



Cena: 64,90 zł

Opis słownikowy

Autor	Robert Cialdini
ISBN	978-83-7489-677-1
Rok wydania	2017
Wydawca	Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne / GWP
Wysyłamy	Wysyłamy w 24h (w następny dzień roboczy)

Tabela cech produktu

Okładka	twarda z obwolutą
Format	165 x 235 mm
Liczba stron	360
Tytuł oryginału	Pre-Suasion: A Revolutionary Way to Influence and Persuade
Przekład	Sylwia Pikiel

Opis produktu

Od Wywierania wpływu na ludzi książka ta różni się tym, że nie tylko dostarcza naukowych dowodów na to, jakie działania należy wykonać, aby kogoś do czegoś przekonać, ale także wyjaśnia, kiedy to zrobić. Cialdini skupia się na sztuce pre-swazji, czyli niezwykle istotnym procesie pozyskiwania uwagi i pozytywnego nastawienia odbiorców do przekazu, zanim jeszcze się z tym przekazem zetkną. Czynniki inicjujące ten proces, tak zwane otwieracze, pomagają rozpocząć działania perswazyjne i usuwają istniejące przeszkody. Autor tłumaczy, jak rozpoznać i kontrolować naturalne momenty sprzyjające wywarciu wpływu. Pokazuje także, że możliwe jest – choć nieco ryzykowne etycznie – nauczenie się kreowania takich momentów.

W książce znajdziemy też praktyczne wskazówki podpowiadające, jak zdobyć zaufanie odbiorcy oraz przyciągnąć i zatrzymać jego uwagę na naszym komunikacie, aby zwiększyć wydajność perswazji i zyskać przewagę decyzyjną. Cialdini zdradza również nową, siódmą regułę wywierania wpływu, tłumacząc moc jej oddziaływania.

To praca przełomowa – fascynująca i błyskotliwa – a zarazem praktyczna. Jest napisana w przystępny sposób i opiera się na wynikach rzetelnych badań naukowych oraz na doświadczeniach autora.

==Ci, którzy potrafią najskuteczniej przekonywać, osiągają swoje mistrzostwo dzięki pre-swazji, czyli procesowi przygotowującemu odbiorców na otwarcie się na przekaz, zanim jeszcze się z tym przekazem zetkną. Nie ma optymalnej perswazji bez optymalnej pre-swazji. ==

****Robert B. Cialdini****

==Intuicyjnie zdajemy sobie sprawę z roli perswazji – każdy z nas nieraz czekał na właściwy moment wpływania na innych (choćby dobry humor rozmówcy czy pojawienie się zobowiązania do wzajemności), bądź też starał się taki moment stworzyć. Cialdini pokazuje, że takich „przedperswazyjnych” czynników jest wiele, i wyjaśnia, dlaczego one działają.==

****prof. dr hab. Bogdan Wojciszke****

==Lekkie pióro, mnóstwo odwołań do realnego życia, liczne anegdoty – wszystko to sprawia, że nie sposób oderwać się od lektury. Jednocześnie jest to literatura oparta na faktach, odwołująca się do dobrze udokumentowanych wyników psychologicznych eksperymentów. Jest to więc książka zarazem lekka i mądra. A o lepsze połączenie nadzwyczaj trudno! ==

****prof. dr hab. Dariusz Doliński****

==Dlaczego niektórzy liderzy, przedstawiciele handlowi, trenerzy, negocjatorzy i mediatorzy są nadzwyczaj skuteczni w wywieraniu wpływu czy pomaganiu w zmianie, podczas gdy inni pozostają mierni? Przecież wiedza o prawach perswazji, modelach sprzedaży i komunikacji jest ogólnie dostępna – w literaturze, na szkoleniach, w sieci. Profesor Cialdini znalazł – i przedstawił na stronach tej niezwykłej książki – odpowiedź na to pytanie. Liczy się nie tylko, CO i JAK lider komunikuje, lecz także KIEDY to robi. Jak przygotowuje grunt i jak sam się nastawia, by trafić na właściwy moment, kiedy serca i umysły ludzi są gotowe „powiedzieć TAK”.==

****Jacek Santorski****

przedsiębiorca i konsultant, założyciel Akademii Psychologii Przywództwa Szkoły Biznesu Politechniki Warszawskiej i partner programów zarządzania Uniwersytetu SWPS

==Znany psycholog społeczny Robert Cialdini napisał kolejną ponadczasową i niezastąpioną książkę na temat psychologii perswazji. Będę ją polecała przez długie lata.==

****Amy Cuddy****

autorka książki ==Wstań! Skuteczny sposób, by zyskać pewność siebie i stawić czoło wyzwaniom==

==Absolutnie fascynująca książka o tym, że najważniejszym elementem perswazji wcale nie są słowa, lecz sposób, w jaki zawczasu przygotowujemy odbiorców. Robert Cialdini jest światowym ekspertem od wywierania wpływu, więc już nigdy nie spojrzysz na tę kwestię tak jak dotychczas.==

****Adam Grant****

autor książek ==Originals ==oraz ==Dawaj i bierz==

==Tom Peters to specjalista od doskonałości, Malcolm Gladwell od punktu przelomowego, Geoffrey Moore od przepaści, a Robert Cialdini od perswazji.==

****Guy Kawasaki ****

współautor książek ==Jak Cię widzą, tak Cię piszą. Sztuka autopromocji w mediach społecznościowych== oraz ==Rewolucyjne pomysły. Zasady marketingu nowych produktów i usług==

Patronat:

Harvard Business Review, Uniwersytet SWPS, Charaktery, Polskie Towarzystwo Trenerów Biznesu, Psychologia-Spoleczna.p, Onet

Podmiot odpowiedzialny za bezpieczeństwo produktu: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne Sp. z o.o.
ul. Bema 4/1A 81-753 Sopot (PL) adres e-mail:gwp@gwp.pl