



## «Система убеждения. Как влиять на людей с помощью психологии»

Ник Коленда

Издательство «Альпина Паблишер» 2018 год

### От Издателя:

«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? 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. Любое общение – это в той или иной мере убеждение, поэтому чем лучше вы научитесь убеждать других, тем большего сможете добиться в жизни.»



### От Читателя:

Александр Лосев

главный специалист по методическому сопровождению Центра развития стратегического резерва Корпоративного университета РЖД

«В деловой и повседневной жизни нам приходится общаться с разными людьми, от многих из них напрямую зависит решение важных для нас вопросов. Книга Ника Коленды, опираясь на обширные исследования в области когнитивной психологии, описывает систему убеждения из семи этапов, каждый из которых является действенным методом влияния. Автор ссылается на научные эксперименты и достоверные исследования. Любопытной особенностью книги является взаимодействие автора с читателем, в ходе которого Коленда применяет методы убеждения, играет с нами и обводит вокруг пальца. Примеры разобранных техник весьма иллюстративны и могут применяться в реальной жизни. «Система убеждения» будет полезна для всех, кто стремится улучшить свои коммуникативные навыки, научиться влиять на собеседника и получать желаемое.»