

НАЙКРАЩА КНИГА ПРО ВПЛИВ  
ІЗ БУДЬ-КОЛИ ВИДАНИХ

- The Weston review -

РОБЕРТ  
ЧАЛДИНІ

ПСИХОЛОГІЯ  
ВПЛИВУ переконуйте та  
досягайте успіху!

ОНОВЛЕНО ТА ДОПОВНЕНО

КСД

УДК 316.6  
Ч-16

Жодну з частин цього видання  
не можна копіювати або відтворювати в будь-якій формі  
без письмового дозволу видавництва

Published by arrangement with HarperBusiness,  
an imprint of HarperCollins Publishers

Перекладено за виданням:

Cialdini R. Influence, new and expanded:  
the psychology of persuasion / Robert Cialdini. — New York :  
Harper Business, 2021. — 592 p.

Переклад з англійської *Надії Коваль, Андрія Зорницького*

Дизайн обкладинки

*creative laboratory*

CreaLab

785200

ISBN 978-617-12-9625-1 (дод. наклад)  
ISBN 978-0-06-293765-0 (англ.)

© Robert Cialdini, 1984, 1994,  
2007, 2021  
© Книжковий Клуб «Клуб  
Сімейного Дозвілля», ви-  
дання українською мо-  
вою, 2022, 2023  
© Книжковий Клуб «Клуб  
Сімейного Дозвілля», пер-  
еклад і художнє оформ-  
лення, 2022

## ПРО АВТОРА

Роберт Бено Чалдині — відомий і впливовий лектор, який часто робить презентації на тему «Сила етичного переконання» для таких компаній та організацій, як *IBM*, Клініка Мейо й НАТО. Він — регент-професор Університету штату Аризона, видатний професор-дослідник, колишній президент Товариства психології особистості та соціальної психології.

На думку Роберта Чалдині, його тривкий дослідницький інтерес до хитросплетінь соціального впливу зумовлений зростанням в італійській родині, що мешкала в переважно польському районі історично німецького міста Мілвокі посеред назагал сільського штату Вісконсин.

Доктор Роберт Чалдині присвятив кар'єру вивченню науки впливу й завоював репутацію міжнародного експерта в галузі переконання та ведення переговорів. Нині він почесний професор психології і маркетингу Університету штату Аризона, а також президент міжнародної консалтингової фірми, що надає послуги у сфері стратегічного планування та навчає мистецтва переконливого ведення переговорів.

Сукупний наклад його книжок налічує понад 3 000 000 екземплярів.

У новій книжці «Переконання: революційний метод впливу на людей» автор, використовуючи поєднання серйозного наукового дослідження і доступності, відкриває секрет ефективного переконання: важливо не те, що саме ви говорите, а момент перед висловленням головної думки. Оптимальне переконання досягається тільки завдяки ефективному попередньому вмовлянню. Не слід змінювати позицію слухача або ставити під сумнів його досвід. Головне — переспрямувати увагу аудиторії перед відповідною дією. Автор ілюструє, як спритне перемикання уваги приводить до успішного попереднього вмовляння, після чого цільова аудиторія готова сказати «так».

# ЗМІСТ

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