

1576688

НАЙКРАЩА КНИГА-ПРО ВПЛИВ
ІЗ БУДЬ-КОЛИ ВИДАНИХ


- The Weston review -

РОБЕРТ
ЧАЛДІНІ

ПСИХОЛОГІЯ
ВПЛИВУ переконуйте та
досягайте успіху!

ОНОВЛЕНО ТА ДОПОВНЕНО

КСД



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 викоринити 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: приятний 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 колективно «Я»	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