

краткая
версия
книги



Продано более
5 000 000
экземпляров

Роберт Чалдини

ПСИХОЛОГИЯ ВЛИЯНИЯ

Убеждай, воздействуй, защищайся



Сам себе
ПСИХОЛОГ

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

Сумма знаний (Питер)

Роберт Чалдини

**Психология влияния.
Убеждай, воздействуй,
защищайся. Краткая версия**

«ЛИРА»

2026

Чалдини Р. Б.

Психология влияния. Убеждай, воздействуй, защищайся. Краткая версия / Р. Б. Чалдини — «ЛИРА», 2026 — (Сумма знаний (Питер))

ISBN 978-5-4461-2401-5

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.

ISBN 978-5-4461-2401-5

© Чалдини Р. Б., 2026

© ЛИРА, 2026

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.