

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.

Rozszerzenie /13

- Rozszerzenie 1. Zmiany klimatu /15
- Rozszerzenie 2. Pandemia COVID-19 /17
- Rozszerzenie 3. Manipulacja emocjami w bardzo szczytnym celu... #MeToo! /22
- Rozszerzenie 4. Manipulacja emocjami w bardzo szczytnym celu... #BlackLivesMatter! #BLM! /25
- Rozszerzenie 5. Wybrane techniki obrony przed manipulacjami /35

Rozdział 1. Dlaczego manipulacja jest RULEZ? Bo jest tlenem codziennego życia! (11 technik wpływu lub manipulacji) /45

Rozdział 2. O co idzie gra? Po co nam ta wstrętna manipulacja? (27 technik wpływu lub manipulacji) /55

- 2.1. Co chcemy, a co możemy osiągnąć, manipulując? /56
- 2.2. Manipulacja nie jest zero-jedynkowa.
Jest liniowa i działa w czasie /58
- 2.3. Kilka technik skokowych, czyli odwrotność liniowości z podrozdziału 2.2 /63

Rozdział 3. Zjedźmy coś w Berlinie — czyli czym jest manipulacja raz jeszcze (tu — 23 techniki wpływu/manipulacji) /71

- 3.1. Z panem Arturem rozmowa o drobnych /71
- 3.2. Manipulant czy uczciwy idiota? Szukamy granic manipulacji /73
- 3.3. Test na oddzielenie perswazji od manipulacji /75

Rozdział 4. Czego o manipulacji uczy nas Daniel Goleman — i to w 75 sekund! (117 technik wpływu lub manipulacji) /79

- A. Wyrzucono mnie z hotelu /79
- B. Wyrzucono mnie z hotelu. Rozwiązanie /81
- C. Wyrzucono mnie z hotelu. Rozbrojenie, wyjaśnienia /83
- 4.1. Tylko Kopernik Cię uratuje. Jak nie zginąć w drodze? /85
- 4.2. Jednak... jeśli się nie wkurzysz, to się nie zmienisz /88
- 4.3. Goleman w pustej Sali Balowej w Marriotcie w centrum Warszawy /89
- 4.4. Grecki bóg Kairos decyduje, jak manipuluje nami świat /91
- 4.5. Dalajlama uczy, jak zarządzać sobą /93
- 4.6. Technika presupozycji blokującej /95
- 4.7. Czasem w manipulacji pojawia się myślenie, choć rzadko... /96
- 4.8. Kłęknięcie to oznaka władzy, nie słabości /98
- 4.9. Mamy teraz oczy na tym samym poziomie /100
- 4.10. Budujemy mosty, czyli szukamy czegoś, co nas łączy /101
- 4.11. Według Zygmunta Baumana — wolność wyboru i bezpieczeństwo! /103
- 4.12. Nie ja biję. Różga bije /104
- 4.13. Wet za wet — wzajemne wyłudzenie empatii, czyli dwa w jednym /106
- 4.14. Koń ma duży łeb — niech on się martwi zamiast mnie /108
- 4.15. Zasada prezentu i wzajemności jest święta /110
- 4.16. Na kolanach nie powalczysz — znajdź poziom równy /111
- 4.17. Miej plan — zawsze! /113
- 4.18. Oddaj honory — na tym zarabia się najlepiej! /116
- 4.19. Rób swoje i cierpliwie czekaj /117
- 4.20. Jak powstało NLP? /119
- 4.21. Tezy NLP — te najważniejsze! /122
- 4.22. Implikatura (i presupozycja) /124
- 4.23. I obiecana presupozycja /125
- 4.24. Wywiad z Danielem Golemanem z 2007 roku /127

Rozdział 5. Mózg — geniusz oszustwa i automanipulacji!

(141 technik wpływu lub manipulacji) **/131**

- 5.1. Dlaczego nasz mózg oszukuje siebie i nas? **/131**
- 5.2. Jak nasze zmysły oszukują nasz mózg? **/140**
 - 5.2.1. Jak oczy oszukują nasz mózg? **/141**
 - 5.2.2. Jak ciało oszukuje nasz mózg? **/146**
 - 5.2.3. Jak liczby oszukują nasz mózg? **/147**
 - 5.2.4. Jak słowa oszukują nasz mózg? **/152**
 - 5.2.5. Jak kolory oszukują nasz mózg (ale nie na pewno) **/157**
- 5.3. Mechanizmy mamienia mózgu —
praktyczne i czasem pożyteczne **/159**
- 5.4. Zestaw praktycznych porad — to się może przydać! **/166**
- 5.5. Trzy tabele mechanizmów manipulacji, którym ulegamy **/169**

Rozdział 6. Kompleksowe (inne) modele wywierania wpływu

(43 techniki wpływu lub manipulacji) **/179**

- 6.1. Model Diltsa — metodologia wpływu kompleksowego **/179**
- 6.2. Model (system) zasad wywierania wpływu
według Cialdiniego **/185**

Rozdział 7. Model Manipulacji Megalitycznej (15 technik wpływu lub manipulacji) **/193**

Rozdział 8. JA w manipulacji (i automanipulacji)

(35 technik wpływu lub manipulacji) **/201**

- Kilka chwytów na ustawienie JA w pozycji korzystnej
dla nas samych **/203**
- Metazasady mojego JA **/205**
- Jak mnie widzą inni? **/208**
- Syndrom nadawcy **/208**
- Jak widzę sam siebie? **/209**
- Mapa mojego JA-świata — czyli NLP w automanipulacji **/211**
- Podsumowanie JA **/218**

Rozdział 9. Model MM — TY. Jak można manipulować innymi (w Modelu MM), czyli „Ty Kłomaciu!”
(tu — 15 technik wpływu/manipulacji) /221

Pojęcie TY (u Diltsa) /224

Nie ingeruj w TY zbyt mocno, bo zazwyczaj
nie jesteś gotów na skutki! /225

Zasada generalna (nie)ingerowania w TY /225

Przez Centralwings straciłam pracę, dom... /227

Chcemy zintegrowanego zespołu /228

Rozdział 10. SYTUACJA w Modelu MM — czyli jak kreujemy sytuacje ułatwiające lub umożliwiające proces manipulacji
(17 technik wpływu lub manipulacji) /231

Sytuacja naturalna, zastana oraz sytuacja kreowana
świadomie /232

Sytuacje bezemocjonalne oraz sytuacje budzące emocje /233

Sytuacje negatywne i pozytywne /234

Sytuacja pewna (znana) i niepewna (nowa) /235

Sytuacja o znanym scenariuszu (znanej strukturze) kontra
„nie wiem, jak tam będzie” /235

Sytuacja korzystna lub niekorzystna /236

Sytuacja w modelu sytuacji megalitycznej /239

Trzy rzymskie casusy na podsumowanie rozdziału —
zestaw sytuacji przeróżnych /240

Rozdział 11. Model MM. Wybrane systematyki technik manipulacji
(87 technik wpływu lub manipulacji) /243

11.1. Robert Cialdini (osobiście) — techniki wywierania
wpływu /244

11.2. Tomasz Witkowski (zaocznie) — systematyczne podejście
do perswazji /248

11.3. Piotr Tymochowicz (otwarcie) — komunikat otwarty
w perswazji /250

11.4. Artur Schopenhauer (pośmiertnie) — jednak bardzo
nieetycznie /253

Rozdział 12. Techniki manipulacji w Modelu MM — varia i Rozbójnik
(219 technik wpływu lub manipulacji) /257

Technika „stopa w drzwi” /257

Techniki wzajemnie sprzeczne (pozornie) /260

Varia z Rozbójnikiem /261

Rozdział 13. Manipulacja czy oszustwo? Z głupotą na dodatek...
(27 technik wpływu lub manipulacji) /307

Biznes /307

Media i polityka /310

Rozdział 14. Manipulacja z efektem WOW, czyli case study — Białe Lwy
w Borysewie (o — czytaj: zero — technik wpływu lub manipulacji) /315

Case study — Białe Lwy w Borysewie /315

Manipulacyjny dekalog autora /322

O autorze /324

Literatura — brak!

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