

Оглавление

Предисловие	10
Комментарий к четвертому изданию книги:	
наука и практика.....	10
Введение	12
Глава 1. ОРУДИЯ ВЛИЯНИЯ.....	15
Щелк, зажужжало.....	16
Ставка на стереотипное мышление.....	20
Спекулянты	24
Джиу-джитсу.....	26
Выводы	31
Контрольные вопросы.....	32
Совершенное владение материалом	32
Критическое мышление.....	33
Глава 2. ВЗАИМНЫЙ ОБМЕН. Старые «Дай» и «Бери».....	34
Как работает это правило.....	36
Правило взаимного обмена является универсальным.....	37
Правило взаимного обмена навязывает долги	44
Правило взаимного обмена может инициировать неравноценный обмен.....	47
Взаимные уступки	50
Отказ-затем-отступление	51
Взаимные уступки, контраст восприятия и тайна Уотергейта	55
Будь ты проклят, если сделаешь это, и будь ты проклят, если не сделаешь	57
Вот моя кровь, звоните снова	58
«Сладкие» побочные эффекты.....	59
Защита	60
Нейтрализация правила взаимного обмена	61
Выкуривание врага.....	62
Выводы.....	64
Контрольные вопросы	65
Совершенное владение материалом.....	65
Развитие критического мышления	65

Глава 3. ОБЯЗАТЕЛЬНОСТЬ	
И ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ. Суеверия сознания	67
Жужжание вокруг	68
Быстрое решение	69
Крепость дураков	70
Игра в прятки	72
Обязательство является ключевым фактором	75
Сердца и умы	81
Внутренний выбор	94
Создание устойчивых точек опоры	98
Борьба за общественные блага	101
Защита	104
Сигналы, поступающие из желудка	105
Сигналы, поступающие из глубины сердца	107
Выводы	ПО
Контрольные вопросы	111
Совершенное владение материалом	111
Критическое мышление	112
Глава 4. СОЦИАЛЬНОЕ ДОКАЗАТЕЛЬСТВО. Истина -	
ЭТО МЫ	113
Принцип социального доказательства	114
Власть публики	115
После потопа	119
Причина смерти: неуверенность	124
Научный подход	128
Как предотвратить превращение	
самого себя в жертву	130
Многие могут помочь, но избрать следует лишь одного	132
Подражай мне, подражай	133
Фатальное подражание	135
Обезьяний остров	144
Защита	147
Диверсия	148
Взгляд вверх	151
Выводы	155
Контрольные вопросы	156
Совершенное владение материалом	156
Критическое мышление	156
Глава 5. БЛАГОРАСПОЛОЖЕНИЕ. Дружелюбный вор	158
Как завязать знакомство, чтобы повлиять на людей	160

Почему вы мне нравитесь? Позвольте перечислить причины	162
Физическая привлекательность	162
Сходство	164
Похвалы.....	166
Контакт и взаимодействие	167
Психологическая обработка с использованием	
условных рефлексов и ассоциаций	176
Не звонит ли имя Павлова в колокольчик?.....	181
От новостей и прогноза погоды — к спорту.....	183
Защита	190
Выводы	193
Контрольные вопросы.....	194
Совершенное владение материалом	194
Критическое мышление.....	194
Глава 6. АВТОРИТЕТ. Управляемое уважение.....	196
Давящая власть авторитета	198
Плюсы и минусы слепого повиновения.....	202
Видимость, а не суть.....	206
Титулы	206
Одежда	211
Атрибуты.....	213
Защита.....	214
Непререкаемый авторитет.....	214
Коварная искренность	215
Выводы.....	219
Контрольные вопросы.....	220
Совершенное владение материалом	220
Критическое мышление	220
Глава 7. ДЕФИЦИТ. Правило малого	221
То, чего слишком мало, является наилучшим,	
а утрата — это самое ужасное.....	222
Ограниченное количество	223
Лимит времени	225
Психологическое сопротивление	226
Реактивное сопротивление взрослых. Любовь, оружие	
и стиральные порошки.....	229
Цензура.....	232
Оптимальные условия.....	236
Заново испытываемый дефицит. Более дорогое печенье	
и гражданский конфликт	237
Конкуренция из-за ограниченных ресурсов. Глупая ярость.....	241
Защита	244

Выводы	248
Контрольные вопросы.....	250
Совершенное владение материалом	250
Критическое мышление.....	250
Глава 8. «БЫСТРОРАСТВОРИМОЕ» ВЛИЯНИЕ. Примитивное согласие в век автоматизации	251
Примитивный автоматизм.....	252
Современный автоматизм.....	253
Стереотипы должны быть священными.....	255
Выводы.....	258
Контрольные вопросы	258
Критическое мышление	258
Литература.....	259
Предметный указатель.....	278
Именной указатель.....	284

«Психологию влияния» знают и рекомендуют в качестве одного из лучших учебных пособий по социальной психологии, конфликтологии, менеджменту все западные, а теперь уже и отечественные психологи. Книга Роберта Чалдини выдержала в США четыре издания, ее тираж превысил полтора миллиона экземпляров. Эта работа, подкупающая читателя легким стилем и эффектной подачей материала, является тем не менее серьезным трудом, в котором на самом современном научном уровне анализируются механизмы мотивации, усвоения информации и принятия решений.

Нет сомнения, что новое дополненное издание международного бестселлера не только займет достойное место в библиотеке социального психолога, но и поможет в работе менеджерам, педагогам, политикам, всем, кто по роду деятельности должен убеждать, воздействовать, оказывать влияние.