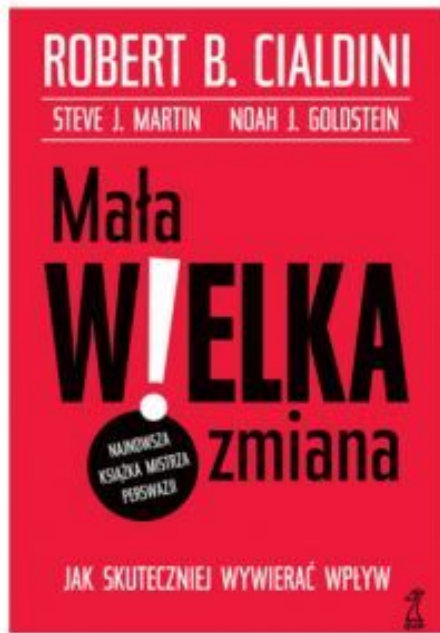


## Mała WIELKA Zmiana Jak skuteczniej wywierać wpływ



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  
Insperio.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