

краткая
версия
книги



Продано более
5 000 000
экземпляров

Роберт Чалдини

ПСИХОЛОГИЯ ВЛИЯНИЯ

Убеждай, воздействуй, защищайся



Шесть фундаментальных психологических
принципов, которые позволят добиться
своего от кого угодно

Роберт Б. Чалдини
Психология влияния.
Убеждай, действуй,
защищайся. Краткая версия
Серия «Сумма знаний (Питер)»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=74240526

*Психология влияния. Убеждай, действуй, защищайся. Краткая
версия (Сумма знаний):
ISBN 978-5-4461-2401-5*

Аннотация

Аннотация: что может заставить человека сказать «да»? Каковы принципы и наиболее эффективные приемы влияния и убеждения? Саммари бестселлера Роберта Чалдини адресовано всем, кто работает с людьми: политикам и бизнесменам, врачам и юристам, психологам, педагогам, менеджерам, всем, кто по роду деятельности должен убеждать, воздействовать, оказывать влияние.

Содержание

Об авторе	6
Введение	7
Конец ознакомительного фрагмента.	8

Роберт Б. Чалдини
Психология влияния.
Убеждай, воздействуй,
защищайся.

Краткая версия
Составитель краткой
версии Д. новиков

© ООО Издательство "Питер", 2026

Составитель краткой версии Д. Новиков

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

*** * ***

Название полной версии книги:	Психология влияния. Убеждай, воздействуй, защищайся
Название оригинала:	Influence: Science and Practice / 5th Edition
Автор:	Роберт Чалдини
Тема:	Сам себе психолог
Издательство:	Питер
Количество страниц полной версии книги:	464
Количество страниц краткой версии книги:	20
Время прочтения книги:	10 часов
Время прочтения краткой версии:	30 минут

Об авторе

Роберт Чалдини – профессор психологии и член правления Университета штата Аризона, где он также руководит научными исследованиями аспирантов. Он получил свои степени бакалавра, магистра и доктора психологии в университетах Висконсина, Северной Каролины и в Колумбийском университете соответственно. Доктор Чалдини – бывший президент Ассоциации личности и социальной психологии.

Свой непреходящий интерес к хитросплетениям социального влияния он объясняет тем, что вырос в итальянской семье, но преимущественно польском окружении, в исторически немецком городе Милуоки, расположенном в «сельском» штате.

Введение

Почему один человек говорит «да» другому? Какие методики позволяют добиться подобной податливости? Почему иногда согласия добиться не получается, но те же требования, только в другой формулировке, достигают успеха?

Для ответа на эти вопросы надо понять, какие психологические принципы определяют податливость в отношении просьбы или требования. Работа психологов многое открыла об этих принципах: каковы они и как работают. Автор называет подобные принципы *рычаги влияния*

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.