

# Оглавление

<b>От автора: почему написана эта книга . . . . .</b>	<b>6</b>
<b>ЧАСТЬ 1. МАНИПУЛИРОВАНИЕ И МАНИПУЛЯТОРЫ . . . . .</b>	<b>7</b>
<b>Глава 1. Сущность манипулирования . . . . .</b>	<b>8</b>
Определение понятия «манипуляция» . . . . .	8
Степень распространенности манипулирования . . . . .	11
Издержки манипулятивных отношений . . . . .	12
<b>Глава 2. Моделирование манипулятивного воздействия . . . . .</b>	<b>14</b>
Модель манипуляции . . . . .	14
Манипулирование информацией . . . . .	15
Мишени воздействия . . . . .	23
Вовлечение в контакт (приманки). . . . .	37
Действие фоновых факторов в процессе манипулирования . . . . .	43
Побуждение адресата к активности . . . . .	62
Психологические механизмы и модель влияния . . . . .	66
<b>Глава 3. Сущность манипуляторов . . . . .</b>	<b>73</b>
Макиавеллизм личности . . . . .	73
О понятиях «макиавеллист» и «манипулятор» . . . . .	74
Возрастные и гендерные различия . . . . .	75
Личность манипулятора . . . . .	77
Манипуляторы, актуализаторы и Мак-шкала . . . . .	79
Ценностно-смысловая сфера . . . . .	81
Манипулятивное общение . . . . .	83
<b>Глава 4. Манипулятивные уловки . . . . .</b>	<b>90</b>
Уловки в споре . . . . .	90
Уловки как фоновый фактор манипуляций . . . . .	92
Уловки как средство побуждения . . . . .	108

<b>ЧАСТЬ 2. ЗАЩИТА ОТ МАНИПУЛИРОВАНИЯ . . . . .</b>	<b>121</b>
<b>Глава 5. Универсальный алгоритм защиты. . . . .</b>	<b>122</b>
Модель противодействия манипулированию . . . . .	122
Первая ступень защиты от манипуляций . . . . .	123
Вторая ступень защиты от манипуляций . . . . .	126
<b>Глава 6. Пассивная защита. . . . .</b>	<b>134</b>
Когда и как применять пассивную защиту . . . . .	134
Примеры пассивной защиты. . . . .	139
<b>Глава 7. Активная защита . . . . .</b>	<b>144</b>
«Расставим точки над і» . . . . .	144
Как сказать «нет» манипулятору. . . . .	152
<b>Глава 8. Контрманипуляция . . . . .</b>	<b>160</b>
Сущность контрманипуляции . . . . .	160
Примеры контрманипуляций . . . . .	162
Какую защиту избрать? . . . . .	171
<b>ЧАСТЬ 3. МАНИПУЛИРОВАНИЕ В ПОВСЕДНЕВНОЙ ЖИЗНИ. . . . .</b>	<b>173</b>
<b>Глава 9. Руководители и подчиненные: кто кого? . . . . .</b>	<b>174</b>
Цели манипулирования . . . . .	174
Подчиненные манипулируют руководителем . . . . .	176
Манипулирование подчиненными . . . . .	194
<b>Глава 10. Женщины и мужчины. . . . .</b>	<b>205</b>
Манипуляции супругов. . . . .	205
Секс как средство манипулирования . . . . .	216
Манипуляции в романтических отношениях . . . . .	220
<b>Глава 11. Родители и дети . . . . .</b>	<b>230</b>
Манипулирование детьми в семье. . . . .	230
Дети-манипуляторы . . . . .	235

<b>Глава 12. Учителя и ученики. . . . .</b>	<b>244</b>
Учителя манипулируют учениками . . . . .	244
Ученики манипулируют учителями . . . . .	248
<b>Глава 13. Манипуляции в вузе. . . . .</b>	<b>254</b>
Как преподаватели манипулируют студентами . . . . .	254
Как студенты манипулируют преподавателями . . . . .	255
Манипулирование в преподавательской среде . . . . .	258
<b>ЧАСТЬ 4. МАНИПУЛИРОВАНИЕ В ДЕЛОВОЙ ЖИЗНИ И В БИЗНЕСЕ . . .</b>	<b>261</b>
<b>Глава 14. Деловое общение. Переговоры . . . . .</b>	<b>262</b>
Накопление преимуществ в деловом контакте . . . . .	262
Манипулятивные приемы ведения переговоров . . . . .	271
<b>Глава 15. Продавцы и покупатели . . . . .</b>	<b>289</b>
Уловки продавцов . . . . .	289
Уловки покупателей . . . . .	297
<b>Список литературы . . . . .</b>	<b>300</b>