

# Оглавление

Предисловие.....	9
<b>Часть первая. Секреты убеждения.....</b>	<b>11</b>
Кто удерживает в заложниках вас?.....	13
Немного науки: как мозг переходит от «нет» к «да».....	24
<b>Часть вторая. Девять главных правил, как наладить контакт с кем угодно .....</b>	<b>37</b>
Правило 1. Сместите себя от «черт возьми» к «согласен».....	39
Правило 2. Переключитесь на слух.....	48
Правило 3. Добейтесь, чтобы ваш оппонент ощутил, что вы его чувствуете.....	59
Правило 4. Будьте заинтересованным, а не интересным.....	70
Правило 5. Сделайте так, чтобы люди почувствовали, что вы их цените.....	80
Правило 6. Помогите людям дать выход их эмоциям и мыслям.....	86
Правило 7. Избавьтесь от противоречий.....	95
Правило 8. Откровенность — ваше спасение.....	108
Правило 9. Держитесь подальше от ядовитых людей.....	116
<b>Часть третья. Двенадцать простых и быстрых техник достижения «покупки» и убеждения .....</b>	<b>131</b>
Техника 1. Неожиданный вопрос.....	133
Техника 2. Магический парадокс.....	138
Техника 3. Эмпатический удар.....	145
Техника 4. Эмпатический удар — 2, или Обратный удар.....	156
Техника 5. «Вы на самом деле так думаете?».....	162
Техника 6. Сила «хм. . .».....	167
Техника 7. Признание фактов — ваше спасение.....	176

Техника 8. От транзакции к трансформации.....	182
Техника 9. Бок о бок .....	190
Техника 10. Заполните пропуски.....	197
Техника 11. Дорога к слову «нет».....	202
Техника 12. Сила благодарности и сила извинения.....	207
<b>Часть четвертая. Применение: быстрое решение семи сложных ситуаций.....</b>	<b>215</b>
Команда из ада .....	217
Карьерный взлет.....	224
Нарцисс за работой .....	227
Новичок .....	231
Эмоциональный взрыв.....	236
Как убедить самого себя.....	242
Шесть рукопожатий.....	249
Заключение .....	254
Об авторе.....	255