

Содержание

От автора	5
Введение	7
1 СРЕДСТВА ВЛИЯНИЯ	
ОТЧЕТ ЧИТАТЕЛЯ (отца студентки колледжа)	33
2 ПРАВИЛО ВЗАИМНОГО ОБМЕНА	
Старые добрые взаимные уступки... и уступки	36
Всеобъемлющее правило	42
Это правило навязывает ненужные долги	53
Это правило может инициировать неравноценный обмен	59
Взаимные уступки	63
КАК СКАЗАТЬ «НЕТ»	84
ОТЧЕТ ЧИТАТЕЛЯ (бывшего продавца телевизионной и музыкальной аппаратуры)	91
3 ОБЯЗАТЕЛЬСТВО И ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ	
Суеверия сознания	93
Обязательства — это главное	107
Магическое действие «китайской тактики»	119
Внимание общественности	127
Дополнительное усилие	132
Внутренний выбор.	142
КАК СКАЗАТЬ «НЕТ»	159
ОТЧЕТ ЧИТАТЕЛЯ (женщины, живущей в Портленде, штат Орегон)	169
4 СОЦИАЛЬНОЕ ДОКАЗАТЕЛЬСТВО	
Истина — это Мы	172
В ожидании конца света	181
Причина смерти: неуверенность	192
Как самому не стать жертвой	202
Подражай мне, подражай	207
КАК СКАЗАТЬ «НЕТ»	228
ОТЧЕТ ЧИТАТЕЛЯ (бывшего служащего ипподрома)	238

5 БЛАГОРАСПОЛОЖЕНИЕ

Дружелюбный вор	241
Физическая привлекательность	246
Сходство.	249
Похвалы	252
Контакт и взаимодействие.	254
Психологическая обработка с использованием условных рефлексов и ассоциаций	263
КАК СКАЗАТЬ «НЕТ»	283
ОТЧЕТ ЧИТАТЕЛЯ (жителя Чикаго)	288

6 АВТОРИТЕТ

Управляемое уважение	290
Видимость, а не суть	306
Титулы	307
Одежда	314
Атрибуты	318
КАК СКАЗАТЬ «НЕТ»	319
ОТЧЕТ ЧИТАТЕЛЯ (молодого бизнесмена)	328

7 ДЕФИЦИТ

Правило малого	330
Психологическое реактивное сопротивление	337
Оптимальные условия	355
ОТЧЕТ ЧИТАТЕЛЯ (жительницы Блэксбурга, штат Вирджиния)	376

Заключение. Мгновенное влияние. 378

Примитивное согласие в век автоматизации. 378

Примечания по главам 390

Глава 1 390

Глава 2 392

Глава 3 394

Глава 4 397

Глава 5 402

Глава 6 406

Глава 7 409

Заключение 413