



Pequeño tratado de manipulación para gente de bien

Robert-Vincent Joule y Jean-Léon Beauvois

Traducción: *Magalí Martínez Solimán*

Colección: Manuales Prácticos

Índice

Prefacio. Preámbulo. Introducción. **1.** Las trampas de la decisión. **2.** El reclamo. **3.** Un poco de teoría. **4.** El pie en la puerta. **5.** La puerta en las narices. **6.** Del pie en la boca al pie en la memoria: otras técnicas de manipulación. **7.** Hacia unas manipulaciones cada vez más complejas. **8.** La manipulación en el día a día: amigos y comerciantes. **9.** La manipulación en el día a día: jefes y pedagogos. Para concluir. Bibliografía. Pequeño vocabulario castellano-francés-inglés.

Contenido

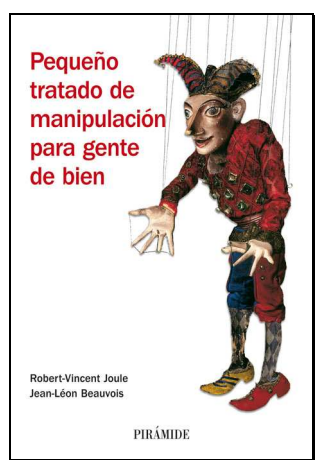
Todos en algún momento necesitamos obtener algo de otra persona (que su vecino se ocupe de su perro durante las vacaciones, que nuestro hijo practique nuestro deporte favorito, que nuestra pareja deje de fumar, que nuestros empleados hagan un curso de formación, que nuestros clientes prueben un nuevo producto, etc.). ¿Cómo lo conseguimos? Podemos ejercer nuestro poder, pero para eso primero es necesario tenerlo; podemos convencer, pero para eso hay que tener poder de persuasión. La manipulación es a menudo la única manera de que dispone la gente que no tiene poder para conseguir algo de los demás. Esto se puede conseguir, y para ello sólo se necesita conocer ciertas técnicas.

En esta obra, dos avezados psicosociólogos ponen de manifiesto cómo, en la vida diaria, los comerciales o la publicidad consiguen manipularnos. Lo que usted necesitaba para no volver a caer en la trampa, pero también para conseguir de los demás aquello que usted desee.

Porque todos somos potencialmente manipuladores y manipulables, el contenido de esta obra nos ayudará tanto a actuar para conseguir algo de alguien como a aprender a no dejarse manipular cuando nos interese.

Autores

Robert-Vincent Joule y Jean-Léon Beauvois son investigadores en Psicología Social y profesores en la Universidad de Aix en Provence y Niza, respectivamente.



15,5 x 23 cm

280 páginas

Rústica con solapas

ISBN: 978-84-368-2191-8

Código: 0262915

17 € (IVA incluido)

Abril 2008