

НАЙКРАЩА КНИГА ПРО ВПЛИВ
ІЗ БУДЬ-КОЛИ ВИДАНИХ

- The Weston review -

РОБЕРТ
ЧАЛДИНІ

ПСИХОЛОГІЯ
ВПЛИВУ переконуйте та
досягайте успіху!

ОНОВЛЕНО ТА ДОПОВНЕНО

КСД

316

4-16

316.6 + 159.923

РОБЕРТ ЧАЛДИНИ

ПСИХОЛОГІЯ ВПЛИВУ

переконуйте та досягайте успіху!

Оновлено та доповнено

ХАРКІВ
2023! 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», видання українською мовою, 2022, 2023
- © Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», переклад і художнє оформлення, 2022

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 злорід	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 «я»	405
Розділ 9. Негативний 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

Книжка до підручника з психології
«Психологія впливу»