

Sergiusz Kizińczuk

TECHNIKI MANIPULACJI



Poznaj techniki manipulacji i już nigdy nie daj się "wpuścić w kanał"!

Niniejszy ebook jest **własnością prywatną**.

Niniejsza publikacja, ani żadna jej część, nie może być kopiowana, ani w jakikolwiek inny sposób reprodukowana, powielana, ani odczytywana w środkach publicznego przekazu bez pisemnej zgody wydawcy. Zabrania się jej publicznego udostępniania w Internecie, oraz odsprzedaży zgodnie z [regulaminem Wydawnictwa Złote Myśli](#).

© Copyright for Polish edition by [ZloteMysli.pl](#)

Data: 15.11.2007

Tytuł: Techniki manipulacji w praktyce

Autor: Sergiusz Kizińczuk

Wydanie I

ISBN: 978-83-7582-026-3

Projekt okładki: Marzena Osuchowicz

Korekta: Sylwia Fortuna, Anna Popis-Witkowska

Skład: Anna Popis-Witkowska

Internetowe Wydawnictwo Złote Myśli Sp. z o. o.

ul. Daszyńskiego 5

44-100 Gliwice

WWW: www.ZloteMysli.pl

EMAIL: kontakt@zlotemysli.pl

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

SPIS TREŚCI

***	4
<u>1. POWITANIE</u>	6
<u>2. MANIPULACJA NIEJEDNO MA IMIĘ...</u>	10
<u>3. ZAMIAST WSTĘPU – TROSKĘ TEORII</u>	17
<u>4. DLACZEGO ULEGAMY MANIPULACJI?</u>	34
<u>Zasada maksymalizacji własnego zysku czy własnych korzyści</u>	42
<u>Zasada odwzajemniania lub wdzięczności</u>	44
<u>Zasada symboli autorytetu</u>	46
<u>Zasada lubienia i sympatii</u>	49
<u>Zasada społecznego dowodu słuszności</u>	51
<u>Zasada zaangażowania i konsekwencji</u>	52
<u>Zasada niedostępności (wyjątkowości)</u>	53
<u>5. POTĘGA I MAGIA SŁÓW</u>	55
<u>6. TECHNIKI MANIPULACJI W PRAKTYCE</u>	67
<u>7. SZKOLENIA SPRZEDAŻOWE</u>	114
<u>8. OBRONA PRZED MANIPULACJĄ</u>	139
<u>9. ZAKOŃCZENIE</u>	144

Zanim zaczniesz czytać niniejszą publikację – uświadom sobie, że między wywieraniem wpływu, perswazją, hipnotycznym marketingiem czy manipulacją tak naprawdę nie ma absolutnie żadnej istotnej różnicy! Cel jest zawsze ten sam – **przekonać drugą osobę, by postępowała zgodnie z naszymi założeniami**. Różnice tkwią jedynie w nazwie.

Równie dobrze mógłbyś powiedzieć „wpuszczanie w kanał”, „w maliny” itd., choć to już brzmi znacznie mniej elegancko. Wywieranie wpływu czy perswazja brzmią bardziej elegancko niż manipulacja, to fakt, ponadto manipulacja sugeruje oszustwo, lecz

cel jest jednak zawsze ten sam, zaś granica między oszustwem a manipulacją jest niekiedy naprawdę trudna do wychwycenia.

Mimo iż w publikacji tej znajdziesz wiadomości z wielu dziedzin, m.in. psychologii, socjologii, Programowania Neurolingwistycznego (NLP), a nawet fizjologii, publikacja ta nie jest podręcznikiem z żadnej z tych dziedzin. Ja jedynie sygnalizuję istnienie pewnych zjawisk. Zainteresowanych odsyłam do fachowych publikacji z powyższych dziedzin.

Te metody istnieją – bez względu na to, co o nich myślisz...

Przeczytanie tej książki sprawi, że nauczysz się perfekcyjnie manipulować innymi ludźmi, samemu pozostając odpornym na manipulację.

Manipulacja to cecha równie stara jak nasz gatunek.

Manipulacja – łacińskie **manipulatio** –
to manewr, fortel, podstęp.

Słowo manipulacja najprawdopodobniej pochodzi
od łacińskiego **manus pellere**,
co oznacza **mieć kogoś w ręku**.

A mieć kogoś w ręku –
to znaczy **kierować jego zachowaniem...**

I to kierować niekiedy nawet wbrew jego woli...

1. Powitanie

Witam Cię serdecznie, drogi Czytelniku!

Jakiś czas temu, w „**Manipulacji, perswazji czy magii**”, napisałem:

*Nie jest to **podręcznik manipulatora**, takich podręczników chyba nie ma i nie będzie. Nie wierz więc, jeśli ktoś zaoferuje Ci podręcznik, który nauczy Cię manipulacji „od zaraz”. Nie szukaj „złotej recepty na sukces”. Muszę Cię rozczarować, nie ma takiej recepty. I nigdy nie będzie. Jeżeli ktoś Ci powie, że zna taką uniwersalną receptę na sukces dla wszystkich, to albo nie wie, o czym mówi, albo po prostu kłamie jak z nut. Nie ma metody, by nagle kogoś zmienić, chyba że wierzysz w magiczną różdżkę. I nie ma absolutnie żadnej książki, która może być tą jedyną receptą na szczęście. Dlatego też każdą książkę, którą przeczytasz, potraktuj jako poradnik, jako wskazówki, a nie jak wyrocznie. Wyciągnij wnioski, przemyśl, ale nigdy nie traktuj niczego jako jedynej prawdy. Każda książka coś Ci da, ale **żadna nie da tej jedynej, wspaniałej recepty**.*

Podtrzymuję to również i teraz. I również teraz proszę Cię o tzw. zdroworozsądkowe podejście do wszystkiego, co przeczytasz zarówno w tej, jak i w innych książkach dotyczących manipulacji. Czytaj jak najwięcej, pogłębiaj swoją wiedzę i wyciągaj wnioski.

Nie wierz jednak nikomu na słowo, sam sprawdź, czy dane metody działają.

1. Powitanie

Na rynku jest obecnie dostępnych bardzo wiele publikacji na temat wywierania wpływu. Co tu ukrywać, ten temat ostatnio zrobił się bardzo modny. Jednak chyba żadna z dostępnych książek nie przedstawia sposobów praktycznych, większość autorów koncentruje się bowiem na teorii. Ja uczyniłem odwrotnie, zakładam bowiem, że czytelnik ma już sporo wiadomości teoretycznych na temat manipulacji. Ograniczyłem więc ilość teorii do niezbędnego minimum.

Również język publikacji jest dostępny dla każdego, unikałem bowiem naukowych (lub pseudonaukowych) określeń, które niejednokrotnie zrozumiałe są dla niewielkiej garstki ludzi, a czasami chyba tylko dla samego autora. Metody, które Ci przedstawię, to po części metody pochodzące ze szkoleń NLP, po części sposoby, których uczy się w różnych instytucjach, np. na szkoleniach sprzedażowych przyszłych sprzedawców... Nie wnिकam, na jakich metodach bazują te instytucje, których nazw nie będę wymieniał. Ważne, że to działa, o czym miałem okazję sam przekonać się wielokrotnie. Uczyłem się bowiem tych technik przy okazji różnego rodzaju szkoleń.

Znajdziesz tu również, drogi Czytelniku, metody „z życia wzięte”, różnego rodzaju „przewalanki”.

To, czy Ty użyjesz tych informacji w dobrym celu, czy po to, by kogoś wpuścić w kanał, czy oszukać – to już tylko sprawa Twojego sumienia. Jeśli jesteś sprzedawcą i dzięki manipulacji sprzedasz klientowi „kiche”, to możesz już nic więcej nie sprzedać – mało, że już nic od Ciebie nie kupi, to jeszcze opowie innym. Ja wiem, że dzięki tej publikacji **możesz nauczyć się manipulować innymi**, możesz też nauczyć się bronić przed wszelką manipulacją. Wprawdzie wiele przedstawionych przeze mnie sposobów zostało wykorzystanych w ewidentnych oszustwach, uważam jednak, że można je również wykorzystać w pozytywnych celach. Znając je, będziesz odporny na

1. Powitanie

manipulację. Nie mogę jednak zagwarantować, że unikniesz wkręcenia. Metody wywierania wpływu czy sposoby dokonywania oszustw są nieustannie doskonałe i ciągle powstają nowe. Metody, które Ci przedstawię, działają rewelacyjnie, były wielokrotnie sprawdzone, lecz nie mają stuprocentowej skuteczności. Nie na każdego działa to samo, o czym dobrze wiesz. Każdą z nich wypróbuj i dopiero wtedy oceń: działa czy też nie? Tak więc, **jeśli ktoś powie Ci, że zna metody w 100% pewne, to albo kłamie, albo jest to zwykły chwyt marketingowy.**

A może po prostu zwyczajnie Cię wkręca...

Uprzedzam Cię jednak, że zawarte w publikacji informacje mogą Cię szokować bądź wywoływać jakieś Twoje opory moralne. Opisane przeze mnie metody istnieją, czy tego chcemy, czy też nie. **Manipulatorzy wywierający na nas wpływ nie mają skrupułów, liczy się jedynie ich cel. A cel ten jest w większości przypadków niezgodny z Twoim czy moim interesem. Działa nawet na Twoją szkodę – to jest realizacja celu manipulatora, celu, jaki postawił przed sobą on sam bądź jego firma.** Ty jesteś jedynie przysłowiowym pionkiem w grze. To po prostu biznes. To manipulator ma zwyciężyć, to jego cel ma być zrealizowany, nie Twój. Fakt pozostaje faktem. I nie ma znaczenia, czy nazwiesz to wywieraniem wpływu, perswazją czy marketingiem hipnotycznym. Oczywiście znacznie ładniej brzmi i nie wywołuje takich oporów rozmówcy, jeśli powiesz: marketing hipnotyczny, wywieranie wpływu, a nie manipulacja, presja, wpuszczanie w kanał czy wpuszczanie w maliny. Nadal jednak to jest to samo zjawisko. Proszę więc, byś nie oceniał, czy to, o czym przeczytasz, jest etyczne, moralne, dobre czy złe. Odrzuć wszelkie obiegowe opinie na temat manipulacji i wywierania wpływu. Ja podaję Ci pewne informacje, czasami jedynie sygnalizuję je, lecz zauważ, że absolutnie nie oceniam ich z punktu wi-

1. Powitanie

dzenia moralności czy etyki. Ty również bądź wolny od takich ocen. Publikacja ta nie jest „Podręcznikiem Manipulatora” ani „Vademecum Oszusta”, choć przedstawione są w niej praktyczne sposoby manipulowania czy wręcz oszukiwania. Część z nich to sposoby, których uczy się na wszelkiego rodzaju szkoleniach sprzedażowych, część to metody „z życia wzięte”. Niektóre z nich mogą Ci się wydać nieetyczne czy wręcz szokujące, proszę więc, byś na czas czytania odrzucił wszelkie oceny, czy to jest moralne, etyczne czy też nie.. Wiele spraw wyda Ci się wysoce nieetycznych. Publikacja, którą właśnie czytasz, nie jest podręcznikiem manipulatora czy oszusta, choć możesz się z niej nauczyć, jak manipulować ludźmi, a nawet – jak ich oszukiwać. Techniki, które opisuję, pochodzą z wielu dziedzin życia, część z nich to metody NLP, część to, jak napisałem wcześniej, „z życia wzięte” patenty na manipulację. Jak je wykorzystasz – zależy wyłącznie od Ciebie. Jeśli przyjdzie Ci iść na rozmowę kwalifikacyjną w sprawie pracy, to wiedza zawarta w niniejszej publikacji bardzo Ci pomoże, byś mógł osiągnąć cel. Przeczytasz, jakich technik możesz się spodziewać w trakcie takiej rozmowy. Dowiesz się, jak możesz zostać zmanipulowany. Pomoże Ci to ustrzec się przed podjęciem niekorzystnych dla Ciebie decyzji. Być może sam będziesz manipulował potencjalnym szefem, tak by wypaść w rozmowie jak najlepiej. I tym razem może to Ty będziesz wkręcał... Wybór to sprawa Twojego sumienia.

2. Manipulacja niejedno ma imię...

Gdyby ktoś zupełnie Ci obcy chciał wejść do Twojego mieszkania, ot tak, po prostu, prosto z ulicy, pewnie nie wpuściłbyś go. Bo dlaczego masz wpuszczać kogoś zupełnie Ci nieznanego? Tymczasem sprytny oszust – manipulator – stosując proste triki, może tego dokonać. Wystarczy, że przebierze się np. w mundur czy sutannę, postępując zgodnie z **zasadą symboli autorytetu**, a już Twoje obawy zejdą na plan dalszy. Zaczepiony na ulicy prośbą o datek – pewnie odmówisz, lecz jeśli manipulator wzbudzi w Tobie **współczucie** lub **poczucie winy**, sięgniesz do kieszeni. Może też działać na zasadzie **poczucia wdzięczności**, dając Ci prezent zupełnie bezinteresownie. Zaczepiony przez akwizytora, nie dasz się namówić na zakup, powiesz pewnie, że nic nie kupujesz. Chyba że sprytny manipulator **odbije piłeczkę**, po czym **wciągnie Cię w rozmowę**. Takich trików jest zresztą znacznie więcej, o czym przeczytasz w niniejszym opracowaniu. I zdziwisz się, gdy przekonasz się, jakie to proste.

Czy wiesz o tym, że sprzedaż, reklama, a nawet oszustwo polegają na wywołaniu u osoby manipulowanej zmienionego stanu świadomości?

Zwróć uwagę, że każdy oszust w procesie manipulowania nami najpierw wzbudza nasze zaufanie. Może to być zaufanie czy szacunek do firmy, którą reprezentuje, bądź bezpośrednio do swojej osoby. Luźna, przyjazna rozmowa ma na celu wzbudzić w Tobie sympatię (to odwołanie do zasady lubienia i sympatii).

Wykorzysta jeszcze kilka innych sztuczek....