

spis treści



Wolne i szybkie myślenie 395 993 7

6 reguł manipulacji Roberta Cialdiniego 10

1. Reguła wzajemności	11
2. Zaangażowanie i konsekwencja	17
3. Społeczny dowód słuszności	25
4. Lubienie i sympatia	32
5. Reguła autorytetu	34
6. Reguła niedostępności	46

Sekwencyjne techniki wpływu społecznego 58

Drzwiami w twarz	58
Stopa w drzwiach	62
Dwie stopy w drzwiach	65
Niska piłka	66
Stopa w ustach	69
Liczy się każdy grosz	72
Huśtawka emocjonalna	73
Obecność świadka	78

Krewniacy podstawowych reguł wpływu społecznego 81

Konformizm	82
Dynamiczna norma społeczna	89
Polaryzacja grupowa	90
Nieznane jest niebezpieczne	92
Dostępność poznawcza	96

„Ja jestem inny. Mnie to nie dotyczy”, czyli fałszywe przekonanie o odporności na manipulację 101

Efekt trzeciej osoby	104
Efekt wrogich mediów	107
Efekt rykoszetu (<i>backfire effect</i>)	108

Złudzenie „moje poglądy należą do mnie”, czyli co wpływa na Twoje opinie 110

7 przykazań fake newsów	112
Znajdź pęknięcia (<i>find the cracks</i>)	113
Wielkie kłamstwo (<i>the big lie</i>)	116
Ziarno prawdy (<i>a kernel of truth</i>)	121
Ukryj swoją rękę (<i>conceal your hand</i>)	125
Użyteczni idioci (<i>the useful idiots</i>)	127
Zaprzecz wszystkiemu (<i>deny everything</i>)	129
Kropla draży skałę (<i>long game</i>)	130

Najgorsze metody wpływu 133

Erystyka	133
Co czuje człowiek, który jest do czegoś przekonywany?	142
Dysonans poznawczy	144
Reaktancja	148
Manipulacja za pomocą lęku	152
Polaryzacja społeczna / bańki informacyjne	156

Jak skutecznie wpływać na opinie innych 158

Aktywacja empatii poznawczej	158
Edukacja bez perswazji	167
Element wolności	169
Modelowanie	172

Zakończenie	176
-----------------------	-----

Podziękowania	177
-------------------------	-----

Literatura cytowana	178
-------------------------------	-----

Wpisano do Księgi Akcesji

Akc. D1 nr 175/2024/ZN