

6 "vũ khí" gây ảnh hưởng hiệu quả
được các chuyên gia thuyết phục hàng đầu sử dụng

Influence: The Psychology of Persuasion

Thuyết phục
BẰNG TÂM LÝ

Robert B. Cialdini



NXB LAO ĐỘNG - XÃ HỘI 

MỤC LỤC

CHƯƠNG 1. VŨ KHÍ GÂY ẢNH HƯỞNG

CHƯƠNG 2. NGUYÊN TẮC ĐÁP TRẢ

Nguyên tắc này đang chế ngự

Nguyên tắc này chi phối cả những món nợ không mong đợi

Nguyên tắc này có thể khởi đầu cho những trao đổi thiếu công bằng

Nhượng bộ qua lại

Ứng phó với nguyên tắc đáp trả

Câu chuyện bạn đọc

CHƯƠNG 3. NGUYÊN TẮC CAM KẾT VÀ NHẤT QUÁN

Lời cam kết là yếu tố then chốt

Hành động kỳ diệu

Nỗ lực phi thường

Sự lựa chọn từ bên trong

Ứng phó với nguyên tắc bằng chứng xã hội

câu chuyện bạn đọc

CHƯƠNG 4. NGUYÊN TẮC BẰNG CHỨNG XÃ HỘI

Nguyên nhân cái chết: (Sự) không chắc chắn

Nạn nhân hóa bản thân

Bắt chước tôi, bắt chước...

Ứng phó với nguyên tắc bằng chứng xã hội

Câu chuyện bạn đọc

CHƯƠNG 5. NGUYÊN TẮC THIỆN CẢM

Sức hấp dẫn ngoại hình

Sự tương đồng

Lời khen

Quan hệ và hợp tác

Điều hòa và liên hệ

Ứng phó với nguyên tắc thiện cảm

Câu chuyện bạn đọc

CHƯƠNG 6. NGUYÊN TẮC UY QUYỀN

Hàm ý, không phải nội dung

Ứng phó với nguyên tắc uy quyền

Câu chuyện bạn đọc

CHƯƠNG 7. NGUYÊN TẮC KHAN HIẾM

Tâm lý phản kháng

Các điều kiện lựa chọn

Ứng phó với nguyên tắc bằng chứng xã hội

Câu chuyện bạn đọc

PHẦN KẾT. ẢNH HƯỞNG TỨC THÌ