

УДК 159.9
ББК 88.4
К60

Переводчик Евгения Воробьёва
Редактор Ольга Улантимова

Коленда Н.

К60 Система убеждения: Как влиять на людей с помощью психологии / Ник Коленда ; Пер. с англ. — М. : Альпина Паблишер, 2018. — 253 с.

ISBN 978-5-9614-6439-9

Можно ли эффективно и без нарушения этических норм уговорить другого человека выполнить вашу не самую приятную просьбу? Как убедить оппонента в своей правоте, не используя обман или агрессивные методы давления? Как склонить на свою сторону любых сомневающихся в вашей правоте? Автор книги, исследователь Ник Коленда, предлагает воспользоваться особой методикой убеждения, разработанной им на основе когнитивной психологии и анализа результатов тематических исследований. Каждый теоретический постулат автор подкрепляет примером из жизни.

Эту интересную методику из семи последовательных шагов можно использовать где угодно: дома, в общении с друзьями и на работе, в магазине и на отдыхе. Она поможет вам в совершенно разных ситуациях: и заработать хорошую репутацию в глазах начальника, и наконец-то приучить детей есть овощи. Любое общение — это в той или иной мере убеждение, поэтому чем лучше вы научитесь убеждать других, тем большего сможете добиться в жизни.

УДК 159.9
ББК 88.4

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу mylib@alpina.ru.

ISBN 978-5-9614-6439-9 (рус.)
ISBN 978-0615-81565-7 (англ.)

© Kolenda Group LLC, 2013
© Издание на русском языке,
перевод, оформление.
ООО «Альпина Паблишер», 2018

Содержание

Оглавление	5
Благодарности	7
Предисловие	9
Введение	11
Этап 1. Создание шаблона восприятия	15
Глава 1. Как задать нужную установку	17
Глава 2. Создание якоря восприятия	33
Глава 3. Заявление о высоких ожиданиях	50
Этап 2. Использование	
конгруэнтности отношения	65
Глава 4. Контроль языка тела	68
Глава 5. Использование последовательности	
поведения	77
Этап 3. Стимулирование социального давления	91
Глава 6. Подчеркивание социальных норм	93
Глава 7. Выявление любых сходств	108
Этап 4. Тренировка привыкания к запросу	125
Глава 8. Применение многократного воздействия	127
Глава 9. Нейтрализация отрицательных эмоций	138
Этап 5. Единство сообщения и восприятия	147
Глава 10. Формирование модели оценки	149
Глава 11. Корректировка вашего сообщения	164
Этап 6. Мотивирование побуждений объекта	179
Глава 12. Нахождение правильного стимула	181
Глава 13. Мотивирование через ограничения	194
Этап 7. Активирование положительного	
подкрепления	211
Глава 14. Создание приятных ассоциаций	213
Собираем всё воедино	233
Литература	237