
Obsah

O autorovi	7
Předmluva: Hodní už jsme byli	8
Úvod: Manipulujeme neustále	9
<i>Zásadní otázka zní: Je manipulace nemorální?</i>	10
<i>Jak někoho zmanipulovat nejlépe</i>	11

DESET NEJLEPŠÍCH DOVEDNOSTÍ KAŽDODENNÍ MANIPULACE

1. Jak přesvědčivě vystupovat, když nemáme sebemenší tušení, o co jde	15
<i>Trik číslo 1: Abstrahujte</i>	16
<i>Trik číslo 2: Uhýbejte</i>	17
<i>Trik číslo 3: Ohradte se</i>	18
<i>Trik číslo 4: Souhlaste a pochvalte</i>	18
<i>Trik číslo 5: Připište výrok někomu jinému</i>	19
<i>Trik číslo 6: Reagujte otázkou</i>	19
<i>Trik číslo 7: Hrajte si na filozofa</i>	20
2. Jak okouzlit vhodným vystupováním	21
<i>Opravdu tvoří obsah jen sedm procent komunikace?</i>	21
<i>Klamavý vliv haló efektu</i>	22
<i>Suverénní řeč těla a sebevědomý hlas</i>	23
<i>Sugestivní vliv oblečení a symbolů společenského postavení</i>	24
<i>Manipulujeme sami sebou?</i>	25
3. Jak rychle vzbudit sympatie	27
<i>Co je mirroring?</i>	27
<i>Proč zrcadlení funguje</i>	28
<i>Jak se sami můžete zrcadlení bránit?</i>	30
4. Jak šikovně lhát	33
<i>Jak šikovně lhát, část 1: Nepravda jako lež</i>	33
<i>Jak šikovně lhát, část 2: Polopravdy</i>	36
5. Jak si vynutit souhlas	39
<i>Trik vynucující souhlas číslo 1: Konstatovat vše jako hotovou věc</i>	39
<i>Trik vynucující souhlas číslo 2: „Noha ve dveřích“</i>	40
<i>Trik vynucující souhlas číslo 3: „Technika dveří v tváři“</i>	42
<i>Trik vynucující souhlas číslo 4: Argument autoritou</i>	42
<i>Trik vynucující souhlas číslo 5: Argument většinou</i>	43

6. Jak ovládat otázkami	45
Otázka číslo 1: <i>Skrytá otázka</i>	45
Otázka číslo 2: <i>Alternativní otázka</i>	46
Otázka číslo 3: <i>Otázka s lichotkou</i>	46
Otázka číslo 4: <i>Útočná otázka</i>	47
Otázka číslo 5: <i>Protiotázka</i>	47
Otázka číslo 6: <i>Sugestivní otázka</i>	48
Otázka číslo 7: <i>Podsouvající otázka</i>	48
Otázka číslo 8: <i>Řetězová otázka</i>	49
Otázka číslo 9: <i>Echo-otázka</i>	49
Otázka číslo 10: <i>Provokativní otázka</i>	50
7. Jak zvítězit pomocí emocí	51
Využití emocí číslo 1: <i>Výbuch emocí</i>	52
Využití emocí číslo 2: <i>Apel na přátelství</i>	53
Využití emocí číslo 3: <i>Soucit</i>	53
Využití emocí číslo 4: <i>Vyvolávání strachu</i>	54
Využití emocí číslo 5: <i>Apel na ješitnost</i>	55
8. Jak napadnout obsah a odzbrojit intelektuálně	57
Trik číslo 1: <i>Rozšiřte manévrovací prostor</i>	58
Trik číslo 2: <i>Slaměný panák (podsunutý argument)</i>	59
Trik číslo 3: <i>Nekonečný regres</i>	60
Trik číslo 4: <i>To je irelevantní</i>	61
Trik číslo 5: <i>Poukážeme na rozpory</i>	62
Trik číslo 6: <i>Pochyby o důležitosti</i>	62
Trik číslo 7: <i>Právě proto</i>	63
9. Jak zaskočit a umlčet osobními útoky	65
<i>Proč vůbec urážky fungují?</i>	66
<i>Opravdu máme někoho urážet?</i>	67
10. Jak rychle ukončit nepříjemné diskuse	69
Přerušení diskuse číslo 1: <i>Podpásové argumenty</i>	69
Přerušení diskuse číslo 2: <i>Až do úmoru</i>	71
Přerušení diskuse číslo 3: <i>„Invincible ignorance“</i>	71
Přerušení diskuse číslo 4: <i>Relativismus</i>	72
Přerušení diskuse číslo 5: <i>Můj oblíbenec</i>	72

TŘI KATEGORIE MANIPULATIVNÍ RÉTORIKY

11. První kategorie: Kognitivní zkreslení	77
Zkreslení číslo 1: <i>Iluze nadprůměrnosti</i>	78
Zkreslení číslo 2: <i>Konfirmační zkreslení</i>	82
Zkreslení číslo 3: <i>Pozornostní selekce</i>	85
Zkreslení číslo 4: <i>Kognitivní disonance</i>	90
Zkreslení číslo 5: <i>Efekt primingu</i>	95

Zkreslení číslo 6: <i>Efekt kotvení</i>	99
Zkreslení číslo 7: <i>Social proof (sociální schválení nebo sociální důkaz)</i>	102
Zkreslení číslo 8: <i>Přehnaný optimismus a idealismus</i>	105
Zkreslení číslo 9: <i>Plynulost zpracování</i>	107
Zkreslení číslo 10: <i>Haló efekt</i>	109
Zkreslení číslo 11: <i>Vliv autority</i>	113
Zkreslení číslo 12: <i>Utopené náklady</i>	117
Zkreslení číslo 13: <i>Pravidlo reciprocity</i>	120
Zkreslení číslo 14: <i>Princip nedostatku</i>	123

12. Druhá kategorie: Jazykové triky

Trik číslo 1: <i>Odborná a cizí slova</i>	128
Trik číslo 2: <i>Opatrné vyjadřování a řeč vítězů (power talking)</i>	130
Trik číslo 3: <i>Rámování</i>	134
Trik číslo 4: <i>Metafory</i>	138
Trik číslo 5: <i>Emotivní jazyk</i>	142
Trik číslo 6: <i>„Protože“</i>	144
Trik číslo 7: <i>Hlas a jeho finesy</i>	146
Trik číslo 8: <i>Citáty</i>	150
Trik číslo 9: <i>Trpný rod</i>	151

13. Třetí kategorie: Argumentační klamy

Argumentační klam číslo 1: <i>Irelevantní argumentace (neznalost dokazovaného)</i>	156
Argumentační klam číslo 2: <i>Argumentace tradicí</i>	158
Argumentační klam číslo 3: <i>Osobní útok</i>	160
Argumentační klam číslo 4: <i>Bludný kruh</i>	162
Argumentační klam číslo 5: <i>Šikmá plocha</i>	164
Argumentační klam číslo 6: <i>Taktika evidentní skutečnosti</i>	166
Argumentační klam číslo 7: <i>Apel na emoce</i>	167
Argumentační klam číslo 8: <i>Neustálé opakování</i>	169
Argumentační klam číslo 9: <i>Chybné zobecnění</i>	170
Argumentační klam číslo 10: <i>„Spolu, tudíž kvůli tomu“</i>	172
Argumentační klam číslo 11: <i>„Potom, tudíž proto“</i>	173
Argumentační klam číslo 12: <i>Argument prospěchu</i>	174
Argumentační klam číslo 13: <i>Nesprávná argumentace</i>	181

O (NE)MORÁLNOSTI MANIPULACE

14. Co je to morálka?

<i>Jsou tato jednání nemorální?</i>	185
---	-----

15. Různé „stupně morálnosti“ manipulace

Závěrem: Manipulace vždy a všude

Poznámky	199
-----------------------	-----