

Knjiga Bojana Mihajlovića je veoma inspirativna i pročitao sam je u kratkom periodu. Preporučio bih je svima koji nemaju dovoljno iskustva a žele da postanu uspešni. Knjiga može biti izuzetan priručnik za sve i može vam dati odgovore na mnoga pitanja u kojima se možete sresti već sutra na budućim okolnostima. U mnogim delovima knjige, prepoznao sam životne okolnosti u kojima se svako od nas mora nekada naći. U knjizi imate rešenje za svaku situaciju uz praktičan primer i ilustraciju. Posebno mi se svideo deo koji objašnjava govor tela. Takođe, u knjizi, možete saznati koje korake treba da sledite kako bi imali efikasnu moć govora onda kada je to potrebno. Ova knjiga je ostavila na mene veliku impresiju i bilo mi je zadovoljstvo da je među prvima pročitam. Ovom prilikom dajem svoju iskrenu preporuku za čitanje ove knjige jer vam može unaprediti vaš sutrašnji dan da budete efikasniji i produktivniji.

Ass. dr Marko Ercegovac, dr sc. med. specijalista neurolog
Direktor Urgentnog Centra
Klinički centar Srbije

Pred nama je dragoceni praktikum u koji je nesebično pretočeno ogromno poslovno iskustvo, znanje i lična harizma Bojana Mihajlovića. U knjizi nećete naići samo na praktične naputke kako prepoznati i izbeći manipulaciju kojoj smo izloženi u svim sferama savremenog života. Ljudi otvorenog uma će pronaći smernice koje unapređuju i menjaju način razmišljanja i doprinose da se profesionalni i životni naponi pretoče u poslovne uspehe i životne pobeđe.

Nataša Medić
Diplomirani psiholog
Zavod za psihofiziološke poremećaje i govornu patologiju

Knjiga "Manipulacija" smeo je upliv iskusnog menadžera u polje psihologije. Autor, Bojan Mihajlović sažima svoje knjiško i životno znanje u praktični priručnik za rad i ljubav. On se drsko prihvata demistifikacije pojma manipulacije, poput kakvog maga ili alhemičara. Ako je suditi po njegovoj harizmi i profesionalnom uspehu - zna o čemu govori!

Nepretenciozno napisan ultimativni vodič za kako ostati na površini u uzburkanim, često mutnim vodama ne samo biznisa već i srži ljudskih odnosa.

Tamara Čavić Đurić, dr sc. med., saradnik med. fakulteta
Šef odseka za psihoterapiju
Klinika za psihijatrijske bolesti "Dr Laza K. Lazarević"

Pred nama je priručnik za ponašanje koje se ne uči u školi, ali je neophodna veština za svakodnevno prvenstveno poslovno ali i privatno okruženje i delovanje.

Upravlajući ljudima ili bolje rečeno-predvođeci saradnike ka određenom cilju, autor je lično bio u situacijama koje opisuje u svojoj knjizi.

Priručnik je „taman po meri“ da ostane lako čitljivo i poučno štivo, ali sa elementima psihoanalize, bez pretenzija da parira udžbenicima i studijama iz ove oblasti.

Knjiga nije štivo za jednokratnu upotrebu koju će čitalac arhivirati u biblioteci, već tekst koji izaziva interakciju, preuzimanje i primenu u praksi i provokaciju za svakodnevno razmišljanje i poređenje.

„Manipulaciju“ kao knjigu posebno preporučujem starijoj generaciji kako bi napravila paralelu sa literaturom svojih prvih poslovnih godina, a kao priručnik posebno preporučujem mlađoj generaciji, vršnjacima autora, da je prihvati kao svoj alat u svakodnevnim aktivnostima i susretima koji bi trebalo da budu od uticaja na formiranje njihovih poslovnih profila.

Biće mi čast ako uvaženi autor Bojan Mihajlović predloži da napišem nekoliko skromnih redova i za njegovo naredno delo, na koje, nadam se, nećemo dugo čekati.

Andelka Radenković
Diplomirani pravnik
Republički fond za zdravstveno osiguranje

Knjiga Bojana Mihajlovića već naslovom ukazuje na to da su u današnjem svetu uticaj i manipulacija nešto što nije samo potreba nego i pitanje opstanka i egzistencije u društvu. Deo koji je za mene bio posebno interesantan je deo koji se odnosi se na tipove ličnosti. Znati komunicirati sa ljudima znači biti uspešan i to je ne samo način ophođenja i ponašanja, nego i sama esencija socijalne inteligencije. Socijalna inteligencija je bogatstvo koje poseduje mali broj uspešnih, ali i omiljenih ljudi. Krenimo od toga da ljudi sebe najbolje poznaju, a da druge ljude tek treba da upoznaju i shvate njihove želje i potrebe. Ukoliko neprestano samo sebe predstavljate i namećete isključivo svoje mišljenje i stavove, a pri tome ne spadate u onu malobrojnu grupu oratora koji plene svojom duhovitošću i lucidnošću, šanse da ostvarite simpatije ili naklonost u poslu i životu su vam minimalne. Pri svemu tome nikada ne treba zaboraviti da ogromna većina ljudi najviše na svetu ipak voli da čuje zvuk sopstvenog glasa. Sjajna knjiga!

Janez Meglič
Diplomirani komunikolog
Leo Burnett

Ubeđena sam da će ovom knjigom Bojan Mihajlović ujediniti sve one koji učestvuju u procesu prodaje, marketinga, komunikacije sa ljudima, odnose između muškarca i žene, odnos u unapređenju obrazovanja deteta, strategije koje koriste mediji i političari, a verovatno i vlasnike firmi koje se bave unapređenjem poslovanja. Sve na jednom mestu, jasno i interesantno – neke će sigurno edukovati, neki će moći da se podsete mnogih situacija a neki će biti u dilemi da li da nastave da nastave da žive svoj život ili da definitivno odustanu jer su žrtva manipulacije! Iskreno se nadam da će ova knjiga biti najčitanija i najtraženija. Duboko sam ubeđena da je ovom knjigom Bojan Mihajlović postigao pravi pogodak!

Ana Radošević
Cloud Business Manager ESE
Hewlett-Packard

Knjiga koja objedinjuje mnoga znanja, napisana sa ciljem da na jasan i jednostavan način raskrsti sa svim tipičnim zabludama u tumačenju manipulacije. Obavezan je priručnik ne samo za menadžere, već i za sve ljude uključene u proces komunikacije. Podsetiće vas na sopstvene greške kojima ćete se nasmejati. Najveći značaj ove knjige je što jasno i precizno gađa pravo u metu, bez okolišanja. Tako znate da ste ujedno dobili kvalitetno znanje i uštedeli dragoceno vreme, koje danas predstavlja i novac i život, a pri tome je osećaj pobjednički.

Filip Osrecki
Account Manager
Booking.com

Hteli mi to ili ne, konstantno smo izloženi uticaju raznih ljudi i događaja. U zavisnosti od toga kakva nam je interpretacija svega oko nas i kako reagujemo na to zavisiće i količina sreće koja nas ispunjava.

Autor ove knjige je jedan od retkih ljudi koji su mnogo više praktičari u ovom pogledu, nego teoretičari. On daje konkretne primere iz prakse i svakodnevnog života i opisuje ih na način na koji se zaista i događaju ako da se lako prepoznaju u svakodnevnici.

Iza svih uspešnih ljudi stoje ljudi ovakvog kalibra. Iz tog razloga toplo preporučujem i knjigu i konsultantski rad sa njenim autorom.

Darko Mirković
Trener poslovnih veština
Alternat

Autor Bojan Mihajlović je ovom knjigom uspešno otkrio sve tajne manipulacije, vršenja uticaja, kao i trikove kako da prepoznamo manipulaciju ili kako da uspešno nekog izmanipulišemo. Posebno fascinira činjenica da je kroz praktične primere iz života pokazao da smo žrtve svakodnevne manipulacije. Knjiga može da nam pomogne da prepoznamo manipulatore i kako na pravi način odreagovati u određenoj situaciji. Ova knjiga jasno predočava da je manipulacija psihološka igra i da je u životu bitno izaći kao pobednik.

Milovan Nikolić
Građevinski Investitor

Nisam pristalica današnje produkcije knjiga i osoba sam koja ne kupuje knjige po kisocima, stanicama i letovanjima, čitam preporučena štiva za razliku od mnogih koji čitaju sve što im padne pod ruke. Knjiga "Manipulacija" je knjiga za sve čitaoce kao strastvene tako i vikend čitaoce. Možda nije knjiga koja treba da se nađe na svačijoj polici ali svakako je vredna pažnje. U današnje vreme, u vreme digitalne komunikacije, svaka reč, svaki znak, potez ima mnogo veću težinu nego ranije što otvara mogućnost korišćenja raznih trikova i manipulacije. Oni koji u tome uspevaju imaju veće šanse da vode uspešan život. Prčitajte ovu knjigu uzmite i pružite od života vise.

„Ljudi su usamljeni zato što umesto mostova grade zidove“, kaže Džozef F. Njuton. Ovaj citat nam vrlo metaforično ukazuje na to kako često mnoge naše predrasude, loše percepcije, negativna uverenja, međutim i loša iskustva koja smo imali u odnosu sa ljudima, navode nas da budemo oprezni i skeptični prema brojnim idejama i predlozima koje dobijamo od strane okoline. Zbog ovakve situacije mnogi ljudi koriste sračunate tehnike kako bi izvršili uticaj na nas u cilju slaganja sa njima ili prihvatanjem njihovog predloga. E tu se javljaju manipulativne tehnike koje oni svesno ili nesvesno koriste.

U knjizi Manipulacija, Bojan Mihajlović je na izuzetno sistematičan, a nadasve praktičan način predstavio tehnike manipulacije i uticaja. Posebna vrednost knjige se ogleda kroz mogućnost njene svakodnevne primene u poslovnim i životnim situacijama. Kao i činjenica da nam može pomoći da se zaštitimo od sračunatog negativnog uticaja kojeg neki ljudi skloni manipulaciji koriste u komunikaciji sa nama.

Kao čovek koji je više od 15 godina proveo baveći se fenomenom uticaja u teoriji i praksi, takođe želim da istaknem posvećenost sa kojom je autor ovu knjigu napisao kao i njegov analitički pristup, ilustrovan izuzetnim primerima. Posebno bih želeo da istaknem praktičnu vrednost dela koje se odnosi na muško ženske odnose, a koje može čitaocima da obezbedi da uporede kvalitet svoje emotivne veze i da im pomogne da bolje razumeju izreku koja kaže: „Čovek se zaljubi gledajući ženu, a žena slušajući muškarca.“ Što se tiče same manipulacije, saglasan sam sa autorom da je ima svuda s tim da je zaista tanka nit između motivacije i manipulacije. Po mom viđenju treba je tražiti pre svega u nameri osobe koja utiče, kao i to da li je pokretanje sagovornika usmereno ka individualnoj ili obostranoj koristi.

Na osnovu svega izrečenog, mišljenja sam da je knjiga Manipulacija autora Bojana Mihajlovića vrlo sadržajna, dobro struktuirana i inspirativna za čitanje u kojoj se autor pokazao kao odličan poznavalac ove teme. Kao takvu je sa zadovoljstvom preporučujem čitaocima.

Dragiša Ristovski
Direktor i osnivač
D. R. Gilbert Centar – centar poslovnih veština

Knjiga ima veoma zanimljivu i primenljivu tematiku. Kroz ceo tekst se jasno vidi ogromno iskustvo autora, kako teorije, tako i prakse. Saveti za rešavanje problema temelje se na analiziranom znanju, koje je dobijeno iz niza uspešnih poduhvata. Siguran sam da će knjiga da bude veoma korisna svim sadašnjim i budućim menadžerima i da će da postigne svoj cilj.

Miloš Bojović
Rukovodilac postprodaje
Alpros doo