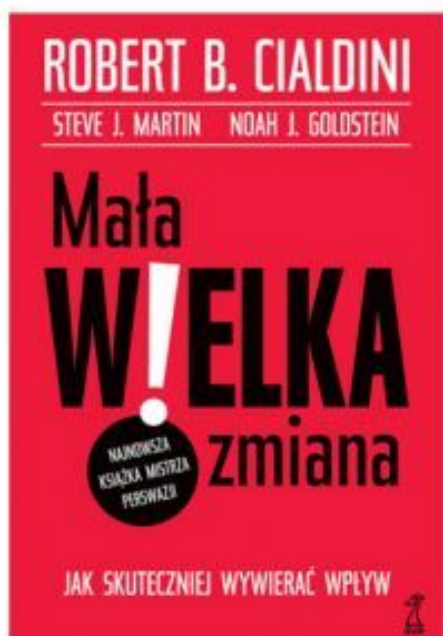


Mała WIELKA Zmiana Jak skuteczniej wywierać wpływ



Cena: 39,90 PLN

Opis słownikowy

Autor	Noah J. Goldstein, Robert Cialdini, Steve J. Martin
ISBN	978-83-7489-891-1
Rok wydania	2021
Wydawca	Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne / GWP
Wysyłamy	Wysyłamy w 24h (w następny dzień roboczy)

Tabela cech produktu

Okładka	miękka ze skrzydełkami
Format	135x205 mm
Liczba stron	288
Tytuł oryginału	The small big: small changes that spark big influence
Przekład	Agnieszka Cioch

Opis produktu

Przedstawione w krótkich, kilkustronnicowych rozdziałach 52 techniki małych zmian, które przynoszą znaczące efekty, przypominają listę doskonałych przypraw. Każda "przyprawa" opisana została w sposób, charakterystyczny dla trójki autorów:

- szczegółowo, z wyjaśnieniem mechanizmów, stojących za ich skutecznością,
- precyzyjnie, z uwzględnieniem niuansów i zwróceniem uwagi, w jakich konkretnie okolicznościach dane działanie przyniesie skutek,
- porywająco, tak, że nie sposób oderwać się od lektury,
- a co najważniejsze – w oparciu o wyniki najnowszych badań w dziedzinie psychologii wywierania wpływu.

Anna Helmich-Zgoda
psycholog, trener, coach, mediator

Aktywne korzystanie z poradnika pomoże uświadomić nam sobie, jak niewiele potrzeba, aby przekonać innych ludzi do naszych pomysłów, aby wdrożyć rozwiązania poprawiające skuteczność naszego działania, aby zmienić własne i cudze przyzwyczajenia. Poznanie mechanizmów zachowań, które dotyczą nas wszystkich, przypomni nam również, że życie w społeczeństwie to ciągła rywalizacja wpływów, manipulacji i perswazji. Jeśli nie chcemy pozostać wobec nich bezbronni, sięgnijmy po „Małą wielką zmianę”

WP Książki

Robert B. Cialdini – światowej sławy naukowiec, profesor psychologii na Uniwersytecie Stanowym Arizony. W zakresie wywierania wpływu i perswazji jest najczęściej cytowanym psychologiem społecznym na świecie. W październiku 2013 roku otrzymał tytuł doktora honoris causa Szkoły Wyższej Psychologii Społecznej. Jest autorem bestsellera Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka.

Steve J. Martin – dyrektor firmy Influence at Work w Wielkiej Brytanii; jego praca została wyróżniona przez „New York Times”, „Los Angeles Times” i „Wired”. Regularnie publikuje w prasie biznesowej, między innymi w „Harvard Business Review”. Wykłada gościnnie w Londyńskiej Szkole Biznesu i na Uniwersytecie Cambridge.

Noah J. Goldstein – profesor Szkoły Zarządzania Uniwersytetu Kalifornijskiego w Los Angeles; wykłada także na Wydziale Psychologii i w Szkole Medycznej tegoż uniwersytetu. Publikuje między innymi w „Journal of Marketing Research” i „Harvard Business Review”. Doradza instytucjom publicznym i prywatnym, w tym Accenture, The United States Forest Service i The United States Census Bureau.

PATRONAT

Charaktery
Wirtualna Polska
Coaching
Psychologia-Społeczna.pl
Polskie Towarzystwo Trenerów Biznesu

RECENZJE

Polskie Towarzystwo Trenerów Biznesu
WP Książki
Inspeerio.pl

SPIS TREŚCI

Wstęp
Rozdział 1
Mała-wielka zmiana, która przekona ludzi do płacenia podatków w terminie
Rozdział 2
Mała-wielka zmiana, która skłoni ludzi do pójścia pod prąd
Rozdział 3
Mała zmiana w ujęciu przekazu, która skutkuje wielką różnicą
Rozdział 4
Małe-wielkie zmiany, które pomogą wykorzenić zło
Rozdział 5
Małe zmiany w nazwie, które mogą mieć rewolucyjne konsekwencje
Rozdział 6

Mała-wielka zmiana, która prowadzi do przełomu w budowaniu dobrych relacji i współpracy

Rozdział 7

Małe-wielkie zmiany, które pomogą ci czerpać mądrość z doświadczenia

Rozdział 8

Mała-wielka zmiana, która zobowiąże ludzi do dotrzymania słowa

Rozdział 9

Małe-wielkie zmiany, które zagwarantują skuteczność twoim próbom perswazji

Rozdział 10

Mała-wielka zmiana, dzięki której twoje próby perswazji nie przyniosą odwrotnych skutków

Rozdział 11

Mała-wielka zmiana, która poprawi wydajność pracowników

Rozdział 12

Małe-wielkie sprawy, na które trzeba uważać przy podejmowaniu decyzji

Rozdział 13

Mała-wielka zmiana, która jest kluczem do planowania wywierania wpływu

Rozdział 14

Małe-wielkie zmiany, które pomogą ci wyegzekwować zobowiązani, odroczone w czasie

Rozdział 15

Małe-wielkie zmiany, które jesteś winien sobie

Rozdział 16

Małe-wielkie kroki, które pozwolą ci wytrwać w dążeniu do celu

Rozdział 17

Małe-wielkie zmiany, które zwiększą skuteczność opcji domyślnej

Rozdział 18

Mała-wielka zmiana, która osłabi twoją skłonność do prokrastynacji

Rozdział 19

Małe-wielkie zmiany, które pozwolą ci zatrzymać klientów

Rozdział 20

Mała-wielka zmiana, która urzeczywistni twój potencjał

Rozdział 21

Małe-wielkie zmiany, które pomogą ci usprawnić przebieg zebrań

Rozdział 22

Małe-wielkie zmiany, dzięki którym twój strój zapewni ci sukces

Rozdział 23

Małe-wielkie zmiany, które pomogą ci przedstawić się jako ekspert

Rozdział 24

Mała-wielka zmiana, która wzmocni siłę przekazu niepewnego eksperta

Rozdział 25

Mała-wielka zmiana, dzięki której nie zostaniesz „najślabszym ogniwem”

Rozdział 26

Mała-wielka zmiana, która zachęca do twórczego myślenia

Rozdział 27

Mała-wielka zmiana, która wzmocni twoją pozycję podczas negocjacji

Rozdział 28

Mała-wielka zmiana, która doda ci pewności siebie

Rozdział 29

Mała-wielka zmiana a miłość

Rozdział 30

Mały-wielki krok, który pomoże ci wybrać idealny prezent

Rozdział 31

Mała zmiana, która prowadzi do wielkich korzyści z czynności w pracy

Rozdział 32

Mały akt wdzięczności, który prowadzi do zdobycia wielkiego wpływu na innych

Rozdział 33

Element zaskoczenia – małe ziarenko, które daje wielki plon

Rozdział 34

Mały-wielki krok zapewniający niezbędną pomoc

Rozdział 35

Mała-wielka zmiana, która pomoże ci skuteczniej negocjować

Rozdział 36

Precyzja – mały-wielki czynnik, gdy targujesz się o cenę

Rozdział 37

Mała zmiana końcówki ceny, która ma wielki wpływ na decyzję o zakupie

Rozdział 38

Mała zmiana kolejności prezentacji informacji, która da wielki efekt

Rozdział 39

Mała-wielka zmiana, dzięki której dostaniesz dużo więcej za mniej

Rozdział 40

Mała zmiana akcentu, która zwiększy odzew na twoją prośbę

Rozdział 41

Rozpoznawalność – mała-wielka zmiana, która zwiększy skuteczność twojej kampanii

Rozdział 42

Mała-wielka zmiana, dzięki której podkreślisz alternatywne koszty decyzji

Rozdział 43

Mała-wielka zmiana motywująca do kończenia rozpoczętych zadań

Rozdział 44

Mała-wielka zmiana, która wzmocni lojalność klientów

Rozdział 45

Mała-wielka zmiana, dzięki której 1 plus 1 da więcej niż 2

Rozdział 46

Mały krok w tył, który poprzedza wielki skok naprzód

Rozdział 47

Małe potknięcia innych, które przełożysz na swój wielki sukces

Rozdział 48

Od wystrzegania się błędów do zarządzania błędami - mała zmiana prowadząca do wielkiego sukcesu

Rozdział 49

Mała-wielka zmiana a najlepszy moment na pisanie recenzji w internecie

Rozdział 50

Mała zmiana w treści e-maila, która bardzo ułatwi ci negocjowanie w biznesie

Rozdział 51

Małe dotknięcie, które prowadzi do wielkiego wzrostu wartości przedmiotu

Rozdział 52

Wisienka na torcie: mała-wielka zmiana, która ma największe znaczenie

Rozdział bonusowy

Podziękowania

Indeks nazwisk