

Содержание

| | |
|---|------------|
| Предисловие..... | 3 |
| 1. Психологическое влияние. Основные понятия..... | 9 |
| 1.1. Возможные цели психологического влияния..... | 14 |
| 1.2. Классификация видов влияния и противостояния влиянию..... | .20 |
| 2. Универсальная модель скрытого управления | 25 |
| 2.1. Сбор управляющей информации об адресате воздействия... .. | 26 |
| 2.2. Аттракция как способ создания доверия..... | 41 |
| 2.2.1. Искусство комплимента | 42 |
| 2.2.2. Умение слушать..... | 45 |
| 2.2.3. Дополнительные средства достижения аттракции | 48 |
| 2.2.4. Факторы, препятствующие аттракции | 53 |
| 2.3. Понятие о мишенях воздействия..... | 56 |
| 2.4. «Приманки» как способ скрытого управления..... | 65 |
| 2.5. Побуждение адресата к действию..... | 70 |
| 2.5.1. Убеждение как наиболее цивилизованный прием побуждения адресата к действию. Основные техники убеждения | 70 |
| 2.5.2. Манипулирование информацией | 80 |
| 2.5.3. Внушение как прием побуждения к действию..... | 84 |
| 3. Техники психологической самообороны..... | 113 |
| 4. Харизма и обаяние как средства психологического воздействия | 119 |
| Приложения | 130 |
| Литература | 140 |