

คุณจะมีวันพูดว่า “ตกลง” หากคุณหมายความว่า “ไม่”
 เมื่อได้อ่านหนังสือเล่มนี้ คุณจะมีความสามารถในการโน้มน้าวมากกว่าที่ผ่านมา



กลยุทธ์ โน้มน้าว

INFLUENCE

The Psychology of Persuasion

และจูงใจ

ดิลี



10043453

ห้องสมุด วพบ. สุรินทร์

ทำไมการพูดหรือกระทำ
ด้วยวิธีหนึ่งจึงได้รับการปฏิเสธ
แต่หากเปลี่ยนวิธีการกลับประสบความสำเร็จ

ROBERT B. CIALDINI, PH.D.

ดร. โรเบิร์ต บี. ซาลดีนีย์ : เขียน ศุภิกา กุญชร ณ อยุธยา : แปล

สารบัญ

INFLUENCE

<i>บทนำ</i>	17
1. ภาวะของการโหม่งน้ำ	23
2. การตอบแทน : การให้และการรับ...และการรับแบบดั้งเดิม	42
3. ความรับผิดชอบและความสม่ำเสมอ : การหลอกลวงทางจิตใจ	90
4. ข้อพิพาททางสังคม : ความจริงคืออะไร	160
5. ความชอบ : หัวข้อโมยที่เป็นมิตร	224
6. อำนาจ : การยอมตามการชี้แนะ	276
7. ความท้าทาย : กฎของจำนวนน้อย	311
<i>บทส่งท้าย</i>	355
การโหม่งน้ำแบบฉบับพลสัน :	
การยินยอมขึ้นพื้นฐานสำหรับยุคอัตโนมัติ	