

# Оглавление

<b>Читателю от автора: как часто и когда применимы предлагаемые методы</b> .....	<b>6</b>
--	----------

<b>Глава 1. Убеждение посредством скрытого управления</b> .....	<b>8</b>
---	----------

Сущность скрытого управления . . . . .	8
--	---

Скрытое управление как убеждающее воздействие . . . . .	14
--	----

Убеждение в служебных отношениях . . . . .	22
--	----

Убеждение в деловых отношениях . . . . .	33
--	----

Убеждение родителями детей . . . . .	36
--------------------------------------	----

Убеждение со стороны учителей . . . . .	47
---	----

Убеждение в политике и общественной жизни. . . . .	54
---	----

<b>Глава 2. Убеждение с помощью историй и притч</b> .....	<b>61</b>
---	-----------

Теоретические предпосылки . . . . .	61
-------------------------------------	----

Практика убеждения с использованием историй и притч. . . . .	73
---	----

Юмор как элемент убеждающего воздействия . . . . .	111
---	-----

Примеры убеждения с помощью юмора . .	115
---------------------------------------	-----

**Глава 3. Универсальные приемы  
убеждения . . . . . 144**

Четырнадцать правил,  
помогающих убедить . . . . . 144

Потренируемся в убеждении . . . . . 168

**Глава 4. Привлечение и удержание  
внимания . . . . . 186**

Практические приемы . . . . . 187

Использование особенностей  
слушателей . . . . . 198

**Глава 5. Как расположить к себе  
убеждаемого . . . . . 202**

Как стать приятным собеседником . . . . . 203

Как сделать неотразимый комплимент . . . 214

**Глава 6. Специфические приемы  
убеждения . . . . . 226**

Вопросы как средство убеждения. . . . . 226

Приемы убеждения  
при различных фоновых состояниях . . . . . 237

Способы доказательства  
и опровержения . . . . . 247

Риторические методы . . . . . 259

Спекулятивные приемы . . . . . 265

Вопросы-капканы. . . . . 269

Демагогические уловки. . . . .	272
Вместо заключения . . . . .	275
<b>Глава 7. Как победить в споре. . . . .</b>	<b>277</b>
Споры нужные и ненужные . . . . .	277
Опровержение доводов оппонента. . . . .	286
Нейтрализация замечаний и возражений . . . . .	292
Защита от некорректных оппонентов . . . . .	308
Технические уловки в споре. . . . .	310
Психологические уловки. . . . .	323
<b>Литература. . . . .</b>	<b>341</b>