8 dogmatów wywierania wpływu.

Autor: Josef Kirschner

Niepostrzeżenie zaistnieć w świadomości innych

- Patrz pewnie w oczy przeciwnika
- Dezorientuj i przejmuj uwagę
- Atakuj całą serią informacji
- Pętaj siecią uczuć i emocji
- Zaklinaj i czaruj słowem

Start! Rozpocząłeś igrzyska w grze zwanej manipulacją, czyli wyrafinowanym sposobem wywierania wpływu na innych. Na szalę rzucasz swoje życie, marzenia, cele i oczekiwania. Teraz wszystko zależy od Twojej kondycji, odporności i woli walki. Tu nie ma miejsca na sentymenty -- albo Ty pobijesz ich, albo oni zatriumfują nad Tobą. Jest tylko jedno miejsce na najwyższym podium... Sprawdź, czy nosi Twoje imię.

Ta książka to Twój indywidualny plan ćwiczeń. Osobisty trener, który cierpliwie i dokładnie przygotuje Cię do najtrudniejszej rozgrywki, do wymagających pojedynków z każdym z Twoich przeciwników, a oto oni:

- płeć przeciwna,
- wszyscy ci, którzy stoją na drodze do Twojego rozwoju,
- autorytety,
- społeczeństwo, w którym żyjesz,
- media,
- rodzina.

Do woli graj na woli innych

Mistrzowska manipulacja jest nie tylko skuteczna. Jest także grą fair play, zgodną z zasadami etyki. I właśnie dlatego będziesz niepokonany. Czas, byś podniósł rękawicę, a wraz z nią jakość każdej minuty swojego życia.

"Jeżeli ktoś otwiera usta, aby porozmawiać z drugą osobą, ma tylko jeden zamiar -- manipulować nią."

Walther G. Pinecoke

Spis treści:

O autorze (9)
Ten, kto pozna reguły gry, zyskuje szansę samorealizacji, kształcenia zdolności i wdrażania pomysłów (11)
Kilka wskazówek dotyczących jak najlepszego wykorzystania tej książki (12)
"Jeżeli ktoś otwiera usta, aby porozmawiać z drugą osobą, ma tylko jeden zamiar: chce nią manipulować" (14)
Pierwsze prawo manipulacji (19)

- Jeżeli chcesz, żeby o Tobie mówiono, musisz się narazić (19)
- Przeciwnik numer 1 - przeciwna płeć (22)
- Przeciwnik numer 2 - wszyscy, którzy stoją na drodze naszego rozwoju (23)
- Przeciwnik numer 3 - autorytety i ludzie, którzy odwołują się do autorytetów (25)
- Przeciwnik numer 4 - społeczeństwo, w którym żyjemy (26)
- Przeciwnik numer 5 - media (29)
- Przeciwnik numer 6 - rodzina (30)

Drugie prawo manipulacji (33)

- Dość czekania, czas na działanie (34)
- Zanim następnym razem pójdziesz do restauracji, musisz się nad czymś zastanowić (35)
- Sześć skutecznych metod zwrócenia na siebie uwagi (39)
    - 1. Działania przeciwne do tych, których się od Ciebie oczekuje (39)
    - 2. Celowe pochlebstwo (42)
    - 3. Celowa prowokacja (44)
    - 4. Ugruntowana wiedza (47)
    - 5. Metoda drogi okrężnej (49)
    - 6. Metoda wańki-wstańki (53)

Trzecie prawo manipulacji (57)

- Opakowanie nie musi mówić o zawartości (57)
- Dlaczego wędkarz nie nabija tortu na haczyk (59)
- W grze manipulacji musisz sam zatroszczyć się o swoje interesy (62)

Czwarte prawo manipulacji (71)

- Co się dzieje, gdy nieustannie słyszymy wciąż jedną i tę samą wiadomość (71)
- Wiara we własne siły rośnie wraz ze słabnięciem przeciwnika (75)
- Trzy szczególnie często stosowane warianty manipulacyjnych powtórzeń (80)
    - 1. Powtórzenie stereotypowe (80)
    - 2. Wzmocnienie ilościowe (81)
    - 3. Wzmocnienie jakościowe (82)
- Wybaczanie błędów przeciwnikowi jest wspaniałomyślne, ale wielu ludzi po mistrzowsku potrafi wyciągnąć z tego korzyści (84)

Piąte prawo manipulacji (89)

- Zdaj sobie sprawę z władzy uczuć (89)
- Dlaczego pochwalamy odwagę, a ganimy tchórzostwo (a nie na odwrót) (93)
- Jak lepiej kontrolować uzależnienie od uczuć i uniemożliwić innym grę emocjami (97)
    - Krok pierwszy (103)
    - Krok drugi (103)
    - Krok trzeci (104)
- Kilka przydatnych wskazówek, jak wykorzystać czyjeś uzależnienie od uczuć (106)
    - Możliwość pierwsza: udawana skromność (107)
    - Możliwość druga: ucieczka do przodu (108)

Szóste prawo manipulacji (111)

- Wiele osób robi z siebie bohaterów, aby uniknąć hańby (112)
- Trzy częste formy strachu, które czynią nas szczególnie podatnymi na manipulację (114)
    - 1. Strach przed utratą czegoś, co się zdobyło (115)
    - 2. Strach przed nieznanym (117)
    - 3. Strach przed rzeczywistością (120)
- Trzy decydujące kroki, dzięki którym można pokonać strach (125)
- Jak można wykorzystać strach przeciwnika w grze manipulacji (127)

Siódme prawo manipulacji (129)

- Jeżeli sam nie podejmiesz decyzji, inni zrobią to za Ciebie (129)
- Dwa skrajne typy decyzyjne (132)
- Ten, kto chce mieć wpływ na czyjąś decyzję, musi wysłać silny bodziec (135)
- Nawet gdybyś zaszył się na szczycie Mount Everestu, nie uciekniesz ludziom, którzy wpływają na Twoje decyzje (138)
- Dlaczego dziś często chcemy zmienić decyzję podjętą wczoraj (140)
- Przebieg procesów decyzyjnych (143)
    - Pierwsza faza (146)
    - Druga faza (147)
    - Trzecia faza (149)

Ósme prawo manipulacji (151)

- Dlaczego często można coś łatwiej osiągnąć, nie używając zbyt wielu słów (151)
- Dwie płaszczyzny komunikacji: myśl jedno, mów drugie (155)
- Możesz każdemu powiedzieć wszystko. Naprawdę wszystko. Chodzi tylko o to, jak to zrobić (158)
- Cztery efektywne metody użycia języka (162)
    - 1. Lepiej powiedzieć dziesięć razy "tak" niż raz "nie" (163)
    - 2. Pokonaj opór, stosując jakąś sztuczkę (164)
    - 3. Uskrzydl fantazję przeciwnika, żeby mógł sobie wyobrazić to, do czego chcesz go przekonać (164)
    - 4. Dezorientuj przeciwnika, czyniąc ze szczegółów ważne tematy (165)
- Słowo końcowe (167)