

Оглавление

Предисловие: доброта больше не в моде	12
Введение: вы манипулируете людьми каждый день	14
Вопрос на засыпку: аморальна ли манипуляция?	16
Кто чаще всего подвергается манипуляциям?	18

ТОП-10 НАВЫКОВ МАНИПУЛИРОВАНИЯ ЛЮДЬМИ

1. Выступайте уверенно, даже если ничего не знаете.	22
Уловка № 1. Абстрагироваться	23
Уловка № 2. Дрейфовать	25
Уловка № 3. Уклоняться	26
Уловка № 4. Соглашаться и хвалить	26
Уловка № 5. Приписывать заявления третьим лицам	27
Уловка № 6. Встречный вопрос и вопрос о мотивации	27
Уловка № 7. Игра в философа	28
2. Ослепляйте своим внешним видом	30
Правда, что на вербальную информацию приходится всего 7 процентов?	30
Обманчивый гало-эффект	31
Уверенный язык тела и интонация	32
Внушающий эффект одежды и символов статуса	34
Манипулировать собой?	35
3. Быстро завоевывайте симпатию	36
Что такое отзеркаливание?	36

Почему отзеркаливание работает?	37
Что делать, чтобы защитить себя от отзеркаливания?	39
4. Лгите умело	41
Лгите умело. Часть 1. Неправда как ложь	41
Лгите умело. Часть 2. Полуправда	44
5. Добейтесь согласия	48
Прием № 1. Предоставить свершившийся факт.	48
Прием № 2. «Нога в дверях»	50
Прием № 3. «Рубить сплеча»	51
Прием № 4. «Трюк власти»	52
Прием № 5. «Трюк большинства»	54
6. Управляйте вопросами	55
Тип № 1. Скрытый вопрос	55
Тип № 2. Альтернативный вопрос	56
Тип № 3. Лестный вопрос	57
Тип № 4. Вопрос-нападение	57
Тип № 5. Встречный вопрос	58
Тип № 6. Наводящий вопрос	58
Тип № 7. Вопрос-инсинуация	59
Тип № 8. Цепной вопрос	60
Тип № 9. Эхо-вопрос	60
Тип № 10. Вопрос-провокация	61
7. Сражайте эмоциями	63
Способ № 1. Эмоциональная вспышка	64
Способ № 2. Взывание к дружбе	65
Способ № 3. Призыв к состраданию	66
Способ № 4. Обращение к страху	67
Способ № 5. Апелляция к тщеславию	68

8. Атакуйте по содержанию — обезоруживайте интеллектуально	69
Прием для опровержения № 1. Расширение зоны атаки	70
Прием для опровержения № 2. Соломенное чучело	71
Прием для опровержения № 3. Бесконечный регресс	72
Прием для опровержения № 4. Обвинения в неуместности	73
Прием для опровержения № 5. Путаница в противоречиях	75
Прием для опровержения № 6. Балансирование	75
Прием для опровержения № 7. «Именно по этой причине...»	76
9. Атакуйте лично — лишайте дара речи!	77
Почему оскорбления вообще работают?	79
Неужели теперь и правда придется оскорблять людей?	80
10. Быстро заканчивайте неприятные разговоры	81
Хитрость № 1. Убийственный аргумент	81
Хитрость № 2. «До тошноты»	83
Хитрость № 3. «Непреодолимое невежество»	84
Хитрость № 4. Релятивизм.	84
Хитрость № 5. Мой личный фаворит	85

ТРИ НАБОРА ПРИЕМОВ ЧЕРНОЙ РИТОРИКИ

Первый набор: когнитивные искажения	88
Искажение № 1. Иллюзорное превосходство	90
Искажение № 2. Склонность к подтверждению своей точки зрения	95
Искажение № 3. Систематическая ошибка внимания	100
Искажение № 4. Когнитивный диссонанс	107
Искажение № 5. Эффект прайминга	113
Искажение № 6. Эффект привязки	119
Искажение № 7. Социальные доказательства	123

Искажение № 8. Предвзятость оптимизма и принятие желаемого за действительное	126
Искажение № 9. Беглость обработки.	128
Искажение № 10. Гало-эффект	132
Искажение № 11. Ловушка авторитета	136
Искажение № 12. Ловушка невозвратных затрат	142
Искажение № 13. Ловушка взаимной выгоды	146
Искажение № 14. Ловушка дефицита	150
Второй набор: лингвистические трюки.	154
Трюк № 1. Специализированные и иностранные слова	155
Трюк № 2. Язык бессилия и язык власти	158
Трюк № 3. Фрейминг	162
Трюк № 4. Метафоры	168
Трюк № 5. Языковое манипулирование	172
Трюк № 6. Слово «потому что»	175
Трюк № 7. Голос и его тонкости	178
Трюк № 8. Цитаты	182
Трюк № 9. Пассивный залог	184
10 лучших маленьких языковых трюков.	186
Третий набор: ложные аргументы.	189
Аргумент № 1. Техника нерелевантности	191
Аргумент № 2. Аргумент о традиции	193
Аргумент № 3. Атака на личные обстоятельства	195
Аргумент № 4. Круговое рассуждение	198
Аргумент № 5. Аргумент скользкой дорожки	201
Аргумент № 6. Техника очевидности	203
Аргумент № 7. Апелляция к чувствам	204
Аргумент № 8. Постоянное повторение.	206
Аргумент № 9. Ложное обобщение	208

Аргумент № 10. «Вместе с этим» — значит «вследствие этого»	210
Аргумент № 11. «После этого» — значит «из-за этого»	212
Аргумент № 12. Аргумент о полезности	213
Аргумент № 13. Аргумент с логической ошибкой	222

ОБ (А-)МОРАЛЬНОСТИ МАНИПУЛЯЦИЙ

Что такое мораль	225
Аморальны ли эти действия?	226
Минимальное определение содержания морали	227
Различные «степени нравственности» манипуляций	229
Умышленное манипулирование с выгодой для других людей	231
Небрежное манипулирование с выгодой для других людей	232
«Нейтральное» манипулирование без вреда и без пользы для других людей.	233
Небрежное манипулирование с причинением вреда другим людям . . .	233
Преднамеренное небрежное манипулирование с причинением вреда другим людям	234
Манипулирование с условным намерением нанести вред другим людям	234
Манипулирование с прямым намерением нанести вред другим людям	235
Умышленное манипулирование с причинением вреда другим людям	235
И напоследок: манипуляции всегда и везде	237
Об авторе	241
Примечания	242