

## **Ta, która czyni nas ludźmi!**

**Człowiek. Po pierwsze — oddycha. Po drugie — manipuluje.**

**Manipulacja** to naturalna aktywność każdego z nas. W każdej sytuacji, gdy chcemy coś osiągnąć lub czegoś świadomie pożądamy. Nawet wtedy, gdy pożądamy nieświadomie, bo z wielu chęci i żądz nie zdajemy sobie sprawy, choć w dużym stopniu kierują one naszym życiem. Natychmiast po obudzeniu, w zależności od nastroju, poziomu hormonów, pogody zaczynamy wpływać na siebie samych. Także to, czy budzik wyciągnął nas z głębokiej czy z płytkiej fazy snu, wpływa na naszą gotowość (lub nie) do działania. Na wypadek braku gotowości uruchamiamy wypracowane wcześniej rytuały — robimy kawę, myjemy zęby... To **automanipulacja**, wpływ na siebie samego: żeby się chciało, kiedy się nie chce. Każdy z nas robi to non stop — tak, jak oddycha.

A przecież namawianie do czegoś samego siebie to dopiero początek. Można by rzec — początek dnia. Od rana spotykamy innych ludzi, od których staramy się coś uzyskać — od nich bądź z ich pomocą. Czasem zgodnie z ich wolą, a czasem wbrew niej. Robimy to od urodzenia. Spójrz na niemowlaka. Wielka głowa, ogromne oczy, rozczulająca buzia i pozorna bezradność. Pozorna, ponieważ małe dziecko podświadomie wie, jak sterować rodzicami — i najczęściej czyni to za pomocą płaczu. A jeśli chce nagrodzić rodziców, reaguje pogodnym gaworzeniem. Jeszcze nie mówi, a już manipuluje! I tak już będzie zawsze, tak jest z każdym z nas. Od rana do wieczora. Sęk w tym, że jedni manipują lepiej od innych. Ta książka powstała po to, abyś mógł stanąć przed lustrem i powiedzieć do siebie: „**To ja jestem najlepszym manipulatorem!**”. Albo przynajmniej: „**Nie dam sobą manipulować!**”. Z tym, że nie na pewno ;)

*Jak zwykle wprost i jak zwykle z filozoficzno-ironicznym przekąsem. Wiele już o manipulacji, wpływaniu, perswazji i motywowaniu przeczytałem książek, prac naukowych i czegoś na kształt rozmówek w podróży. Tym razem zostałem zmuszony (zmanipulowany :) do refleksji nad własną skutecznością i nad własnymi doświadczeniami w spotkaniach z różnymi ludźmi. Dziękuję Marku.*

**Dariusz Milczarek**, przedsiębiorca, konsultant i trener biznesu, entuzjasta sprzedaży

*O Marku Skale z Krakowa słyszałem ciągle od roku 1994, gdy przyjechałem do Polski. Dobrze, że 8 lat później poznałem go osobiście. Od tej pory wiem, że zapraszanie Roberta Caldiniego lub innych mówiących na głos po angielsku straciło sens. Sens ma zaproszenie Marka. Z tą książką ten sens - nabiera nowego wymiaru, bo: manipulacja rulez.... ale o tym sza!*

**Robert Krool**, mentor. diagnostyk rozwojowy. autor

*Jako wielki miłośnik skuteczności w życiu osobistym i zawodowym bardzo się cieszę że Marek napisał o manipulacji. Same marzenia to za mało aby wpływać na otaczający nas świat. Potrzebne są jeszcze skuteczne techniki.*

**Jacek Walkiewicz - Pełna Moc!**

---

**Marek Skala** — jest właścicielem i dyrektorem firmy szkoleniowej MEGALIT — Instytut Szkoleń. Zrobił doktorat z zakresu autorskich technik szkolenia menedżerów. Od 17 lat prowadzi szkolenia dla firm z motywacji,

*przywództwa, negocjacji, PR, technik rozwoju i coachingu. Na szkoleniach wykorzystuje dodatkowe umiejętności, nurkowe (jako Master Scuba Diver) oraz doświadczenia przewodnika górskiego. Jest członkiem Towarzystwa Hipnozy Terapeutycznej i Badań nad Hipnozą.*

## **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 Berlince - 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 zginać 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 pozytywne (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 Megalicycznej (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 megalicycznej (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.