

Obsah

<i>O autorech</i>	5
<i>Úvod</i>	9
1 Jak můžete zvýšit svou přesvědčivost tím, že způsobíte přesvědčovanému nepohodlí?	15
2 Co pomůže posílit stádový efekt?	20
3 Jaká běžná chyba způsobuje, že jsou výzvy kontraproduktivní?	24
4 Kdy může mít přesvědčování opačný účinek a jak se vyvarovat „magnetického středu“?	29
5 Kdy lidé budou chtít méně, pokud jim nabídnete více?	32
6 Kdy je bonus na obtíž?	36
7 Jak může lepší produkt vyvolat větší zájem o horší produkt?	39
8 Je strach přesvědčivý, nebo paralyzující?	42
9 Co nás mohou šachy naučit o přesvědčivých tazích?	45
10 Která kancelářská pomůcka vám zajistí větší přesvědčivost?	50
11 Proč by se restaurace měly zbavit košíků s bonbóny?	53
12 Proč je výhodné neklást žádné další podmínky?	56
13 Působí laskavosti jako chléb, nebo jako víno?	59
14 Jak může noha ve dveřích vést k ohromným pokrokům?	62
15 Jak se můžete stát Jedi mistrem společenského vlivu?	66
16 Jak si jednoduchou otázkou zajistíte dramaticky vyšší podporu svých myšlenek?	69
17 Jaká je účinná přísada splněných závazků?	72
18 Jak můžete důsledně bojovat s důsledností?	75
19 Jaký přesvědčovací tip si můžete vypůjčit od Benjaminu Franklina?	78
20 Kdy může vést žádost o krůček k velkému skoku?	81

21	Začít nízko, nebo vysoko? Co povede lidi k nákupu?	83
22	Jak se můžete chlubit, a nebýt přitom označeni za náfuky?	86
23	Jaké skryté riziko hrozí nejchytřejšímu člověku v místnosti?	90
24	Co se můžeme naučit od kapitánů?	94
25	Jak může přirozené skupinové myšlení vést k nepřirozeným katastrofám?	97
26	Kdo umí lépe přesvědčovat? Ďáblův advokát, nebo skutečný oponent?	100
27	Kdy může být špatná cesta ta správná?	103
28	Jak nejlépe obrátit slabinu v přednost?	105
29	Jaké chyby odemykají lidské sejfy?	108
30	Kdy je správné připustit, že jste se mylili?	111
31	Kdy byste měli mít radost z toho, že spadne server?	115
32	Jakou roli může hrát podobnost?	118
33	Kdy pro vás může být vaše jméno výhrou?	121
34	Jakou radu nám poskytnou číšníci a servírky?	126
35	Jaký typ úsměvu přiměje svět, aby ho opětoval?	130
36	Jakou lekci nám dávají reklamní utěrky?	133
37	Co vám může přinést ztráta?	137
38	Jaké slovo posílí vaši přesvědčivost?	142
39	Kdy se dopustíte chyby, pokud se budete moc ptát?	146
40	Jak to, že jednoduché jméno působí mnohem hodnotněji?	149
41	Skládejte básně a přesvědčíte krásně	153
42	Co nás může baseball naučit o přesvědčování?	156
43	Jak můžete dobře vystartovat v závodě o loajalitu?	159
44	Co nás může o přesvědčování naučit krabička s pastelkami?	162
45	Jak zabalit sdělení, aby šlo a šlo a šlo...?	165
46	Který předmět dokáže lidi přesvědčit, aby jednali podle vlastních hodnot?	170
47	Jaký vliv má smutek na vaše vyjednávání?	173
48	Jak může emoce přesvědčivě pohnout lidmi?	176
49	Co přiměje lidi, aby věřili všemu, co čtou?	178
50	Zesilují trimethylxanthinové laboratoře váš vliv?	181

Ovlivňování ve 21. století 183

Etické ovlivňování 205

Ovlivňování v akci 209

Použité výzkumy 215

Rejstřík 235