

СМ 114263

Робърт Чалдини

ВЛИЯНИЕТО

Психология на убеждаването

НОВО РАЗШИРЕНО ИЗДАНИЕ

НЕ СЕ ИЗНАСЯ

София, 2024

93598

316.6(0.026.2) + 159.9(0.026.2)

2

2024

133514

БИБЛИОТЕКА - УНСС
Инв. № .



120000133513

Преводът е направен по изданието:

Robert B. Cialdini, Ph. D.

INFLUENCE, NEW AND EXPANDED
THE PSYCHOLOGY OF PERSUASION

Copyright © 1984, 1994, 2007, 2021 by Robert B. Cialdini
All rights reserved

Published by arrangement with Harper Business, an imprint of HarperCollins Publishers.

© Издателство „Изток-Запад“, 2024

Всички права на български език запазени. Нито една част от тази книга не може да бъде възпроизвеждана или предавана под каквато и да е форма и по какъвто и да било начин без изричното съгласие на издателство „Изток-Запад“.

© **БИБЛИОТЕКА**
Детелина Иванова, превод, 2024
УНСС
ISBN 978-619-01-1470-3
СОФИЯ

СЪДЪРЖАНИЕ

	ПРЕДГОВОР	11
	ВЪВЕДЕНИЕ	14
Първа глава	ЛОСТОВЕ ЗА ВЛИЯНИЕ <i>Инструментите на занаята</i>	18
Втора глава	ВЗАИМНОСТТА <i>Познатото „давай“ и „вземай“</i>	37
Трета глава	ХАРЕСВАНЕТО <i>Приятелски настроеният крадец</i>	78
Четвърта глава	СОЦИАЛНОТО ОДОБРЕНИЕ <i>Ние сме истината</i>	123
Пета глава	ВЛАСТТА И АВТОРИТЕТЪТ <i>Дирижираното уважение</i>	183
Шеста глава	НЕДОСТИГЪТ <i>Правилото за оскъдното количество</i>	217
Седма глава	АНГАЖИРАНост И ПОСЛЕДОВАТЕЛНОСТ <i>Пакостните духове в съзнанието ни</i>	259
Осма глава	ЕДИНСТВОТО <i>„Ние“ е споделеният „аз“</i>	319
Девета глава	МИГНОВЕНО ВЛИЯНИЕ <i>Примитивен механизъм за даване на съгласие в една автоматизирана епоха</i>	380
	БЛАГОДАРНОСТИ	389
	БЕЛЕЖКИ	391
	БИБЛИОГРАФИЯ	433
	ЗА АВТОРА	477