

Spis treści

777 skutecznych technik manipulacji

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 bezpieczeństwo! (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 (otwarciem) - 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)