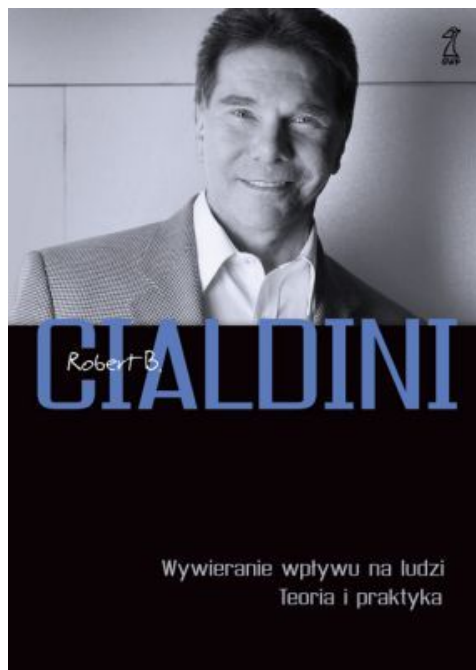


WYWIERANIE WPŁYWU NA LUDZI Teoria i praktyka



Cena: 49,90 PLN

Opis słownikowy

Autor	Robert Cialdini
ISBN	9788374898485
Rok wydania	2020
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	328
Tytuł oryginału	Influence. Science and Practice
Przekład	prof. Bogdan Wojciszke

Opis produktu

Robert B. Cialdini jest światowej sławy naukowcem, profesorem psychologii społecznej. Jego badania nad wpływem są przywoływane we wszystkich znanych podręcznikach psychologii. W październiku 2013 profesor Cialdini otrzymał tytuł *doktora honoris causa* Szkoły Wyższej Psychologii (Wydział Zamiejscowy we Wrocławiu). Kolejne wydania *Wywierania wpływu na ludzi* stały się bestsellerem w Stanach Zjednoczonych, gdzie sprzedano już ponad półtora miliona egzemplarzy książki. Jest ona wykorzystywana jako podręcznik na wielu amerykańskich uniwersytetach.

SPIS TREŚCI

Słowo od tłumacza
Słowo od autora
Wstęp

Rozdział 1

Narzędzia wpływu
Klik, wr...

Na skrót
Wyszukiwacze
Sztuka ju-jitsu
Podsumowanie
Zadania sprawdzające

Rozdział 2

Reguła wzajemności
Jak działa reguła wzajemności
Wzajemność ustępstw
Technika odmowy – wycofania
Jak się obronić przed działaniem reguły wzajemności
Podsumowanie
Zadania sprawdzające

Rozdział 3

Zaangażowanie i konsekwencja
Klik i wrr... raz jeszcze
Kluczem jest zaangażowanie
Jak się obronić przed manipulacją
Podsumowanie
Zadania sprawdzające

Rozdział 4

Spółeczny dowód słuszności
Zasada dowodu społecznego
Przyczyna śmierci: niepewność
Róbcie wszystko to, co ja
Jak się obronić przed niechcianym wpływem
Podsumowanie
Zadania sprawdzające

Rozdział 5

Lubienie i sympatia
Przyjaźń jako narzędzie wpływania na innych
Kogo lubimy i dlaczego
Warunkowanie i skojarzenia
Jak nie ulec niepożądanemu wpływowi
Podsumowanie
Zadania sprawdzające

Rozdział 6

Autorytet
Siła nacisku autorytetu
Blaski i cienie śślepego postuszeństwa
Opakowanie, nie zawartość
Jak się obronić przed naciskiem autorytetu
Podsumowanie
Zadania sprawdzające

Rozdział 7

Niedostępność
Im mniej, tym lepiej

Opór psychologiczny
Warunki optymalne
Jak się obronić przed regułą niedostępności
Podsumowanie
Zadania sprawdzające

Rozdział 8

Wpływ w mgnieniu oka
Automatyzmy pierwotne
Automatyzmy nowoczesne
W obronie uświęconych dróg no skróty
Podsumowanie
Zadania sprawdzające

Bibliografia
Indeks osobowy
Indeks rzeczowy