

Andrzej Dakowicz

"Mała wielka zmiana : jak skuteczniej wywierać wpływ", R.B. Cialdini, S.J. Martin, N.J. Goldstein, Sopot 2016 : [recenzja]

Civitas et Lex nr 4 (12), 89-90

2016

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

RECENZJE / REVIEWS**ANDRZEJ DAKOWICZ****R.B. CIALDINI, S.J. MARTIN, N.J. GOLDSTEIN,
MAŁA WIELKA ZMIANA. JAK SKUTECZNIEJ
WYWIERAĆ WPLYW, GDAŃSKIE WYDAWNICTWO
PSYCHOLOGICZNE, SOPOT 2016, SS. 288**

Prezentowana publikacja jest swoistym twórczo zaktualizowanym rozwinięciem bardzo popularnej książki z zakresu psychologii społecznej R.B. Cialdiniego pt. *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka* (Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 1994), w której Autor przedstawił reguły wywierania wpływu na ludzi: wzajemności, zaangażowania i konsekwencji, społecznego dowodu słuszności, lubienia i sympatii, autorytetu oraz niedostępności.

Autorzy recenzowanej publikacji dzieląc ją na 52 rozdziały, plus rozdział bonusowy, tworzą niewielkie porcje wiedzy (po kilka stron), które w odniesieniu do rezultatów badań naukowych i obserwacji sytuacji życiowych pozwalają lepiej zrozumieć zarówno mechanizmy wywierania wpływu na innych, jak również mechanizmy ulegania wpływom innych. Podział zawartości książki na tak krótkie rozdziały skłania do tego, aby zatrzymać się nad poruszonym zagadnieniem i podjąć refleksję w odniesieniu do własnych doświadczeń. Co i dlaczego działa na nas? Jak my możemy wpłynąć na innych? Wśród licznych aspektów związanych z funkcjonowaniem człowieka w społeczeństwie Autorzy zwracają uwagę m.in. na: płacenie podatków, podejmowanie zachowań nonkonformistycznych, zaniechanie złych zachowań, budowanie dobrych relacji i współpracy, czerpanie mądrości z doświadczenia, poczucie zobowiązania do dotrzymania danego słowa, poprawę wydajności pracowników, egzekwowanie zobowiązań odroczonego w czasie, wytrwanie w dążeniu do stawianych sobie celów, skłonność do prokrastynacji (odkładania spraw na później), urzeczywistnienie osobistego potencjału, usprawnienie prowadzenia zebrań, zachętę do twórczego myślenia, efektywne prowadzenie negocjacji, wzmocnienie lojalności klientów.

Zaletą książki jest to, że oparta jest na najnowszych badaniach z dziedziny perswazji. Mało tego, podana jest strona internetowa (www.influenceatwork.co.uk), gdzie można na bieżąco śledzić najnowsze informacje na temat badań z dziedziny wywierania wpływu w relacjach interpersonalnych. Treść książki

adresowana jest do szerokiego grona odbiorców: biznesmenów, polityków, urzędników, nauczycieli, wychowawców, rodziców. Zwraca uwagę na możliwość wprowadzenia w wielu sytuacjach społecznych małych zmian, aby uzyskać duży wpływ. Odpowiada na pytanie: czy i kiedy łączyć różne techniki, aby uzyskać lepszy rezultat? Okazuje się, że w pewnych sytuacjach społecznych jedna technika małego wpływu daje znacznie lepszy rezultat, niż łączenie kilku. Autorzy, analizując mechanizmy perswazji, podkreślają również wymiar aksjologiczny relacji społecznych, co zachęca do podejmowania działań uczciwych wobec siebie, jak i innych. Lepsze rozumienie wyjaśnianych w publikacji mechanizmów perswazji może się stać swego rodzaju „szczepionką”, aby nie ulec szkodliwemu wpływowi otoczenia społecznego, w którym funkcjonujemy.

Mimo że w wielu momentach podejmowane są trudne zagadnienia związane z wielowątkowym wpływem społecznym, zwartość, klarowność i logika tekstu sprawia, że jest on stosunkowo prosty i przyjemny w odbiorze, a zamieszczony indeks nazwisk pozwala bardziej wnikliwemu, czy też niełatwo dającym się przekonać odbiorcy sprawnie dotrzeć do właściwego źródła informacji.