



«Психология, бизнес, саморазвитие»

рекомендательный список литературы из фондов ЛитРес

Бас Вютерс, Жорис Гроэн Онлайн-влияние. Как управлять поведением людей, чтобы они совершали покупки в онлайн



Как превратить посетителей сайта в покупателей, а случайных интернет-серферов в зарегистрированных пользователей? Грамотное применение поведенческой психологии значительно повышает результативность сайта, приложения или онлайн-кампании.

Психолог и веб-дизайнер Жорис Гроэн и гуру убеждения Бас Вютерс подробно объясняют, какие приемы работают, а какие нет и почему. Книга содержит конкретные и легко применимые рекомендации, которые основаны на сорокалетнем практическом опыте работы с онлайн-аудиторией и знаниях наиболее известных современных ученых-бихевиористов, таких как Фогг, Чалдини и Канеман. Это самое полное практическое руководство по проектированию пути онлайн-клиентов к поставленной вами цели, подкрепленное множеством реальных примеров и иллюстраций того, что нужно делать и чего делать не следует.

Книга заслужила следующие награды: Премия РИМ «Книга года в категории маркетинг» (2020), Номинация на «Книгу года в категории менеджмент» (2021). Члены жюри этой престижной голландской маркетинговой премии написали в своем отчете: «Эта книга выделяется на фоне остальных тем, что предлагает практическое применение проверенных теорий из поведенческой психологии в области цифрового маркетинга. Это не просто лучшая книга года, ее обязан прочитать любой маркетолог, который серьезно относится к своему делу».

Джессами Хибберд Синдром самозванца. Как вырваться из ловушки токсичного мышления



Синдром самозванца – это явление, при котором люди считают себя недостойными успеха. Они убеждены, что получили все благодаря удаче или другим не зависящим от них причинам, и боятся, что их некомпетентность и несостоятельность в конечном итоге будут раскрыты. Поэтому у таких людей нет возможности радоваться своим достижениям, а значит, и вообще жизни.

В книге исследуется психологическое воздействие синдрома самозванца на поведение людей, раскрываются тайны неуверенности в себе и страхов, которые испытывают миллионы мужчин и женщин.

Анализируя причины и симптомы синдрома самозванца, клинический психолог Джессами Хибберд дает экспертные советы о том, как изменить свои токсичные убеждения, чтобы взглянуть на себя по-новому, начать принимать ошибки и неудачи как естественную часть жизни, обрести уверенность и научиться ценить себя такими, какие мы есть.

Мелвилл Лидхем, Эрик Парслоу Коучинг и наставничество. Практические методы обучения и развития Издание 3-е, перераб. и доп.

За последние 15 лет эта книга стала настольным руководством для тех, кто занимается коучингом и наставничеством (менторингом) на индивидуальном, командном и



организационном уровнях. Здесь вы найдете информацию обо всех видах коучинга и наставничества – чем они различаются и какие инструменты используют, чтобы добиться высочайшего результата.

В третьем издании книги, обновленном и дополненном, отмечены все современные достижения и тенденции в сфере коучинга, включая супервайзинг, а также приведены примеры практического применения коучинга и наставничества в организациях. Вы узнаете, как обосновать необходимость инвестиций в коучинг и наставничество, как согласовать коучинг с общими задачами бизнеса, как доказать и оценить эффективность коучинга и его благотворное влияние на работу

сотрудников.

Практический интеллект. Как критически мыслить, моделировать ситуации, глубоко анализировать и никогда не обманываться.

Патрик Кинг Практический интеллект



«Практический интеллект» – это не обычная книга о том, как «эффективно думать». Нет, она начинается с рассмотрения биологических основ мышления, рассказывая, как перепрограммировать его с инстинктивного на аналитическое и проникать в суть вещей, чтобы на основе полученной информации принимать лучшее из возможных решений. Эта книга представляет реальный, действенный набор инструментов, поскольку правильное мышление – это, прежде всего, КАК, а не почему или что. Вы узнаете: как должны взаимодействовать тело и мозг, реализуя задачу быстрого мышления; как это в действительности – мыслить глубоко и анализировать; как думать о своем мышлении – и какие

препятствия стоят на пути добрых намерений. Главное, чтобы вы сразу смогли применять на практике представленные здесь модели мышления, пока они не станут привычкой. И тогда вы сможете раскрывать скрытые детали, избегать ловушек мышления, быстрее осознавать происходящее, а не слепо доверять всему, что мы видим, слышим и чувствуем. Практический интеллект – это поиск истины.

Читайте людей как книгу. Как анализировать, понимать и предсказывать эмоции, мысли, намерения и поведение людей.

Патрик Кинг «Читайте людей как книгу»



В этой книге Патрика Кинга, автора мировых бестселлеров в области навыков социальной коммуникации, рассмотрены способы, с помощью которых можно развить умение «читать» и анализировать людей, их характер, поведение, мотивацию, невысказанные намерения. Этот навык бесценен в социуме. Задача автора – научить вас получать качественную, полезную, объективную информацию о людях во время первой же встречи, чтобы вы могли выстроить модель их мыслей, ощущений и действий в контексте ситуации. Читая эту книгу, вы узнаете, как определить, что вас обманывают или пытаются вами манипулировать, как выносить суждения о личностных характеристиках и ценностях людей, наблюдая за их речью,

выражениями лиц, языком тела, и даже одеждой. Кроме того, знание, как «читать» людей, усилит вашу способность к состраданию, поможет стать лучшими родителями или партнерами в романтических отношениях. И дополнительный эффект – вы станете лучше разбираться в себе!

Составитель С.А. Львовская
Центральная городская библиотека
г. Мегион

