

Robert B. Çaldini

İNANDIRMA

psixologiyası

Tərcüməçi:
Alya Yaqublu



qanun nəşriyyatı

Robert B. Cialdini, PH.D.

INFLUENCE:

The Psychology of
Persuasion

Mütəxəssislər bu kitabı sosial psixologiya, konfliktologiya və menecment üzrə ən yaxşı dərs vəsaitlərindən hesab edir. Buna görə ABŞ-da dəfələrlə nəşr olunub. Ümumi tirajı 2 milyondan çoxdur. Sadə üslubu və materialın maraqlı təqdimatı sayəsində oxucuların rəğbətini qazanıb. Müəllif əsərdə motivasiya mexanizmlərini, informasiyanın dərki və qərarların qəbulu prosesini ən müasir səviyyədə analiz edib. Yenidən işlənmiş və əlavələr edilmiş bu nəşr psixoloqların, pedaqoqların, menecerlərin və siyasətçilərin yol yoldaşıdır. Yəni insanlara təsir etmək, onları inandırmaq, hərəkətə gətirmək istiqamətində işləyən peşə sahiblərinin...

Bu kitab atasının gözündə parıldayan
Krisə həsr olunmuşdur...

TƏŞƏKKÜRLƏR

Bu kitabın ərəşəyə gəlməsində mənə yardım etmiş insanlara sonsuz minnətdarlığımı bildirirəm. Bəzi həmkarlarım – Qas Levin, Duq Henrik, Art Bimen və Mark Zanna kitabı hələ əlyazma halında oxuyub dəyərli qeydlər etməklə son variantı yaxşılaşdırdılar. İlk variantı oxuyanlar arasında ailə üzvlərim və dostlarım da vardı – Riçard və Qloriya Çaldini, Bobetta Qorden və Ted Hol mənə, sadəcə, mənəvi dəstək verməklə kifayətlənmədilər, eyni zamanda mənim üçün əhəmiyyətli olan bir iş də gördülər – kitabımı obyektiv şəkildə dəyərləndirdilər.

Xeyli sayda insan – Todd Anderson, Sendi Breyver, Ketrin Çembers, Cudi Çaldini, Nensi Ayzenberq, Larri Etkin, Con Linder, Holli Hant, Enn İnskip, Barri Leşoviç, Darvin Linder, Derbi Littler, Con Mouen, İqor Pavlov, Yanis Pozner, Triş Purye, Merilin Rol, Con Rayh, Piter Reyngen, Dayana Rabl, Filis Senseniq, Roman və Henri Vellmenlər mənə bir və ya bir neçə fəslin məzmunuyla bağlı faydalı məsləhətlər verdilər.

Mən kitabın işıq üzü görməsində əməyi olan insanlara da minnətdaram. Bu layihənin yüksək potensialını görən ilk professional nəşir Con Steyli oldu. Cim Şerman, El Qotels, Con Kiting, Den Vaqner, Dalmas Teylor, Vendi Vud və Devid Votson öz müsbət rəyləri ilə həm bir müəllif olaraq məni, həm də redaktorları həvəsləndirmiş

oldular. “Ellin və Bekon” nəşriyyatındakı redaktorlarım Kerolayn Merill Və Codi Devayn bütün əməkdaşlığımız boyu hər an yardım etməyə hazır idilər.

Bundan başqa, rəyini yazıb göndərmiş bəzi oxucularıma – Emori Qriffitə (Viton kolleci), Robert Levinə (Kaliforniya, Fresno), Cefri Levinə və Luis Mora (Corciya Universiteti), Devid Millerə və Ricard Rocersə, Deyton Biçə (Komyuniti kolleci) də təşəkkür edirəm.

Bu kitabı yazarkən mən Assaad Azzinin (Yel Universiteti), Robert M.Bredinin (Arkanzas Universiteti), Brayan M.Koenin (San-Antoniodakı Texas Universiteti), Kristin B.Qrendellin (Florida Universiteti), Ketrin Qudvinin (Bredli Universiteti), oğul Ceyms U.Mayklın (Virciniya Politexnik İnstitutu və Virciniya Universiteti), Yucin P. Çihinin (Şimali Karolina Universiteti), Cefferon E.Singerin (Konnektikut kolleci) və Sendi U.Smitin (Miçiqaq Universiteti) dəyərli məsləhətlərindən də faydalanmışam. Eyni zamanda, mən yüksək səviyyəli peşəkar redaktor Laura Makkennaya da minnətdaram.

Bobetta Qorden isə kitabın çapa hazırlanması dövründə mənə ən böyük dəstəyi verən, hər bir sözüylə işimi asanlaşdıran insandır.

MÜNDƏRİCAT

Giriş	11
FƏSİL 1. İnandırma vasitələri.....	15
FƏSİL 2. Qarşılıqlı mübadilə	31
FƏSİL 3. Öhdəlik və ardıcılıq. Şüurun batıl inancları	69
FƏSİL 4. Sosial sübutlar. Həqiqət bizik.....	125
FƏSİL 5. Xoş münasibət	177
FƏSİL 6. Avtoritet. İdarə olunan sayğı.....	217
FƏSİL 7. Defisit. Az olana maraqlı.....	249
EPILOQ Tez “əriyən” təsir.....	287
Qeydlər	297
İstifadə olunmuş ədəbiyyatın siyahısı.....	311

GİRİŞ

Artıq bunu açıq etiraf edə bilərəm – ömrüm boyu mənə aldadıblar. Küçə alverçiləri, müxtəlif çaplı işbazlar və ayrı-ayrı fondların pulyığanları üçün mən çox əlçatan qurban idim. Əlbəttə, onların heç də hamısı fırıldaqçı deyildi. Məsələn, bəzi xeyriyyə agentliklərinin nümayəndələri həqiqətən xoşməramlı idilər. Ancaq əksər hallarda vəziyyət mənim xeyrimə olmurdu – mən lazımsız jurnallara abunə olur, sanitariya işçilərinin keçirdiyi ballara bilet alırdım. Çox güman, güzəştə meylli olmağın səbəblərini araşdırmaq həvəsim elə bundan – uzun müddət sadələvh insan durumunda olmağımdan qaynaqlanır. Bir insanı başqasına “hə” deməyə sövq edən faktorlar hansılardır? Bu nəticəni əldə etməyə imkan verən hansı metodikalardır? Mənə maraqlı idi ki, niyə bir formada səsləndirilən tələblər rədd edilir, amma bir qədər fərqli formada deyiləndə qəbul olunur?

Ona görə də mən eksperimentçi sosiologiya psixoloqu qisminə də güzəşt psixologiyasını öyrənməyə başladım. Əvvəlcə kollec tələbələrini cəlb edib öz laboratoriyamda bir sıra eksperimentlər apardım. Öyrənmək istəyirdim ki, xahiş və tələb münasibətində sərgilənən güzəştin kökündə hansı psixoloji prinsip durur. Son dövrlərdə bu prinsipin işləmə mexanizmi haqqında psixoloqlara çox şey məlum olub. Mən həmin prinsipləri təsir vasitəsi olaraq xarakterizə etdim. Növbəti fəsillərdə onların vacibləri haqqında danışacam.

Bir müddət sonra anladım ki, təkcə eksperimentlərlə tam qənaət hasil etmək mümkün olmayacaq, bu eksperimentlər araşdırdığım mövzunun institut divarlarından kənardakı dünyada əhəmiyyəti