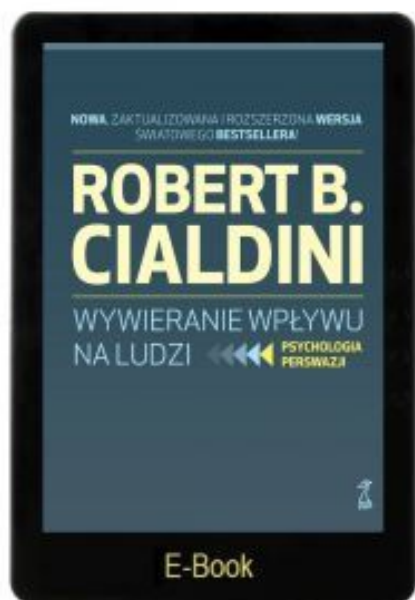


WYWIERANIE WPŁYWU NA LUDZI Psychologia perswazji

Nowe Wydanie E-book



Cena: 99,90 PLN

Opis słownikowy

Autor	Robert Cialdini
ISBN	978-83-8258-003-7
Rok wydania	2023
Wydawca	Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne / GWP
Wysyłamy	Wysyłamy w ciągu 1 godziny

Tabela cech produktu

Liczba stron w wersji papierowej	544
Tytuł oryginału	Influence The Psychology of Persuasion
Przekład	Sylwia Pikiel

Opis produktu

dr Robert B. Cialdini – prof. em. psychologii i marketingu na Arizona State University. Pełnił funkcję prezesa Society of Personality and Social Psychology. Jest członkiem National Academy of Sciences i American Academy of Arts and Sciences oraz laureatem następujących nagród: Distinguished Scientific Achievement Award przyznawanej przez Society for Consumer Psychology, Donald T. Campbell Award za wybitny wkład w dziedzinę psychologii społecznej, Peitho Award za wybitny wkład w dziedzinę nauki o wpływie społecznym, Lifetime Contributions Award przyznawanej przez Western Psychological Association oraz Distinguished Scientist Award przyznawanej przez Society of Experimental Social Psychology. Na zaproszenie różnych instytucji i organizacji z całego świata wygłasza wykłady na temat etycznego i praktycznego wykorzystania wiedzy o perswazji w biznesie.

PATRONAT

Forbes
MIT Sloan Management Review Polska
SWPS
Psychologia-spoeczna.pl
Kotarbinski.com

