

# Оглавление

<b>От автора.....</b>	<b>7</b>
<b>Введение.....</b>	<b>8</b>
<b>Глава 1. Манипуляторы в бизнесе.....</b>	<b>10</b>
Манипуляции и бизнес. Игры без правил .....	10
Портрет манипулятора .....	17
<b>Глава 2. Струны души.....</b>	<b>21</b>
На чем играют манипуляторы? .....	21
Как определить свои струны?.....	29
<b>Глава 3. Способы манипулирования .....</b>	<b>33</b>
Универсальные приемы манипулирования .....	33
Наступательные манипулятивные техники .....	59
Упражнения .....	63
<b>Глава 4. Защита от манипуляций.....</b>	<b>65</b>
Общие правила реагирования .....	65
Приемы и техники защиты .....	71
Упражнения по защите от манипуляций .....	95
<b>Глава 5. Переговоры .....</b>	<b>98</b>
Роли манипуляторов в переговорном процессе .....	98
Приемы манипуляции при ведении переговоров .....	103
<b>Глава 6. Руководитель — подчиненный.....</b>	<b>111</b>
Манипуляции в управлении .....	111
Роли манипуляторов-руководителей .....	113
Роли манипуляторов-подчиненных.....	118

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

<b>Глава 7. Продавец — покупатель . . . . .</b>	<b>126</b>
Манипуляции в отношениях «продавец — покупатель» . . . . .	126
Роли манипуляторов-продавцов . . . . .	131
Роли манипуляторов-покупателей . . . . .	137
Манипуляции, применяемые для привлечения покупателей . . . . .	144
<b>Глава 8. Должник — кредитор . . . . .</b>	<b>155</b>
Манипуляции в отношениях «должник — кредитор» . . . . .	155
<b>Заключение . . . . .</b>	<b>162</b>
<b>Приложение . . . . .</b>	<b>163</b>
Ответы на упражнения по манипуляциям . . . . .	163
Упражнения по защите от манипуляций . . . . .	166
Как манипулировать людьми разных психотипов? . . . . .	168