ฉบับปรับปรุงใหม่

INTERNATIONAL BESTSELLER

จิตวิทยาแห่งการจูงใจคน

คัมภีร์
หลักการพื้นฐาน
ของพฤติกรรม
มนุษย์

INFLUENCE

THE PSYCH E PERSUASION

กลยุทธ์โน้มน้าวและจูงใจคน = Influence
BF637.C4 ช526ก 2566 ฉ.3
Barcode *10055209*
ห้องสมุดวิทยาลัยพยาบาลบรมราชชนนี สุรินทร์

กลยุทธ์โน้มน้าว และจูงใจคน

ROBERT B. CIALDINI, PH.D.

ดร. โรเบิร์ต บี. ชาลดินี : เขียน ณัฐยา สินตระการผล : แปล

ARROW

สารบัญ

คำนำ 11

ความเห็นเกี่ยวกับหนังสือ 12

บทนำ 15

บทที่ 1 **เครื่องมือในการโน้มน้าวจูงใจ : เครื่องมือที่ทำงานได้ครอบจักรวาล** **19**

บทที่ 2 **การตอบแทน : การให้และรับอย่างที่มีมาตั้งแต่ในอดีต** **41**

บทที่ 3 **ความชอบพอ : โจรผู้เป็นมิตร** **92**

บทที่ 4 **การพิสูจน์จากสังคม : ความจริง คือ เรา** **148**

บทที่ 5 **อำนาจ : การยอมตามการชี้นำจากผู้มีอำนาจ** **223**

บทที่ 6 **ความขาดแคลน : กฎของจำนวนน้อย** **265**

บทที่ 7 **ความมุ่งมั่นและความสม่ำเสมอ : ที่ยึดเหนี่ยวของจิตใจ** **317**

บทที่ 8 **ความเป็นหนึ่งเดียวกัน : "พวกเรา" คือ เราที่รวมกัน** **389**

บทที่ 9 **การโน้มน้าวด่วนทันใจ : การให้ความยินยอมในยุคใหม่ที่เป็นไปตามสัญชาตญาณ** **467**

กิตติกรรมประกาศ 477