

Оглавление

| | |
|--|-----------|
| Вступление | 3 |
| Власть низости | 6 |
| Грубые обычаи: давление возрастает | 8 |
| Пределы и мораль. | 9 |
| Когда вы — жертва, а когда «преступник»? | 11 |
| Феноменология грязных трюков | 16 |
| Сотрудники / начальство | 16 |
| Сотрудники и коллеги в своем окружении | 18 |
| Покупатель / продавец | 19 |
| Сбыт и закупка / ключевой клиент | 20 |
| Семья и круг друзей. | 22 |
| Трюки, с которыми вы сталкиваетесь в профессиональной жизни: примеры, анализ и защитные механизмы | 24 |
| Трюки, разрушающие ваши чувства. | 25 |
| Трюки, вызывающие у вас страх за свое существование | 38 |
| Трюки, затрагивающие ваши нравственные принципы. Чувство вины как движущая сила. | 51 |
| Трюки, которые ставят под сомнение вашу компетенцию | 61 |
| Трюки, демонстрирующие недостаточное уважение собеседника | 76 |
| Трюки, подвергающие ваши нервы суровому испытанию | 88 |

| | |
|--|------------|
| Трюки, которые делают вас (лишь видимо) победителем. | 108 |
| Трюки, использующие вашу внимательность или невнимательность. | 116 |
| Боевая готовность и «черное» красноречие. | 120 |
| Опасность тонких манипуляций. | 126 |
| Разрабатывайте «систему раннего обнаружения» ... | 128 |
| Транзакционный анализ. | 128 |
| «Злые» и «добрые» Я. | 135 |
| Приложение 1. От милых уловок к грязным приемам. Краткий обзор уловок для быстрого их распознавания и рекомендации, как отразить нападение. | 139 |
| Приложение 2. Китайские хитрости и уловки. | 143 |