

Оглавление

От автора: почему написана эта книга 3

ЧАСТЬ 1. МАНИПУЛИРОВАНИЕ И МАНИПУЛЯТОРЫ. 5

Глава 1. Сущность манипулирования. 6

 Определение понятия «манипуляция». 6

 Степень распространенности манипулирования. 10

 Издержки манипулятивных отношений 11

Глава 2. Моделирование манипулятивного
 воздействия 14

 Модель манипуляции 14

 Манипулирование информацией 16

 Мишени воздействия 26

 Вовлечение в контакт (приманки) 43

 Действие фоновых факторов
 в процессе манипулирования 51

 Побуждение адресата к активности 73

 Психологические механизмы и модель влияния. 79

Глава 3. Сущность манипуляторов 86

 Макиавеллизм личности 86

 О понятиях «макиавеллист» и «манипулятор» 87

 Возрастные и гендерные различия. 89

 Личность манипулятора. 92

 Манипуляторы, актуализаторы и Мак-шкала 94

Ценностно-смысловая сфера	97
Манипулятивное общение	99
Глава 4. Манипулятивные уловки	109
Уловки в споре	109
Уловки как фоновый фактор манипуляций	111
Уловки как средство побуждения	132
ЧАСТЬ 2. ЗАЩИТА ОТ МАНИПУЛИРОВАНИЯ .	147
Глава 5. Универсальный алгоритм защиты	149
Модель противодействия манипулированию	149
Первая ступень защиты от манипуляций	150
Вторая ступень защиты от манипуляций	154
Глава 6. Пассивная защита	164
Когда и как применять пассивную защиту	164
Примеры пассивной защиты	171
Глава 7. Активная защита	177
«Расставим точки над i»	177
Как сказать «нет» манипулятору	186
Глава 8. Контрманипуляция	197
Сущность контрманипуляции	197
Примеры контрманипуляций	200
Какую защиту избрать?	210
ЧАСТЬ 3. МАНИПУЛИРОВАНИЕ	
В ПОВСЕДНЕВНОЙ ЖИЗНИ	213
Глава 9. Руководители и подчиненные: кто кого?	215
Цели манипулирования	215
Подчиненные манипулируют руководителем	218
Манипулирование подчиненными	239

Глава 10. Женщины и мужчины	252
Манипуляции супругов	252
Секс как средство манипулирования.	266
Манипуляции в романтических отношениях	271
Глава 11. Родители и дети.	283
Манипулирование детьми в семье	283
Дети-манипуляторы	289
Глава 12. Учителя и ученики	301
Учителя манипулируют учениками	301
Ученики манипулируют учителями.	307
Глава 13. Манипуляции в вузе	314
Как преподаватели манипулируют студентами.	314
Как студенты манипулируют преподавателями	316
Манипулирование в преподавательской среде	319

**ЧАСТЬ 4. МАНИПУЛИРОВАНИЕ В ДЕЛОВОЙ
ЖИЗНИ И В БИЗНЕСЕ 323**

Глава 14. Деловое общение. Переговоры	324
Накопление преимуществ в деловом контакте	324
Манипулятивные приемы ведения переговоров	336
Глава 15. Продавцы и покупатели	359
Уловки продавцов.	359
Уловки покупателей.	370
Список литературы.	373