

Najbardziej wpływowa książka świata w komiksowej adaptacji!

Krótko mówiąc, powinniśmy być gotowi do kontrataku, korzystając ze wszystkich dostępnych narzędzi: bojkotu, gróźb, konfrontacji, krytyki, perory...

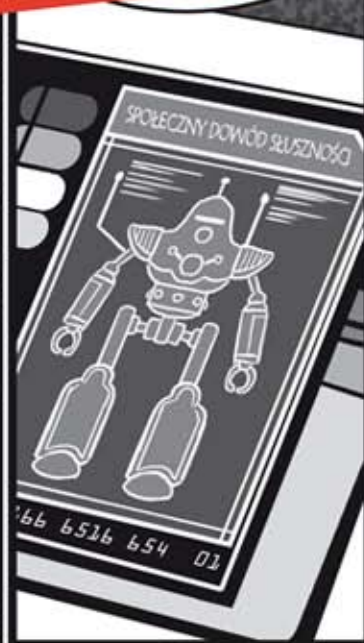
Na podstawie światowego bestsellera, sprzedanego w liczbie **PONAD 2 MILIONÓW** egzemplarzy.

Nie uważam siebie za człowieka wojowniczego z natury, ale gorąco zachęcam do agresywnych reakcji, ponieważ przez cały czas prowadzone wojny z...

# ROBERT B. CIALDINI ZASADY WYWIERANIA WPŁYWU NA LUDZI

TEORIA I PRAKTYKA  
KOMIKS

...decydujemy na podstawie wiedzy o tym, jak postępowaliby inni ludzie\*



Spędzimy tu resztę nocy

one POWER!  
DZIEŃ

\*Lun i in., 2007

Tytuł oryginału: Influence. Science and Practice (graphic edition)

Tłumaczenie: Arkadiusz Romanek

ISBN: 978-83-246-6592-1

Text copyright © Robert B. Cialdini, 2012.

Illustration copyright © Writers of the Round Table Press,  
Round Table Companies, 2012.

The moral right of the author has been asserted.

All rights reserved. Without limiting the rights under copyrights reserved above, no part of this publication may be reproduced, stored or introduced into retrieval system, or transmitted, in any form or by any means (electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise), without the written permission of both the copyright owner and the publisher of this book.

Polish edition copyright © 2013 by Helion S.A.

All rights reserved.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz Wydawnictwo HELION dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo HELION nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<http://onepress.pl/user/opinie/wywykom>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Wydawnictwo HELION

ul. Kościuszki 1c, 44-100 GLIWICE

tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63

e-mail: [onepress@onepress.pl](mailto:onepress@onepress.pl)

WWW: <http://onepress.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Printed in Poland.

- [Kup książkę](#)
- [Poleć książkę](#)
- [Oceń książkę](#)

- [Księgarnia internetowa](#)
- [Lubię to! » Nasza społeczność](#)



NARRATOREM NINIEJSZEGO KOMIKSU JEST ROBERT B. CIALDINI, KTÓRY WCIĘŁA SIĘ W ROLĘ DOWÓDCY WOJSKOWEGO I STRATEGA ODPOWIEDZIALNEGO ZA PRZEBIEG DZIAŁAŃ W WOJNIE O WPŁYWY — KONFLIKCIE, DO KTÓREGO DOCHODZI W NIEZBYT ODLEGŁEJ PRZYSZŁOŚCI. NAPRZECIW SIEBIE STAJĄ: SIŁY CIEMNOŚCI, KTÓRE PRÓBUJĄ ZAMIENIĆ SPOŁECZEŃSTWO W BEZMYŚLNE AUTOMATY, ORAZ — W WIĘKSZOŚCI NIEŚWIADOMA ZAGROŻENIA — POPULACJA LUDZI, W OBRONIE KTÓRYCH WYSTĘPUJE CIALDINI. SIŁY CIEMNOŚCI KORZYSTAJĄ Z POMOCY „PRAKTYKÓW WPŁYWU” (LUDZI I ROBOTÓW) I WYTWARZAJĄ NARZĘDZIA MASOWEJ PERSWAZJI, DĄŻĄC DO REALIZACJI SWOJEGO NIECNEGO CELU.



Teraz mogę to przyznać.  
Przez całe życie byłem frajerem.  
Od zawsze stanowiąłem łatwy cel dla  
wszelkiej maści handlarzy, osób  
organizujących zbiórkę pieniędzy  
czy różnych wyzyskiwaczy

Jakie właściwie  
czynniki decydują o tym,  
że jeden człowiek ulega  
wpływowi drugiego?

Stało się dla mnie jasne, że jeśli  
naprawdę mam zrozumieć psychologiczne  
mechanizmy wpływu, muszę poszerzyć obszar  
poszukiwań i przyrzec się zawodowcom –  
praktykom wpływu społecznego, osobom  
stosującym na mnie techniki  
wpływu

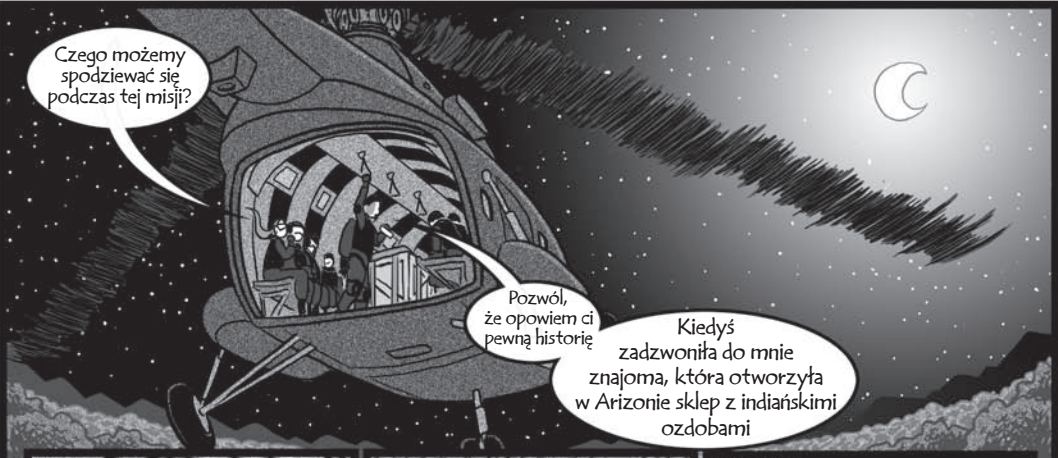
Ich celem  
jest zmuszenie nas do  
pożądanych reakcji. Tak  
zarabiają na życie

Chociaż  
ci zawodowcy stosują  
tysiące różnych taktyk działania,  
większość z nich można zakwalifikować  
do sześciu kategorii

<p>WZAJEMNOŚĆ</p>	<p>KONSEKWENCJA</p>
<p>LUBIENIE</p>	<p>AUTORYTET</p>
<p>SPÓŁECZNY DOWÓD ŚLUSZNOŚCI</p>	<p>NIEDOSTĘPNOŚĆ</p>

Każda kategoria  
nawiązuje do zasady psychologicznej,  
która wpływa na zachowanie  
człowieka i tym samym decyduje  
o skuteczności zastosowanej  
taktyki


Zgromadzone dowody  
prowadzą do wniosku, że w związku ze stale  
rosnącym tempem życia oraz prawdziwym  
zalewem informacji, w przyszłości mechanizmy ulegania  
wpływowi coraz częściej będą zautomatyzowane.  
Dlatego tak ważne dla społeczeństwa  
będzie zdobycie wiedzy pozwalającej  
na skuteczną obronę



Czego możemy spodziewać się podczas tej misji?


Pozwól, że opowiem ci pewną historię

Kiedyś zadzwoniła do mnie znajoma, która otworzyła w Arizonie sklep z indiańskimi ozdobami



Rozmawialiśmy o biżuterii ze skorup żółwi, która nie schodziła

Po powrocie z zaskoczeniem stwierdziła, że wszystkie ozdoby zostały sprzedane po dwukrotnie wyższej cenie! Dlaczego? Dlatego że pracownica niewłaściwie odczytała jej gryzmoły, myśląc „1/2” z „2”!




*Wszystko w tej gablotce x 1/2*



Samice indyka są dobrymi matkami – kochającymi, czujnymi i opiekuńczymi. Wszystkie ich matczyne instynkty mają jednak jedno źródło: dźwięki wydawane przez pisklęta

Znajoma była tak zdesperowana, że pewnego wieczora przed wyjazdem na poszukiwanie nowych dostawców poirytowana napisała w pośpiechu krótką notatkę dla sprzedawczynie

Wtedy do mnie zadzwoniła. I tu muszę przywołać inną historię




Tchórz jest naturalnym wrogiem indyczek. Jego pojawienie się w pobliżu powoduje, że matka zaczyna jazgotać i rzuca się na napastnika z dziobem i pazurami. Nawet wypchane zwierzę, ciągnięte na sznurku, stanie się celem natychmiastowego ataku\*

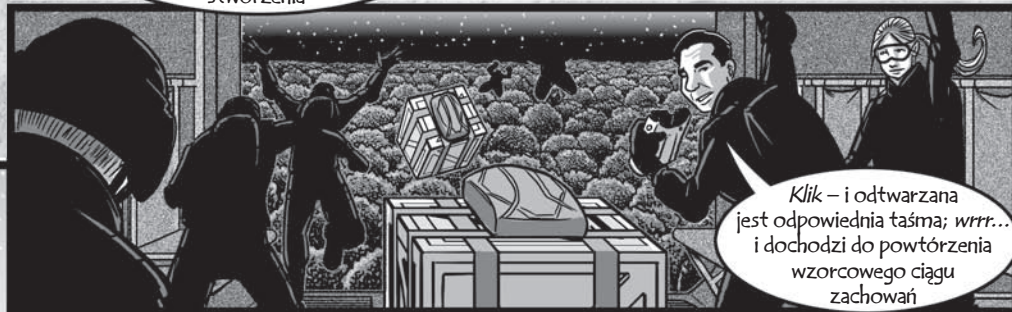
Jednak gdy naukowcy umieścili w środku takiego wypchanego tchórza mały magnetofon odtwarzający dźwięki wydawane przez pisklę, indyczka nie tylko zaakceptowała wroga, ale nawet zagarnęła go pod swoje opiekuńcze skrzydła

Taki mechanizm nazywamy reakcją klik, wrrr...

\* M.W. Fox (1974)



Jakże absurdalne wydaje się zachowanie indyjskiej matki! Zachowuje się jak robot, którego macierzyńskie instynkty są pod kontrolą mechanizmu aktywowanego przez pojedynczy dźwięk



Zanim pokiwamy z politowaniem głową nad poziomem inteligencji zwierząt, które dają się nabrać na proste sztuczki prowadzące do zachowań zupełnie nieadekwatnych do sytuacji, powinniśmy uzmysłwić sobie dwie rzeczy. Po pierwsze, automatyczne wzorce zachowań zwierząt na ogół bardzo dobrze się sprawdzają. Po drugie, musimy wiedzieć, że my, ludzie, również działamy zgodnie ze z góry zdefiniowanym zapisem naszych „taśm”



Niech za przykład posłużą nam dziwne zachowanie klientów sklepu z pamiątkami, którzy wykupili biżuterię wykonaną z kawałków skorup żółwi po tym, jak przez pomyłkę podwojono ich pierwotną cenę

Ozdoby kupowali ludzie, którzy wyznawali zasadę „wysoka jakość kosztuje”, ponieważ wiele razy w swoim życiu przekonywali się o jej słuszności. W gruncie rzeczy stereotyp „drogie = dobre” długo im służył, bo cena produktu zazwyczaj rośnie wraz z jego wartością



Chociaż zapewne nie zdawali sobie z tego sprawy, podejmując decyzje wyłącznie na podstawie ceny, zachowywali się jak hazardziści. Zakładali, że sama cena powie im wszystko



Teren zabezpieczony, sir

Świetnie. Zatrzymamy się tu na noc, czekając na przybycie oddziału Bravo

Ty i ja żyjemy w świecie skomplikowanych interakcji – zapewne w najbardziej złożonym i najszybciej zmieniającym się otoczeniu, jakie zna nasza planeta. Jeśli mamy sobie poradzić, musimy korzystać ze skrótów



Abrams?

Psychologowie odkryli niedawno istnienie szeregu logicznych skrótów, z których korzystamy codziennie do wydawania sądów\*

Nazwane *heurystykami* wydawania sądów, działają na zasadzie podobnej do wspomnianej reguły „drogie = dobre”, upraszczając proces oceny. Mechanizm ten dobrze sprawdza się w większości przypadków, choć czasami naraża nas na kosztowne błędy

Skróty czynią nas wyjątkowo podatnymi na nieczyste zagrania ludzi, którzy wiedzą, jak je wykorzystać



\* Kahneman, Slovic i Tversky, 1982; Todd i Gigerenzer, 2007



# PROGRAM PARTNERSKI

GRUPY WYDAWNICZEJ HELION



1. ZAREJESTRUJ SIĘ
2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW  
w działający bankomat!

**Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!**

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA WYDAWNICZA

 **Helion SA**



*Robert B. Cialdini jest Benjaminem Franklinem świata nauki o technikach wywierania wpływu — uważnym obserwatorem ludzkiej natury, mistrzem pióra, twórcą zgrabnych, chwytliwych sformułowań, bystrym eksperymentatorem, który wie, jak uwięzić błyskawicę w słoiku.*

prof. Chip Heath ze Stanford Graduate School of Business,  
autor książki *Pstryk. Jak zmieniać, żeby zmienić*

Czy można zmienić książkę naukową w komiks? Jak najbardziej. Skoro jeden obraz wart jest więcej niż tysiąc słów, to komiks może okazać się prawdziwą skarbnicą treści! Jeśli jesteś już wyznawcą nauk Cialdiniego i miłośnikiem jego książki *Wywieranie wpływu na ludzi*, z pewnością docenisz formę, w jaką ujęta została esencja trzydziestoletnich badań nad psychologią wpływu. Jeżeli jednak to Twój pierwszy kontakt z tym genialnym dziełem, miej się na baczności — zawarta tu wiedza zaostreży Twój apetyt!

## Zasady neutralizacji broni masowego wpływu

Zanurz się w świat niedalekiej przyszłości, w którym toczy się walka z mrocznymi siłami pragnącymi zmienić ludzi w bezmyślną tłuszcę. Poznaj strategię, która może ocalić nasz gatunek — czyli odkryj sześć najsukcesywniejszych zasad wpływania na ludzi. Naucz się działać skutecznie na gruncie prywatnym i zawodowym oraz demaskować tych, którzy usiłują wyrzucić na Ciebie wpływ. W Twoje ręce składamy broń o niepokojąco dużym polu rażenia, która pozwoli Ci dowolnie kształtować otaczającą rzeczywistość. Ta broń to psychologia wpływu. Przetestuj ją i sprawdź, jak działa, a gwarantujemy, że już nigdy się z nią nie rozstanieś...

**Dr Robert B. Cialdini** jest jednym z najwybitniejszych psychologów społecznych. Rozległa wiedza naukowa z zakresu psychologii wpływu oraz ponad trzydzieści lat badań tego zagadnienia przyniosły mu międzynarodową sławę eksperta z zakresu technik perswazji, zasad współpracy oraz narzędzi negocjacji. Obecnie pracuje jako W.P. Carey Distinguished Professor na wydziale marketingu oraz jako Regents' Professor na wydziale psychologii Uniwersytetu Stanowego Arizony. Pełni też funkcję prezesa Influence At Work, międzynarodowej firmy konsultingowej specjalizującej się w planowaniu strategicznym i szkoleniach dla organizacji opartych na programie „sześciu reguł wywierania wpływu”. Więcej informacji na temat dr. Cialdiniego i technik wywierania wpływu znajdziesz na stronie [www.influenceatwork.com](http://www.influenceatwork.com)

książki **klasy**business

Nr katalogowy: 13906



Księgarnia internetowa:  
<http://onepress.pl>



Zamówienia telefoniczne:  
**0 801 339900**



**0 601 339900**

**o n e**  
p r e s s

Sprawdź najnowsze promocje:  
 ● <http://onepress.pl/promocje>  
 Książki najchętniej czytane:  
 ● <http://onepress.pl/bestsellery>  
 Zamów informacje o nowościach:  
 ● <http://onepress.pl/nowosci>

Helion SA  
 ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice  
 tel.: 32 230 98 63  
 e-mail: [onepress@onepress.pl](mailto:onepress@onepress.pl)  
<http://onepress.pl>

cena: 29,00 zł

ISBN 978-83-246-6592-1



9 788324 665921