

WPROWADZENIE	11
Test umiejętności przewidywania zachowań	
ludzi w sytuacjach manipulacyjnych	20
Prawidłowe odpowiedzi i interpretacja	
wyników testu	35
Rozdział I	
MANIPULACJE SKONCENTROWANE	
NA SAMOOCENIE	37
<i>Ingracjacja</i>	43
Konformizm	43
Podnoszenie wartości drugiej strony	51
Manipulowanie własnym wizerunkiem	57
Deprecjacja innych	66
Rozdział II	
MANIPULACJE WYKORZYSTUJĄCE	
DYSONANS POZNAWCZY	77
<i>Stopa w drzwiach</i>	82
Liczy się każdy grosz	91
Stopa w ustach i dialog	92
<i>Eskalacja żądań</i>	94
Rozdział III	
MANIPULACJE EMOCJAMI	101
<i>Sytuacje stresowe</i>	110
<i>Huśtawka emocjonalna</i>	112
<i>Dobry-zły facet</i>	118
<i>Drzwiami w twarz</i>	122
<i>Wzbudzanie poczucia winy</i>	127

Rozdział IV	
MANIPULACJE POCZUCIEM KONTROLI	133
<i>Bezłitosny partner</i>	140
<i>Wszystko albo nic</i>	142
<i>Fakty dokonane</i>	145
<i>Zachowania irracjonalne</i>	148
<i>Reorientacja</i>	154
<i>Co by było gdyby</i>	158
<i>Wyuczona bezradność</i>	159
<i>Procedura scenariusza</i>	170
Rozdział V	
MANIPULACJE OPARTE NA	
WRODZONYCH AUTOMATYZMACH	175
<i>Autorytet</i>	179
<i>Zasada wzajemności</i>	186
<i>Autodeprecjacja</i>	195
Rozdział VI	
MANIPULACYJNE KONTROWERSJE	205
<i>Pranie mózgu</i>	207
<i>Hipnoza jako manipulacja</i>	222
<i>Perswazja podprogowa</i>	229
Rozdział VII	
PSYCHOLOGIA PRZECIWWSTAWIENIA SIĘ	
MANIPULACJOM	237
<i>Naturalne mechanizmy obronne</i>	239
<i>Habituacja</i>	239
<i>Instynkt hamowania agresji i empatia</i>	241
<i>Reaktancja</i>	246
<i>Samooceńa</i>	252
<i>Osobowość i manipulacje</i>	255
<i>Techniki radzenia sobie z manipulacjami</i>	264
<i>Akceptowanie komplementów</i>	265
<i>Zamiana oceny na opinię</i>	266
<i>Demaskowanie aluzji</i>	267
<i>Zasłona z mgły</i>	267
<i>Przyznanie się do błędu i uprzedzanie krytyki</i>	268

Negocjowanie sposobu prowadzenia rozmów	270
Technika Małego Księcia	270
Zdarta płyta	270
Złamanie zasady wzajemności	271

ZAKOŃCZENIE	275
-------------	-----

LITERATURA	281
------------	-----

INDEKS RZECZOWY	287
-----------------	-----

Żyjemy w świecie, w którym podejmuje się liczne – czy to indywidualne, czy też instytucjonalne – próby wpływania jednych ludzi na zachowania innych ludzi. Czasem są to działania jawne, jak w szkole, często są to działania ukryte. Jedni usiłują nakłaniać nas do przyjęcia swojej wiary, inni do ofiarowania jałmużny, jeszcze inni do kupienia najlepszego na świecie garnka. Jedni chcą pozyskać nasze poparcie w wyborach, inni poparcie dla swojej akcji politycznej itd.

Na ogół słabo orientujemy się w stosowanych technikach wpływu. Innymi słowy, rzadko zdajemy sobie sprawę, że jesteśmy obiektem oddziaływania. Kiedy to czasem odkrywamy, z trudem sobie z tym radzimy.

Książka Tomasza Witkowskiego w sposób przystępny opisuje najczęściej stosowane techniki wpływu społecznego czy manipulacji, a także, co ważne, proponuje techniki radzenia sobie w sytuacjach, gdy obiektem manipulacji się stajemy. Warto to wiedzieć. Warto przeczytać tę książkę.

Z recenzji prof. Wiesława Łukaszeńskiego

Książka napisana jest w sposób przejrzysty i przystępny. Autor unika naukowej terminologii wszędzie tam, gdzie jest to możliwe. Jej lekturę ułatwi czytelnikowi bogaty materiał ilustracyjny, liczne przykłady „z życia”, a także krótki „test”. Będzie ona interesującą i pouczającą lekturą dla ludzi zainteresowanych manipulacjami społecznymi.