

Kto opanuje podane reguły gry, stworzy szansę na realizację swoich zdolności i swoich pomysłów	11
Kilka wskazówek, jak najlepiej wykorzystać tę książkę	13
Człowiek gdy otwiera usta, aby z kimś porozmawiać, ma tylko jedno na myśli: chce nim manipulować	15

PIERWSZE PRAWO MANIPULACJI

Jeśli chcesz, aby ludzie o tobie mówili, musisz się im narazić	23
--	----

Sześciu przeciwników w grze manipulacyjnej:

Przeciwnik nr 1- druga płéć	26
Przeciwnik nr 2 - wszyscy, którzy krępują nasz rozwój	27
Przeciwnik nr 3 - autorytety i ludzie powołujący się na autorytet	29
Przeciwnik nr 4 - społeczeństwo	30
Przeciwnik nr 5 - środki masowego przekazu	32
Przeciwnik nr 6 - rodzina	34

DRUGIE PRAWO MANIPULACJI

Decydujący krok od czekania do działania	39
Zanim wybierzesz się znów do restauracji, powinieneś zastanowić się nad kilkoma sprawami	41
Sześć skutecznych metod zwracania na siebie uwagi innych	44
1. Zachowanie się przeciwne do oczekowań	45
2. Celowe pochlebstwo	48
3. Celowa prowokacja	50
4. Przewyższanie innych wiedzą	54
5. Metoda okrężna	56
6. Metoda "wańki - wstańki"	60

TRZECIE PRAWO MANIPULACJI

Nie można stawiać znaku równości między opakowaniem a zawartością	65
Dlaczego żaden wędkarz chcąc złowić pstrąga nie zakłada na haczyk kawałka tortu jako przynęty	67
Nikt nie będzie bronił naszych korzyści, jeśli nie jest to opłacalne dla niego. Toteż w powszechnej grze manipulacyjnej tylko my sami możemy stać na straży własnych interesów	71

CZWARTE PRAWO MANIPULACJI

Co dzieje się, gdy ktoś słyszy tę samą wiadomość wielokrotnie, a nie tylko jeden jedyny raz	81
W tym samym stopniu w jakim osłabiasz pewność przeciwnika, rośnie twoja wiara w siebie	86
Trzy najczęściej stosowane warianty manipulacyjnego powtarzania wiadomości	92
1. Stereotypowe powtarzanie	92
2. Wzmocnienie ilościowe	92
3. Wzmocnienie jakościowe	93
Wybaczenie błędu przeciwnikowi świadczy o wielko- duszości. Istnieje jednak mnóstwo ludzi, którzy cudze błędy potrafią w mistrzowski sposób wykorzystać dla własnych celów	96

PIĄTE PRAWO MANIPULACJI

Gdy poznasz potęgę uczuć, z dnia na dzień spojrzysz zupełnie inaczej na wiele spraw ze swego dotychczasowego życia	103
Dlaczego nie jest przypadkiem, że odwagę uważamy za cnotę, natomiast tchórzostwo uznajemy za postawę negatywną - a nie na odwrót	107
Jak kontrolować lepiej własne uczucia i nie pozwolić, aby czynili to inni	112

Kilka pożytecznych wskazówek, jak wykorzystać zależność od uczuć innych ludzi	121
--	-----

SZÓSTE PRAWO MANIPULACJI

Wielu ludzi staje się bohaterami wyłącznie z obawy przed hańbą	129
---	-----

Trzy często występujące formy strachu, które sprawiają, że jesteśmy szczególnie podatni na manipulację	131
---	-----

1. Strach przed utratą dotychczasowych
zdobyczy
2. Strach przed nieznanym
3. Strach przed rzeczywistością

Trzy decydujące kroki, dzięki którym możesz pokonać strach i nie dopuścić do tego, aby wykorzystywali go inni	143
---	-----

Nieco rozważań o tym, jak w grze manipulacyjnej możesz wykorzystać dla własnych celów strach swego przeciwnika	145
--	-----

SIÓDME PRAWO MANIPULACJI

Jeśli sami nie będziemy podejmować decyzji, inni zrobią to za nas	151
--	-----

Dwa diametralnie różne sposoby podejmowania decyzji i jak można na nie wpływać	154
---	-----

Kto chce mieć wpływ na jakąś decyzję, nie jest zainteresowany w udzielaniu pełnej, wszechstronnej informacji temu, który ma tę decyzję podjąć	158
Nawet jeśli schronisz się na szczycie Mount Everestu, nie umkiesz ludziom, którzy wpływają na twoje decyzje	160
Jak to się dzieje, że często decyzję podjętą jednego dnia, chcemy już nazajutrz zmienić	162
Proces podejmowania decyzji. Jak możemy wpływać na decyzje innych, aby były korzystne dla nas	164
 <i>ÓSME PRAWO MANIPULACJI</i>	
Dlaczego bardzo często więcej osiąga się mówiąc niewiele niż używając wielu słów	175
Sztuka myślenia na jednej płaszczyźnie, a mówienia na innej	179
Każdemu możesz powiedzieć wszystko. Naprawdę wszystko. Zależy tylko, jak to zrobisz	182
Cztery skuteczne metody stosowania mowy dla własnej korzyści	186
<i>Posłowie</i>	193