

ОГЛАВЛЕНИЕ

Посвящение Дейлу Карнеги	11
Введение. Что такое ИНТРИГА и зачем она нужна?	12
Форма К5. Подготовка к интригующему общению	20

ЧАСТЬ I. I — INTRO — ВСТУПЛЕНИЕ.

Начните со вступления, которое заинтригует людей уже на слове «Здравствуйте»	23
Глава 1. Спросите: «А знаете ли вы?..»	25
Глава 2. Покажите им рыбу	37
Глава 3. Продемонстрируйте уникальность	47
Глава 4. Превратите «нет» в «да»	56
Глава 5. Настраивайтесь, а не расстраивайтесь	62

ЧАСТЬ II. N — NEW — НОВИЗНА.

Правды недостаточно, нужна новизна	73
Глава 6. Создайте хит завтрашнего дня	75
Глава 7. Сохраняйте актуальность	87
Глава 8. Смотрите на мир свежим взглядом	98
Глава 9. Добивайтесь успеха при помощи смеха	107

ЧАСТЬ III. T — TIME-EFFICIENT —

КРАТКОСТЬ. Завоюйте доверие краткостью 117

Глава 10. Краткость — сестра понимания 119

ЧАСТЬ IV. R — REPEATABLE —

ВОСПРОИЗВОДИМОСТЬ.

Если люди не сумеют повторить за вами идею,
они не усвоят ее 129

Глава 11. Придумайте ключевую фразу 131

ЧАСТЬ V. I — INTERACT —

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ. Не просто

информируйте — взаимодействуйте 143

Глава 12. Забудьте о «презентациях в лифте» 145

Глава 13. Стройте взаимовыгодные разговоры 153

Глава 14. Станьте фасилитатором
интерактивных встреч и программ 162

ЧАСТЬ VI. G — GIVE — ПОДАРОК.

Подарите свое внимание 177

Глава 15. Общайтесь так, как нужно людям 179

Глава 16. Слушайте так, как хотели бы,
чтобы слушали вас 186

ЧАСТЬ VII. U — USEFUL — ПОЛЬЗА.

Что не воплощается в действии —
то не несет пользы 199

Глава 17. Покажите практическую
применимость 201

Глава 18. Предлагайте, а не указывайте 211

ЧАСТЬ VIII. E — EXAMPLE — ПРИМЕР.

Не рассказывайте истории — делитесь примерами из жизни	227
Глава 19. Проиллюстрируйте идеи примерами типа «собачка на танкере»	229
Глава 20. Выведите людей на СЦЕНУ	240
ИТОГИ И ПЛАН ДЕЙСТВИЙ: что дальше?	247
Глава 21. Расширьте сферу своего влияния ради всеобщего блага — отныне и навсегда	249
Кредо INTRIGUE	260
Тест INTRIGUE	262
Благодарности	265
Об авторе	267