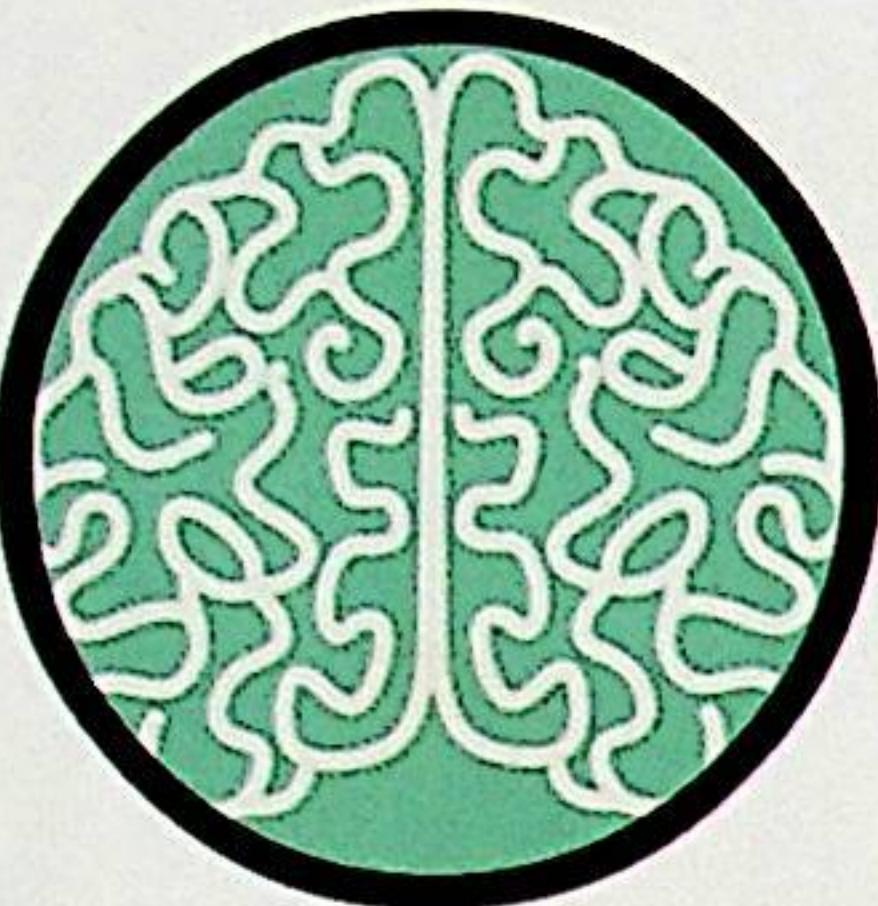


1576688

НАЙКРАЩА КНИГА ПРО ВПЛИВ
ІЗ БУДЬ-КОЛИ ВИДАНИХ

- The Weston review -

РОБЕРТ ЧАЛЛАЙН



ПСИХОЛОГІЯ
ВПЛИВУ

переконуйте та
досягайте успіху!

ОНОВЛЕНО ТА ДОПОВНЕНО

Що може змусити будь-яку людину сказати «так»? Як переконувати інших та уникати небажаного впливу? Відповіді шукайте на сторінках цієї книжки, яка миттєво стала світовим бестселером. Її автор описує методи й закони психологічного тиску та створення конкуренції. Використовуючи яскраві приклади з життя, Роберт Чалдині дає унікальні поради, як викорінити в собі синдром жертви й не потрапити на гачок нав'язливої реклами, а також навчитися самому переконувати й здобувати бажане. Ця книжка, яка вже давно стала підручником для менеджерів, підприємців і всіх, хто прагне опанувати мистецтво впливу, допоможе вам розуміти поведінку інших, уникати маніпуляторів людською свідомістю та ефективно спілкуватися, завжди досягаючи поставлених цілей.

ЗМІСТ

| | |
|---|-----|
| <i>Передмова</i> | 9 |
| <i>Вступ</i> | 12 |
| Розділ 1. Засоби впливу | 17 |
| Розділ 2. Правило взаємності: я тобі — ти мені | 41 |
| Розділ 3. Симпатія: приязнний злодій | 95 |
| Розділ 4. Соціальні докази: істина — це ми | 151 |
| Розділ 5. Авторитет: спрямована покірність | 229 |
| Розділ 6. Дефіцит: правило нестачі | 274 |
| Розділ 7. Зобов'язання й послідовність: демони мислення | 328 |
| Розділ 8. Єдність: «Ми» — це колективне «Ф» | 405 |
| Розділ 9. Негайний вплив: примітивна згода в епоху автоматизму | 483 |
| <i>Слово подяки</i> | 494 |
| <i>Примітки</i> | 496 |
| <i>Бібліографія</i> | 551 |
| <i>Про автора</i> | 606 |