



оглавление

Благодарности	11
Примечание автора	13
I. Пре-убеждение: фронтальная загрузка внимания	
1. Пре-убеждение. введение	19
Пре-убеждение	20
Большое сходство	27
Большая разница	30
Все дело во времени	32
2. Привилегированные моменты	41
Все дело в фокусе	44
Прицельная подача	46
Достаточно ли вы любите приключения, чтобы рассмотреть революционную модель влияния?	50
Правила и табу сфокусированного внимания	53
3. Важность внимания	58
Что заметно, то и важно	59
К вниманию — с черного хода	664
4. Что в фокусе — то и есть причина	85
Пользуясь возможностью	88
Унося жизнь	90
5. Повелители внимания № 1: аттракторы	108
Сексуальные стимулы	108
Угрожающие стимулы	113
А теперь о другом: меняйся — и быстро!	119



6. Повелители внимания № 2: магнетизеры	126
Информация о самом себе	126
Незавершенность	131
Таинственность	136

II. Процессы: роль ассоциаций

7. Первичность ассоциаций: «я ассоциирую — следовательно, мыслю»	147
Мыслить — значит ассоциировать	147
Не говори зла — и не станешь его причиной	149
Добавь тепла	160
Наша неизменная любовь — мы сами	162
Я — это мы, а мы — круче всех	164
«Легкость» решает все	165

8. Убедительная география: в нужном месте, на нужном пути	170
То, что уже есть в нас	175
Парадокс позитивности	179
То, что уже есть в них	187

9. Механизмы пре-убеждения: причины, ограничения и коррективы	193
Подготовлены и ждут	193
Новые вопросы — удивительные ответы	195
Планы «если/когда — то/тогда»	202
Предупрежден — значит, вооружен	206
Просто напоминания	207
Признаки скрытого намерения убедить:	
чуть больше назойливости, чем надо	209
В обход сознания	211

III. Лучшие методы: оптимизация пре-убеждения

10. Шесть главных дорог к переменам: широкие проспекты как кратчайшие пути	219
Взаимность	222

Благорасположение	228
Социальное доказательство	232
Авторитет.	236
Дефицит.	241
Последовательность	243
Что еще можно сказать об универсальных принципах влияния?	247
11. Единство № 1: совместное бытие	249
Единство	251
Совместное бытие	253
12. Единство № 2: совместное действие.	274
Симпатия.	277
Поддержка	279
Музыка в борьбе за влияние	281
Две системы мышления	282
Взаимный обмен	287
Сотворчество	289
Хороший совет — просить совета.	292
Собравшись вместе	295
13. Этичное применение: пре-пре-убедительные соображения.	297
Трижды злокачественная структура организационной нечестности.	305
14. Пост-убеждение: последствия.	319
Устойчивые перемены путем создания прочных обязательств	320
Создание продолжительного влияния путем подготовки окружающей среды.	324
Убедительная география № 2: кто мы есть = где мы есть.	328
Примечания	334