

Obsah

Obsah

Jak manipulovat s lidmi (a nenechat se sám zmanipulovat)	vii
VĚNOVÁNO	VII
PODĚKOVÁNÍ	VII
Úvod	1
Kapitola 1 Manipulace s lidmi obecně	3
Kapitola 2 Systemy a jejich chápání	5
Kapitola 3 Komunikace – zdroj všech úspěchů i problémů	9
KDO JSEM VLASTNĚ JÁ A JAK REAGUJI V TĚTO SITUACI?	10
KDO JE NA TĚ DRUHÉ STRANĚ A JAK REAGUJE?	10
ČLOVĚK	11
Kapitola 4 Osobnost člověka	13
Kapitola 5 Typologie a psychologické preference	15
CHOLERIK	15
SANGVINIK	15
MELANCHOLIK	16
FLEGMATIK	16
Kapitola 6 Psychologické preference podle Junga	19
1. PSYCHOLOGICKÁ PREFERENCE: JAK REAGUJEME NA VNĚJŠÍ A VNITŘNÍ PODNĚTY	19
2. PSYCHOLOGICKÁ PREFERENCE: JAKÝM ZPŮSOBEM PŘIJÍMÁME INFORMACE	20
3. PSYCHOLOGICKÁ PREFERENCE: JAKÝM ZPŮSOBEM SE ROZHODUJEME	21

Kapitola 7	
Barevná typologie	23
ČERVENÁ BARVA	23
ŽLUTÁ BARVA	23
MODRÁ BARVA	24
ZELENÁ BARVA	24
Kapitola 8	
Typologický graf	25
Kapitola 9	
Jak si jednotlivé typy rozumějí	41
Kapitola 10	
Jaké kombinace v jedné osobě jsou nejčastější	49
MYSLITEL - PODPOROVATEL	50
PODPOROVATEL – SOCIALIZÁTOR	50
SOCIALIZÁTOR – DIREKTOR	50
DIREKTOR – MYSLITEL	51
Kapitola 11	
Kolik je v populaci kterého typu a rovnováha	53
Kapitola 12	
Maslowova hierarchie potřeb a osobnosti	59
Kapitola 13	
Ženský a mužský prvek osobnosti	63
Kapitola 14	
Jak jednoduše poznat typy na ulici nebo v televizi	69
Kapitola 15	
Jaký slovník používají jednotlivé typy	73
Kapitola 16	
Co lze vylepšovat v osobnosti člověka?	77
Kapitola 17	
Sestavování týmů	81
Kapitola 18	
Osobnosti a zaměstnání	85
Kapitola 19	
Média a manipulace	89

Kapitola 20 Reklama a manipulace	97
Kapitola 21 Volby a jejich výsledky	101
Kapitola 22 Asertivita a manipulace – kde je hranice?	105
Kapitola 23 Jak tedy manipulovat s jednotlivými typy	109
Kapitola 24 Jak komunikovat s jednotlivými typy	115
Kapitola 25 Doporučená literatura a filmy	119
Závěr	124
SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY:	125
REJSTRÍK	127

Úvod

Už několik let se zabývám typologií lidí a téměř vždy mě zajímala myšlenka, jak snadno lze s lidmi manipulovat, když víte, jak fungují. V posledních letech jsem předpověděl několika svým známým a klientům, jak asi budou na základě této typologie fungovat buď oni, nebo jejich firma, a moje předpovědi se naplnily asi z devadesáti procent. Zbytek se zatím nevyplnil, ale jak jsem si zvykl, je to jen otázka času.

Tak jsem se rozhodl napsat o typologii lidí knížku, která by byla jednoduchou příručkou. Nicméně chtěl jsem ji pojmenovat trochu jinak než „typologie“. To dnes nikoho nezajímá a málokdo tomu přesně rozumí. Bohužel žijeme v době hesel a marketingu a kdo není dostatečně drzý, ten nezvítězí, ani na trhu neprorazí. Proto jsem se rozhodl knížku pojmenovat „Jak manipulovat s lidmi (a nenechat se sám zmanipulovat)“. V podstatě se dá říct, že i já jsem byl vmanipulován společností do tohoto názvu, abych se prosadil. Ale v tom by význam této knížky a typologie vůbec být neměl.

Celá typologie má totiž smysl pro člověka jenom tehdy, když ji začne denně používat ke svému prospěchu. Když se naučí rozdíly mezi lidmi vnímat, akceptovat, respektovat a tím pomáhat sobě i lidem ve svém okolí. Ale bohužel dost často se tato schopnost poznat sebe a jiné promění v manipulaci s druhými. S okolím, se svými nejbližšími a co je ještě horší, s celými národy. A proto je dobré vědět, jak se to sice naučit, ale nezneužívat.

Upozorňuji předem – nejsem ani vystudovaný psycholog, ani genetik, ani psychiatr, ani typolog, ani pedagog. Ukončil jsem gymnázium a strojní fakultu, měl své vlastní firmičky, pracoval jsem v marketingu a reklamě ve velkých nadnárodních společnostech většinou na manažerských postech. Poslední 4 roky se věnuji vzdělávání a koučování, takže speciální vzdělání pro typologii nebo psychologii byste u mne hledali jen velmi těžko.

Spolupracuji už více než 4 roky se společností American Advanced Technology, které se zabývá diagnostickými testy a kde jsem se o typologii a lidském chování hodně naučil. Dále jsem hodně sledoval a učil se od svých kolegyně Hanky Levové a Kataríny Schapiro, které se typologií zabývají déle než já a které mi hodně pomohly s vnímáním lidí.

A hlavně mám hodně otevřené oči, denně sleduji chování lidí, a to je ta nejlepší škola. Možná moje názory budou trochu neortodoxní, pobuřující, provokativní, ale já prostě takový jsem a nehodlám to v nejbližší době změnit. Už také vím, kterou část lidí touto knihou naštvu, která mi naopak bude tleskat, ale o tom to je. Poznám, jak lidé fungují, jak a které informace je dokáží povzbudit a které naopak vytočit do otáček.

Téměř vše, co je v této knize napsáno, je vypořádáno a napsáno životem. Část vychází taky z knížek, které jsem přečetl a na které se budu odvolávat. No a poslední úsek je odkoukán z filmů, které rád sleduji a používám i při svých školeních a vzdělávání lidí na různých úrovních.

Nesnažím se s lidmi manipulovat, alespoň ne vědomě. Jsem totiž toho názoru, že vše se jednou vrátí jako bumerang (někdo tomu říká boží mlýny, někdo karma), protože je to zákon akce a reakce. Takže se spíše snažím lidem pomáhat, aby i oni pochopili, jak se nenechat zmanipulovat a žít tak, aby to přinášelo jim samým potěšení a spokojenost.

Tato kniha je hodně subjektivní, ale subjektivní je každý názor a každá kniha, která je napsána. Je to totiž osobní názor a teorie jednoho člověka na základě jeho životních zkušeností. Tak ji prosím i berte, třebaže s mnoha věcmi nemusíte souhlasit. Nemusíte, musíme jenom zemřít. Nic víc.

Příjemné čtení.