

Содержание

Благодарности	13
Об авторе	14
Введение	15
ГЛАВА ПЕРВАЯ.	
Иллюзия неуязвимости, или Как не быть легковым?	23
ГЛАВА ВТОРАЯ.	
Чему мы доверяем? Компетентности, честности и привлекательности, или Почему суперпродавцы совсем не похожи на обычных торговцев	65
Компетентность	68
Медиумы – разгадка чудес	79
Честность	89
Рекомендации и подтверждения	93
Пропаганда	
как предоставление информации	99
Пропаганда в виде новостей	101
Приукрашивание вариантов выбора	103
Техника Нормана Мейлера	105
Стиль предоставления информации	106
Ровня	106

Победа знатоков	108
Привлекательность	110
Моя карьера продавца ножевых изделий Cutco	112
ГЛАВА ТРЕТЬЯ.	
Сражающийся наповал добротой, или Бойтесь незнакомцев, дары приносящих	123
<i>Giri</i> : взаимность по-японски	126
Бесплатный ланч	130
Дар времени	136
Сражающийся наповал добротой	140
Хороший полицейский	145
Объяснение в любви	147
Стадия первая: знакомство	150
Стадия вторая: первое свидание	152
Стадия третья: объяснение в любви	153
Кредитор	157
ГЛАВА ЧЕТВЕРТАЯ.	
Принцип контрастности, или Как черное превратить в белое	161
ГЛАВА ПЯТАЯ.	
\$2+\$2=\$5, или Как научиться не тратить время на подсчеты в уме	195
Правило №1. Разделяем выигрыши	200
Правило №2. Отделяем мелкие выигрыши от более крупных потерь	201
Правило №3. Объединяем убытки	202
Правило №4. Покрываем незначительные убытки более крупной прибылью	204

Правило №5. Делаем упор на риске понести убытки и уверенности в получении прибыли	207
Правило №6. Пусть покупатель купит сейчас, а заплатит потом	211
Правило №7. Рассматриваем утраченную возможность, а не убытки, бьющие по карману	215
Правило №8. Акцентируем внимание на невозвратных издержках	217
Правило №9. В прејскуранте дорого, в магазине дешево	219
Правило №10. Никогда не превышаем базовую цену	223
ГЛАВА ШЕСТАЯ. “Горячая клавиша”, или Как упрощенные умозаключения могут испортить вам жизнь	231
ГЛАВА СЕДЬМАЯ. Принцип постепенных уступок, или Как заставить человека сказать “да”, не позволяя ему сказать “нет”	265
ГЛАВА ВОСЬМАЯ. Как завоевывать умы и сердца, или Путь к вечному убеждению	305
Остерегайтесь невидимок	306
Сила: чем меньше, тем больше	309
Осторожно: иллюзия выбора	314
Награда: чем меньше, тем больше	317
Обращение к чувствам вины и стыда продуктивнее, чем к правилам и законам	320
Самооправдание: путь к вечному убеждению	326

Когда поведение под контролем, разум подчиняется	329
Неудача убедительнее успеха	335
ГЛАВА ДЕВЯТАЯ.	
Джонстаун, или Темная сторона силы убеждения	341
Постепенные обязательства	352
Завоеывая умы и сердца	355
От патологии к норме	364
ГЛАВА ДЕСЯТАЯ.	
Искусство сопротивления, или Непрошенные советы для защиты от убеждения	367
За пределами предостережений	369
Колкость	369
Метод прививки	372
Сценарии	375
Отрабатываем критическое мышление	377
Думайте как ученый	377
Научитесь формулировать свою проблему с разных точек зрения	379
Ищите противоречия	380
Групповое мышление	381
А вы действительно хотите печенья?	383
Будьте скептиком, но оставайтесь открытым	385
Практикуйте убеждение и прямоту	388
Примечания	393
Предметный указатель	425