

---

# Obsah

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

## DESET NEJLEPŠÍCH DOVEDNOSTÍ KAŽDODENNÍ MANIPULACE

<b>1. Jak přesvědčivě vystupovat, když nemáme sebemenší tušení, o co jde</b> .....	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
<b>2. Jak okouzlit vhodným vystupováním</b> .....	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
<b>3. Jak rychle vzbudit sympatie</b> .....	27
<i>Co je mirroring?</i> .....	27
<i>Proč zrcadlení funguje</i> .....	28
<i>Jak se sami můžete zrcadlení bránit?</i> .....	30
<b>4. Jak šikovně lhát</b> .....	33
<i>Jak šikovně lhát, část 1: Nepravda jako lež</i> .....	33
<i>Jak šikovně lhát, část 2: Polopravdy</i> .....	36
<b>5. Jak si vynutit souhlas</b> .....	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

<b>6. Jak ovládat otázkami</b> .....	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
<b>7. Jak zvítězit pomocí emocí</b> .....	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
<b>8. Jak napadnout obsah a odzbrojit intelektuálně</b> .....	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
<b>9. Jak zaskočit a umlčet osobními útoky</b> .....	65
<i>Proč vůbec urážky fungují?</i> .....	66
<i>Opravdu máme někoho urážet?</i> .....	67
<b>10. Jak rychle ukončit nepříjemné diskuse</b> .....	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

<b>11. První kategorie: Kognitivní zkreslení</b> .....	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**

<b>14. Co je to morálka?</b> .....	185
<i>Jsou tato jednání nemorální?</i> .....	185

<b>15. Různé „stupně morálnosti“ manipulace</b> .....	189
---	-----

<b>Závěrem: Manipulace vždy a všude</b> .....	195
---	-----

<b>Poznámky</b> .....	199
-----------------------	-----