

Ekonomia racjonalnych zachowań : o oswajaniu współczesnego człowieka / Grzegorz Radłowski. – Wydanie I. – Warszawa, 2024

Spis treści

Część Rozgrzewkowa, czyli potrzeba otwarcia	1
Konstrukcja książki	2
Świat zachowań - bogata kraina	3
Historia - wy i wasze zachowanie w wyobraźni	4
Dzień dobry, ja w sprawie zachowań - czyli zamiast preludium	6
Ekonomicznie myśląc, czyli dlaczego o ekonomii racjonalnych zachowań	13
CO ZA PROGIEM Z CZĘŚCI ROZGRZEWKOWEJ	19
 Poziom I	
Widzę i czuję	27
Nauka, badania i eksperymenty dotyczące zachowań	29
Historia Grega i pana w czapce	30
Rozwój nauk o zmianie zachowań, czyli psychologia w akcji i co z tego wynika dla polemiki z ekonomią behawioralną	32
Regulujecie zachowania - tak, ale na każdym etapie inaczej	39
Nienawyki, czyli nasze odmienne kreacje	41
Zmiana zachowań pod wpływem regulacji czasu	42
Regulowanie zachowań w internecie. Dzisiaj afekt to scrollowanie social mediów, a kiedyś...	46
Transfer i uczenie się nie będą takie, jakie są	48
Najwyższa pora zobaczyć, czym właściwie są nauka i badania	51
Pora na nadwyżki behawioralne	56
Pożądane indywidualne zachowania cyfrowe oraz etykieta, jeśli ktokolwiek wie, jak powinna wyglądać...	57
Etap życia, czyli jakie wyzwalacze na danym etapie życia decydują o waszym zachowaniu	60
Hiperracjonalność - właściwa droga czy tylko przystanek na drodze	63
Czego możemy się nauczyć o naszych zachowaniach, czyli jakie inteligentne zachowania przejawiają wiewiórki	66
Niezwyčajna lekkość zachowań potrzebna do współczesnej pracy	68
Dostęp do badania zachowań, zarówno własnych, jak i innych	70
Da się kształtować zachowania zdalnie... tylko do zdzczenia pracowników	74
A co z dziećmi, młodzieżą i kształtowaniem zachowań	78
Czas wielokryzysu zmienia nasze zachowania w pracy. Nawet nie wiemy, jak bardzo	83
Zachowania wirusowe i jak je wykorzystać	88
Trening behawioralny, czyli różnice w standaryzacji zachowań	89
Zachowania wellbeingowe, czyli przywracanie równowagi i jej stałe utrzymanie	91

Różnicowanie grup badawczych, czyli sztuczna inteligencja przyspiesza zmianę zachowań (na razie profesjonalistów...)	93
Czy to my w pracy? Czy to nasze zachowanie? Czy tak się teraz zachowujemy	95
Eksperyment, który wykręcił o 180 stopni podejście do uczenia się przyszłych liderów w biznesie	96
Zegar Libeta a współczesne trzy sekundy w sytuacji wyboru zachowania	99
Buty i kapelusz etnografa, czyli stańcie się niewidzialni, a za chwilę więcej zobaczycie w zachowaniach innych	102
Ramowanie, tworzenie okoliczności, a czasem błędzenie i polemizowanie z eksperymentami	110
Jednak kompetencje poznawcze robią różnicę	113
Czerp od najlepszych na dany czas, dostrzegaj odcienie	123
CO ZA PROCIEM POZIOMU I	126

Poziom II

Obserwuję z dystansu, obiektywizuję **129**

Osobowość, temperament - czyli źródła, z których bierze się nasze zachowanie	131
Metro i dojazd do biura, czyli jak zmieniamy zachowania - próbujemy i nie zawsze się udaje	132
Fenomen osobowości	136
Perspektywa psychodynamiczna	140
Wiele można zmienić, jednak temperamentu, jako znaczącej części osobowości, nie za bardzo	143
Okazuje się, że zachowania są powiązane również z charakterystyką Wielkiej Piątki	147
Czym jest zachowanie homo sapiens współcześnie i co się zmieniło	150
Źródła zachowania, czyli każde zachowanie skądś płynie	152
Kontakty z innymi ludźmi są jeszcze cenniejsze, niż nam się wydaje	155
Geny, środowisko, nawyki i technologia, czyli nieświadoma relacja kształtująca zachowania	158
Niewytłumaczalne lub bezrefleksyjne zachowania o silnym negatywnym wpływie na innych	159
Skrócone skróty, czyli jak uszyć coś z niczego	161
Miedzy Rambo, Cristiano Ronaldo i postprawdą, czyli okoliczności do modelowania zachowań	164
Social media jednak zrewolucjonizowały zachowania	167
Zachowanie ma tradycję behawiorystyczną i wciąż podlega rozwojowi	170
CO ZA PROGIEM POZIOMU II	173

Poziom III

Różnicuję i angażuję zachowanie **177**

Czy aby na pewno <i>homo oeconomicus</i> wykazuje superzachowania	179
Czy człowiek ekonomiczny korzysta z <i>I don't care</i> , ulega szturchnięciom, bierze udział w webinarze o detoksie cyfrowym i eksperymentuje	180
Najbliższe „pawie oko” ma znaczenie, a efekt Thorndike'a jest istotny	185
Czym jest oswajanie człowieka na nowo - od <i>homo sapiens</i>	

do <i>homo docens</i>	188
Mentalność kibica, fakty a rewolucje w stylu życia	193
Zasoby - jak je rozumieć - i prezes niedostępny emocjonalnie	198
Pawie oko dostępu w pracy, matryca kompetencji oraz <i>homo socio-oeconomicus</i>	209
Zachowania pożądane to nie zawsze te, które mamy w głowie, czyli jak bywamy hipokrytami	214
Niedoskonałe odbiorniki, czyli afekt a uwaga w zachowaniu	217
CO ZA PROGIEM POZIOMU III	221

Poziom IV

Rozumiem i uprzedzam	223
Biologia a zachowania, czyli po nas łązi i się wyrazi	225
Refleksja nad naszą biologią	226
Jak to działa, że mamy jednak schematy w naszych zachowaniach	230
Jakoś się zachowujemy... a biologia jest cały czas z nami i w nas	232
Jak biologia może pomóc, ale nie zastąpi treningu potrzebnych zachowań	234
Biologia obcości, czyli zachowania wobec „nowych”	235
Clikokortykoidy i szympanasy, czyli jak sobie poradzić ze stresem, by zachowywać się normalnie	240
Moc osobista i energia życiowa to nie talizmany, to mieszanka hormonów	243
Ryzyka behawioralne (zachowaniowe)	243
CO ZA PROGIEM POZIOMU IV	248

Poziom V

Dostrzegam i wybieram	251
Zmiana to adaptacyjna lub inicjowana forma kształtowania zachowań (nie dla samej zmiany)	253
Zmiana to nawigowanie zachowaniami własnymi oraz innych ludzi w pożądanym kierunku	254
Dylemat związany z indywidualnymi nawykami	255
Chcę być jak... czyli społecznie nie doceniamy roli tożsamości i emblematów w motywowaniu do zmiany zachowań	262
Rozbryzgane ciastka i pełnia - wszystko ma konstrukcję, jest z czegoś złożone	264
Kiedy inni patrzą, kiedy inni nie patrzą, czyli o wpływie innych na nasze zachowania	267
Od percepcji nigdy nie uciekniemy, bo mamy ją taką, jaką mamy, w dodatku zmienną w czasie...	272
CO ZA PROGIEM POZIOMU V	280

Poziom VI

Pomagam sobie i innym	283
Modelowanie zachowań czyli praktyczna ekonomia racjonalnych zachowań	285
Okoliczności bardziej tworzą nasze zachowania, niż zdajemy sobie	

z tego sprawę	292
Model TwZ - Tendencja w Zachowaniach (autorski)	295
Model COMB, czyli indywidualnie przez możliwości	299
Model Dźwigni Zmiany Zachowania (autorski)	302
Fazowy model zmiany zachowania (model transteoretyczny)	303
Metoda PNOWIJ w zmianie zachowania (autorski)	304
Model SCARF według Davida Rocka	305
Metoda ZEZ (autorska)	306
Pora na strategię wejścia w zmianę BOOM (autorską)	308
Nowa ekonomia racjonalnych zachowań - propozycja modelu	309
„Marciniak widzi wszystko” czyli uwaga w praktyce	318
Ekonomia racjonalnych zachowań jako szersze zjawisko społeczne	321
Od wdrażania (onboardingu) po konwencję uczenia (eduboarding), czyli inna forma kształtowania wartości zachowań	324
Przywództwo nieobecne a firma angażująca	327
Czy w naszej firmie są zachowania spod znaku „gasnącego płomienia”?	333
Przemodelowanie znaczenia zachowań zakupowych w ekonomii racjonalnych zachowań	336
Historia Marioli, która lubiła fantastykę	338
Normy społeczne są silniejsze, niż nam się wydaje	341
CO ZA PROCIEM POZIOMU VI	343
Myśl Końcowa	345
Ciągłe oswajanie	347
Załącznik	
Ćwiczenia	355
Troska o zachowania w zmianie	357
1. Inteligencja emocjonalna szefa a emocje w zmianie	357
2. Budowanie zespołu w świecie niepewności i konkurencyjności	360
3. Zarządzenie niewiedzą w zmianie - jak wspierać w czasie, kiedy nie wszystko wiadomo	361
4. Obawy, strategię wejścia w zmianę, na co zwrócić uwagę itp.	362
Bibliografia	364
Netografia	371