

Influence et manipulation

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Titre(s) : Influence et manipulation : la psychologie de la persuasion / Robert B. Cialdini ; traduit de l'anglais par Emmanuelle Debon et Florence Paban [Texte imprimé]

Auteur(s) : Cialdini, Robert B.

Autre(s) responsabilité(s) : Debon, Emmanuelle (Traducteur)
Paban-Lebret, Florence (Traducteur)

Mention d'édition : Nouvelle éd. augmentée

Publication : Paris : First éditions, DL 2021

Fabrication / Impression : Paris : First éditions

Description matérielle : 1 vol. (629 p.) : ill., couv. ill. ; 23 cm

ISBN : 978-2-412-04969-3

EAN : 9782412049693

Classification décimale Dewey : 153.85 23

Note sur les bibliographies et les index : Bibliogr. p. 535-589. Notes bibliogr. p. 591-629

Résumé ou extrait : Résultat de plus de 35 ans de recherches scientifiques, cette nouvelle édition est un guide exhaustif et pratique pour comprendre les rouages de l'art de la persuasion et les appliquer aussi bien dans la vie quotidienne que dans le champ professionnel. S'appuyant sur des récits marquants et des exemples concrets pour en faciliter la compréhension, l'auteur y livre sept principes universels de l'influence : la réciprocité ; l'engagement et la cohérence ; la preuve sociale ; la sympathie ; l'autorité ; la rareté ; l'unité, le tout nouveau principe dévoilé dans cette édition. Vous apprendrez ainsi comment amener vos interlocuteurs à aller dans votre sens tout comme à vous défendre des tentatives d'influence. Grâce à ce livre vous ne direz plus jamais « oui » alors que vous pensez « non ».

Sujet - Nom commun : Manipulation (psychologie)

Persuasion (psychologie)

Influence (psychologie)