

Recenzja książki: „8 dogmatów wywierania wpływu”

Autor: Josef Kirschner

Autor recenzji: Małgorzata Drzewiecka

Wydawnictwo: OnePress

Rok: 2007

Gdy otrzymałam tę książkę po raz pierwszy, byłam przekonana, że jest to kolejna pozycja o popularnym ostatnio temacie manipulacji. Faktycznie, Josef Kirschner – austriacki dziennikarz, chce czytelnikowi przybliżyć mechanizmy wywierania wpływu: jak i dlaczego mu ulegamy oraz jak wywieramy go na innych. Kirschner robi to jednak w sposób zwięzły i praktyczny, co sprawia, że nie jest to książka jedna z wielu.

Pewnie wiele osób pomyśli, że temat manipulacji ich nie dotyczy, że ten świat jest obłudny. Autor udowadnia, że jesteśmy w błędzie. Poprzez proste przykłady z codziennego życia uświadamia czytelnikowi, że tak naprawdę uczestniczy on w tym świecie nie zdając sobie z tego sprawy.

Autor często powołuje się na przykłady ze środowiska reklamy, sprzedaży czy polityki, które mogą bezpośrednio kojarzyć się z masową manipulacją.

„8 dogmatów wywierania wpływu” wbrew pozorom nie jest przeznaczona dla profesjonalistów, wykorzystujących w swojej pracy opisane w książce mechanizmy. Jest to książka skierowana do zwykłych ludzi, którzy po jej przeczytaniu mogą nawet zmienić jakość swojego życia.

Zanim jednak zabierzemy się za czytanie, Kirshner przestrzega już na początku, że „to nie jest książka, którą możesz przewertować i odłożyć na bok po kilku przemyśleniach. Jeśli masz taki zamiar (...) oczywiście możesz to zrobić. Jednak (...) w ten sposób wyrzucasz za okno przynajmniej 70% pieniędzy na nią wydanych”.

Po takim ostrzeżeniu ten, kto zdecyduje się przeczytać i praktycznie zastosować wskazówki Josefa Kirschnera, powinien zdobyć umiejętność „niepostrzeżonego zaistnienia w świadomości innych”.