

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