

Influence et manipulation

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Type de support : Volume

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

Est une traduction de : Influence the psychology of persuasion cop. 1984

Auteur(s) : Cialdini, Robert B. (1945-....)

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

Mention d'édition : [Nouvelle édition augmentée]

Publication : Paris : Editions First, DL 2021

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

ISBN : 978-2-412-04969-3

EAN : 9782412049693

Classification décimale Dewey : 168

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

Résumé ou extrait : Découvrez pourquoi certaines personnes sont douées d'un remarquable don pour la persuasion et comment il est possible de les battre sur leur propre terrain. Résultat de plus de 35 ans de recherches scientifiques, cette nouvelle édition du best-seller international Influence et manipulation 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, Robert B. Cialdini, docteur en psychologie sociale, y livre sept principes universel de l'influence : La réciprocité, L'engagement et la cohérence, La preuve sociale, La sympathie, L'autorité, La rareté et 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.

Sujet - Nom commun : Manipulation (psychologie)

Persuasion (psychologie)
Influence (psychologie)