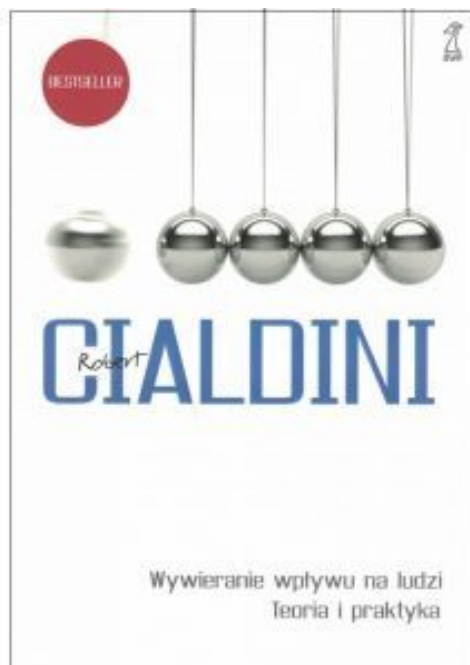


WYWIERANIE WPŁYWU NA LUDZI Teoria i praktyka



Cena: 69,90 PLN

Opis słownikowy

Autor	Robert Cialdini
ISBN	978-83-8258-113-3
Rok wydania	2023
Wydawca	Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne / GWP
Wysyłamy	Wysyłamy w 24h (w następny dzień roboczy)

Tabela cech produktu

Okładka	miękka ze skrzydełkami
Format	165 x 235 mm
Liczba stron	328
Tytuł oryginalny	Influence. Science and Practice
Przekład	prof. Bogdan Wojciszke

Opis produktu

SPIS TREŚCI

Słowo od tłumacza
Słowo od autora
Wstęp

Rozdział 1

Narzędzia wpływu
Klik, wrz...
Na skróty
Wyzyskiwacze
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

Społeczny 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 posłuszeństwa
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 skrót
Podsumowanie
Zadania sprawdzające

Bibliografia
Indeks osobowy
Indeks rzeczowy