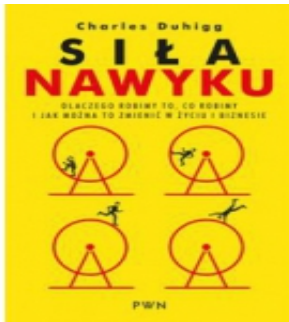


Link do produktu: <https://amadero.pl/sila-nawyku-dlaczego-robimy-to-co-robimy-i-jak-mozna-to-zmienic-w-zyciu-i-biznesie-charles-duhigg-p-972.html>



Siła nawyku. Dlaczego robimy to, co robimy i jak można to zmienić w życiu i biznesie - Charles Duhigg

Cena	40,00 zł
Cena poprzednia	44,90 zł
Dostępność	Dostępny
Numer katalogowy	978-83-7705-270-9
Producent	Dom Wydawniczy PWN

Opis produktu

Nawyki mają potężną moc, a przyzwyczajenie jest drugą naturą człowieka! Nałogowo palimy, bezustannie sprawdzamy wiadomości na Facebooku, chronicznie wybieramy nieodpowiednich partnerów, zawsze ścielimy łóżka lub nie robimy tego nigdy.

Autor udowadnia, że odpowiednie pokierowanie wyrobieniem nowych lub zmianą dotychczasowych nawyków może diametralnie odmienić czyjeś życie, ale także funkcjonowanie społeczeństw, przedsiębiorstw, grup zawodowych, państw... Autor na sprawdzonych przykładach dowodzi, że świadomość, zrozumienie i zmiana nawyków pomagają osiągać wymarzone cele.

- Jak jeden człowiek od reklamy namówił Amerykanów do codziennego mycia zębów i dlaczego pasta Pepsodent stała się najpopularniejszą pastą do zębów na świecie?

- Jak Lisa, przez wiele lat uzależniona od papierosów i alkoholu, otyła, zadłużona i niezdolna do utrzymania stałej pracy, zmieniła się w wolną od nałogów, zgrabną kobietę sukcesu?

- Co sprawia, że Starbucks odnosi światowy sukces?

- W jaki sposób Procter & Gamble przekonał klientów, że świeże powietrze wymaga odświeżaczy powietrza?

- Dlaczego pływak, Michael Phelps, wygrał wyścig płynąc na oślep?

Badania nad działaniem mechanizmu stojącego za nawykami pomagają firmom w dotarciu do klienta, organizacji odpowiednich kampanii promocyjnych, reorganizacji przedsiębiorstw, usprawnieniu działania placówek zdrowia i wielu innych działaniach. Drobną zmianą, wprowadzoną na stałe dzięki wykształceniu nowego nawyku, często prowadzi do lawinowych przekształceń i spektakularnych sukcesów.

- Jedna z najlepszych książek roku według The Wall Street Journal i Financial Times

- Od ponad 40 tygodni w czołówce listy bestsellerów New York Times

- Ponad 1 000 000 sprzedanych egzemplarzy

- Tłumaczenie na 31 języków

Przegrywanie meczów przez naszych piłkarzy, mierne wskaźniki ekonomiczne naszych przedsiębiorstw, niski poziom świadczeń naszej służby zdrowia, marne szkolnictwo, niedobra organizacja życia społecznego i ogólne niezadowolenie obywateli ze swego państwa – to też nawyki. Z jednej strony, bo nawykowo źle działają poszczególne struktury, resorty i sektory, a z drugiej strony, bo ludzie nawykowo źle odnoszą się do tych struktur, resortów i sektorów. Zamknięte koło, a raczej – jak podpowiada Charles Duhigg – zamknięta „pętla nawyku”. W myśl wywodów Duhigga sprawa nie jest jednak beznadziejna. Píše on: „Nawyki – nawet jeżeli już zakorzeniły się w naszych umysłach – nie są przeznaczeniem. Możemy wybierać nawyki, jeżeli wiemy, jak to robić.” Czytając tę książkę, zaczyna się podświadomie marzyć. Że tak, jak legendarny Tony Dungy doprowadził bejsbolową drużynę Colts do zwycięstwa w Super Bowl, jakiemuś kreatywnemu trenerowi uda się polską narodową jedenastkę przerobić z nawykowych nieudaczników w nawykowych chempionów. Że zaczniemy uczyć się wyzwalać z pętli naszych niedobrych nawyków na opisanych w książce wzorach: sieci kawiarni Starbucks, aluminiowego potentata Alcoa, czy szpitala w Rhode Island.

(Fragment wstępu dr Ewy Woydyłło)

Pierwszorzędna książka – oparta na dogłębnej analizie, napisana w zabawny sposób i zachowująca właściwe proporcje między intelektualną powagą i praktycznymi radami, jak zmienić złe nawyki.

(The Economist)

Charles Duhigg aplikuje nam niezbędną dawkę socjologii i psychologii, wyjaśniając uroki i pułapki nawyków w oparciu o wiele dziedzin, od marketingu, poprzez zarządzanie, po ruch praw obywatelskich... Siła nawyku jest fascynującą lekturą, a Duhigg umiejętnie osiąga wszystko, czego oczekujemy od reportera Times'a: ze swadą prowadzi nas od sceny do sceny, od odkrycia do odkrycia, od dyscypliny do dyscypliny, przeobrażając pozornie suche zagadnienie w serię pełnych życia opowieści – to interesujące ujęcie tematu, który powinien być ważny dla każdego.

(Newsweek Daily Beast)

Zajmująca książka; dogłębnie bada mechanizm tworzenia i zmiany nawyków.

(New York Times Book Review)

Format: 145 x 205 mm

Oprawa: miękka ze skrzydełkami

Ilość stron: 424