

Spis treści

777 skutecznych technik manipulacji

W całej książce pojawia się kilkadziesiąt oznaczeń *M* — czyli: „Uważaj, to jest manipulowanie Czytelnikiem!”. Oznaczenia te występują tylko tam, gdzie zauważyłem manipulowanie przed oddaniem tekstu do druku. Pozostałe, nieświadome manipulacje są w książce prawdopodobnie obecne także, i to w sporej liczbie.

Rozdział 1. Dlaczego manipulacja jest RULEZ? Bo jest tlenem codziennego życia! (11 technik wpływu lub manipulacji) /11

Rozdział 2. O co idzie gra? Po co nam ta wstrętna manipulacja? (27 technik wpływu lub manipulacji) /21

- 2.1. Co chcemy, a co możemy osiągnąć, manipulując? /22
- 2.2. Manipulacja nie jest zero-jedynkowa. Jest liniowa i działa w czasie /24
- 2.3. Kilka technik skokowych, czyli odwrotność liniowości z podrozdziału 2.2 /29

Rozdział 3. Zjedźmy coś w Berlinie — czyli czym jest manipulacja raz jeszcze (tu — 23 techniki wpływu/manipulacji) /37

- 3.1. Z panem Arturem rozmowa o drobnych /37
- 3.2. Manipulant czy uczciwy idiota? Szukamy granic manipulacji /39
- 3.3. Test na oddzielenie perswazji od manipulacji /41

Rozdział 4. Czego o manipulacji uczy nas Daniel Goleman — i to w 75 sekund! (117 technik wpływu lub manipulacji) /45

- A. Wyrzucono mnie z hotelu /45
- B. Wyrzucono mnie z hotelu. Rozwiązanie /47
- C. Wyrzucono mnie z hotelu. Rozbrojenie, wyjaśnienia /49
- 4.1. Tylko Kopernik Cię uratuje. Jak nie zginąć w drodze? /51

- 4.2. Jednak... jeśli się nie wkurzysz, to się nie zmienisz /54
- 4.3. Goleman w pustej Sali Balowej w Marriotcie w centrum Warszawy /55
- 4.4. Grecki bóg Kairos decyduje, jak manipuluje nami świat /57
- 4.5. Dalajlama uczy, jak zarządzać sobą /59
- 4.6. Technika presupozycji blokującej /61
- 4.7. Czasem w manipulacji pojawia się myślenie, choć rzadko... /62
- 4.8. Klękanie to oznaka władzy, nie słabości /64
- 4.9. Mamy teraz oczy na tym samym poziomie /66
- 4.10. Budujemy mosty, czyli szukamy czegoś, co nas łączy /67
- 4.11. Według Zygmunta Baumana — wolność wyboru i bezpieczeństwa! /69
- 4.12. Nie ja biję. Różga bije /70
- 4.13. Wet za wet — wzajemne wyłudzenie empatii, czyli dwa w jednym /72
- 4.14. Koń ma duży łeb — niech on się martwi zamiast mnie /74
- 4.15. Zasada prezentu i wzajemności jest święta /76
- 4.16. Na kolanach nie powalczysz — znajdź poziom równy /77
- 4.17. Miej plan — zawsze! /79
- 4.18. Oddaj honory — na tym zarabia się najlepiej! /82
- 4.19. Rób swoje i cierpliwie czekaj /83
- 4.20. Jak powstało NLP? /85
- 4.21. Tezy NLP — te najważniejsze! /88
- 4.22. Implikatura (i presupozycja) /90
- 4.23. I obiecana presupozycja /91
- 4.24. Wywiad z Danielem Golemanem z 2007 roku /93

Rozdział 5. Mózg — geniusz oszustwa i automanipulacji!

(141 technik wpływu lub manipulacji) /97

- 5.1. Dlaczego nasz mózg oszukuje siebie i nas? /97
- 5.2. Jak nasze zmysły oszukują nasz mózg? /106
 - 5.2.1. Jak oczy oszukują nasz mózg? /107
 - 5.2.2. Jak ciało oszukuje nasz mózg? /112
 - 5.2.3. Jak liczby oszukują nasz mózg? /113
 - 5.2.4. Jak słowa oszukują nasz mózg? /118
 - 5.2.5. Jak kolory oszukują nasz mózg (ale nie na pewno) /123
- 5.3. Mechanizmy mamienia mózgu — praktyczne i czasem pożyteczne /125
- 5.4. Zestaw praktycznych porad — to się może przydać! /132
- 5.5. Trzy tabele mechanizmów manipulacji, którym ulegamy /135

Rozdział 6. Kompleksowe (inne) modele wywierania wpływu
(43 techniki wpływu lub manipulacji) /145

- 6.1. Model Diltsa — metodologia wpływu kompleksowego /145
- 6.2. Model (system) zasad wywierania wpływu według Cialdiniego /151

Rozdział 7. Model Manipulacji Megalitycznej
(15 technik wpływu lub manipulacji) /159

Rozdział 8. JA w manipulacji (i automanipulacji)
(35 technik wpływu lub manipulacji) /167

- Kilka chwytów na ustawienie JA w pozycji korzystnej dla nas samych /169
- Metazasady mojego JA /171
- Jak mnie widzą inni? /174
- Syndrom nadawcy /174
- Jak widzę sam siebie? /175
- Mapa mojego JA-świata — czyli NLP w automanipulacji /177
- Podsumowanie JA /184

Rozdział 9. Model MM — TY. Jak można manipulować innymi
(w Modelu MM), czyli „Ty Kłomaciu!”
(tu — 15 technik wpływu/manipulacji) /187

- Pojęcie TY (u Diltsa) /190
- Nie ingeruj w TY zbyt mocno, bo zazwyczaj nie jesteś gotów na skutki! /191
- Zasada generalna (nie)ingerowania w TY /191
- Przez Centralwings straciłam pracę, dom... /193
- Chcemy zintegrowanego zespołu /194

Rozdział 10. SYTUACJA w Modelu MM — czyli jak kreujemy sytuacje
ułatwiające lub umożliwiające proces manipulacji
(17 technik wpływu lub manipulacji) /197

- Sytuacja naturalna, zastana oraz sytuacja kreowana
świadomie /198
- Sytuacje bezemocjonalne oraz sytuacje budzące emocje /199
- Sytuacje negatywne i pozytywne /200
- Sytuacja pewna (znana) i niepewna (nowa) /201
- Sytuacja o znanym scenariuszu (znanej strukturze) kontra
„nie wiem, jak tam będzie” /201

Sytuacja korzystna lub niekorzystna /202
Sytuacja w modelu sytuacji megalitycznej /205
Trzy rzymskie casusy na podsumowanie rozdziału — zestaw
sytuacji przeróżnych /206

Rozdział 11. Model MM. Wybrane systematyki technik manipulacji

(87 technik wpływu lub manipulacji) /209

- 11.1. Robert Cialdini (osobiście) — techniki wywierania
wpływu /210
- 11.2. Tomasz Witkowski (zaocznie) — systematyczne podejście
do perswazji /214
- 11.3. Piotr Tymochowicz (otwarcie) — komunikat otwarty
w perswazji /216
- 11.4. Artur Schopenhauer (pośmiertnie) — jednak bardzo
nieetycznie /219

Rozdział 12. Techniki manipulacji w Modelu MM — varia i Rozbójnik

(219 technik wpływu lub manipulacji) /223

Technika „stopa w drzwi” /223

Techniki wzajemnie sprzeczne (pozornie) /226

Varia z Rozbójnikiem /227

Rozdział 13. Manipulacja czy oszustwo? Z głupotą na dodatek...

(27 technik wpływu lub manipulacji) /273

Biznes /273

Media i polityka /276

Rozdział 14. Manipulacja z efektem WOW, czyli case study — Białe Lwy w Borysewie (0 — czytaj: zero — technik wpływu lub manipulacji) /281

Case study — Białe Lwy w Borysewie /281

Manipulacyjny dekalog autora /288

O autorze /290

Literatura — brak!

Jeśli czegoś poszukujesz, wpisz odpowiednią frazę (maksymalnie trzy słowa)
w Google — wyskoczy samo.