

Tytuł oryginału: *LA MANIPULATION*

Copyright © Presses Universitaires de France, 2003

Copyright © for the Polish edition

by Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne sp. z o.o., Gdańsk 2004

316

Wszystkie prawa zastrzeżone. Książka ani żadna jej część nie może być przedrukowywana ani w żaden inny sposób reprodukowana czy powielana mechanicznie, fotograficznie, elektronicznie lub magnetycznie, ani odczytywana w środkach masowego przekazu bez pisemnej zgody Gdańskiego Wydawnictwa Psychologicznego.

Wydanie pierwsze w języku polskim

Redakcja: Grażyna Kompowska, Magdalena Żylicz

Korekta: Aleksandra Gibała

Skład: Magdalena Żylicz

Projekt okładki: Agnieszka Zalewska



ISBN 83-89574-72-1

WYPOŻYCZALNIA Nr. 127

Nr inw. *P. 28244*

Druk i oprawa: WDG Drukarnia w Gdyni sp. z o.o.
ul. Św. Piotra 12, 81-347 Gdynia

Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne sp. z o.o.

ul. Bema 4/1A, 81-753 Sopot, tel./fax (058) 551 61 04

e-mail: gwp@gwp.pl, <http://www.gwp.pl>

Spis treści

Wprowadzenie.....7

Rozdział 1

Podstęp – model antyczny10

Mètis, czyli przebiegłość10

Między Bogiem a szatanem14

Mądrość dworaków.....16

Bohater lis.....19

Rozdział 2

Narodziny manipulacji.....24

Słownictwo związane z manipulacją.....24

Dążenie do przejrzystości.....27

Manipulacja uprawomocniona przez literaturę32

Powieść kryminalna – źródło fantazmatów36

Rozdział 3

Manipulacja podporządkowana prawu.....41

Oszustwo – wzorzec manipulacji?41

Czas afer46

Działalność reklamowa.....49

Rozdział 4

Warunkowanie.....55

Instytucje warunkujące62

Przemoc psychiczna69

Werbunek i indoktrynacja.....77

Rozdział 5

Manipulowanie zbiorowościami, propaganda i dezinformacja	83
Propaganda a komunikacja	84
Informowanie, manipulowanie, wprowadzanie w błąd	91
Obraz – narzędzie manipulacji	96
Zależność pośredników	99

Rozdział 6

Powszechność manipulacji	105
Akwizytor zawsze dzwoni dwa razy	106
Niespodziewane talenty handlowe	111
Wywiad i inne tajne służby	116
Uwagi końcowe	121
Bibliografia	125
Źródła	126

Wprowadzenie

Książka o manipulacji powinna być tak napisana, żeby skłonić Czytelnika do zakupu i – co najważniejsze – do jej przeczytania. Innymi słowy, należałoby zastosować zawartą w niej wiedzę. Autor jest jednak zbyt uczciwy, by uciekać się do nieuczciwych środków w celu zapewnienia sobie dobrej sprzedaży książki. Jest więc ona raczej zachętą do przewyciężenia lęku przed manipulacją, a zarazem podróżą w krainę inteligencji wykorzystywanej świadomie w celu osiągnięcia zamierzonych celów, w krainę strategii i taktyki.

Z manipulacjami stykamy się dziś w bardzo wielu codziennych sytuacjach: przeżywając zawód miłosny, tracąc pieniądze, będąc ofiarami przemocy psychicznej, a także kiedy widzimy reklamę, która budzi wątpliwości, i kiedy panuje zwodnicza cisza... Nie zapominajmy też o aferach i skandalach, które ujawniają obłudę i nieuczciwe metody bogacenia się pozbawionych skrupułów ludzi. Mówi się wtedy o nadużywaniu społecznego zaufania i przywłaszczaniu sobie mienia publicznego. Ci, którzy chcą w ten sposób zarobić, nie przebijają w środkach.

Lęk przed manipulacją się upowszechnia. Już sam wyraz „manipulacja” jest przyczyną powstawania wyobrażeń, domysłów i uprzedzeń, które mają związek z pewnymi zachowaniami. Potoczne znaczenie tego wyrazu to posługiwanie się kimś tak, jakby był przedmiotem, psychiczne podporządkowywanie sobie innych. Ale