

ANNA MARCINIAK - psycholog, terapeuta. absolwentka Akademii Teologii Katolickiej w Warszawie.

Od 20 lat pracuje z pacjentami indywidualnymi i „parami”.

Autorka licznych artykułów i audycji poświęconych odmienności psychiki i postrzegania świata przez mężczyzn i kobiety. Zwolenniczka pojednania i możliwości uzyskania porozumienia w związkach osobistych i zawodowych. W praktyce psychologicznej ciągle poszukuje nowych metod, unika rutyny i przywiązania do schematów. Zajęcia w większych grupach prowadzi w oparciu o programy autorskie.

Wydała m.in. publikację „Osiągnąć sukces w kontaktach z płcią przeciwną”, serię broszur pod wspólnym tytułem „Co ja źle robię?”. W Wydawnictwie Wilga jest autorką tekstów w miesięczniku „Między nami kobietami”.

Jest częstym gościem programów telewizyjnych i radiowych. W ramach autorskiego programu „Sukces w kontaktach z płcią przeciwną” wydała 3 płyty: *Początek znajomości*, *Pierwsza randka*, *Porozmawiajmy*. Między innymi brała udział w charakterze eksperta w programach: Ewy Drzyzgi „Rozmowy w toku”, „Kawa czy herbata” „Dzień dobry TVN”, w filmowym reportażu TVP info, współpracowała z Radiem Lublin oraz Radiem Rytm, gdzie prowadziła cyklicznie audycję „Godzina z Czarodziejską Różdżką”.

Jest autorką terapii relaksacyjnych ukierunkowanych na przeciwdziałanie stresowi i podniesienie poczucia wartości.

Ukończyła szkolenia organizowane przez Towarzystwo Hipnozy Terapeutycznej i Badań nad Hipnozą oraz szkolenia NLP. W jej dorobku znajduje się program nastawiony na podniesienie samooceny i samoakceptacji oparty o autosugestię. Jest również autorką innowacyjnej metody pokonania napięcia związanego z egzaminami.

Od lat aktywnie działa w akcjach edukacyjnych na rzecz porozumienia płci, np. „Festiwal dwie połówki”. Współpracuje z „Dziennikiem Wschodnim” pisząc do rubryki poświęconej relacjom międzyludzkim.



Spotkanie z Anną Marciniak w Domu Kultury LSM
fot. Marek Dybek



Dom Kultury
Lubelskiej Spółdzielni Mieszkaniowej



Spotkanie z psychologiem i terapeutą

Anną Marciniak

**Jak rozpoznać sytuacje,
w których możemy być
oszukani**



„Co minutę rodzi się naiwniak”, „Pieniędzy to beznadziejny mistrz, ale świetny sługa”, „Zdrowie jest ważniejsze od pieniędzy, bo po co martwemu miliony na koncie?”, „To co chcesz zrobić później, zrób teraz” - to kilka słynnych cytatów P.T. Barnuma, XIX-wiecznego amerykańskiego oszusta, który zarobił miliony.

To on wymyślił powiedzonko „Bez promocji dzieje się coś strasznego: nic się nie dzieje!” Nauczył się doprowadzać klientów do euforii i manipulować kłamstwem tak, że o jego przedsięwzięciach mówili wszyscy. „Nie wierzę w prawdę, ale wierzę w zrobienie wszystkiego, by klientów przyciągnąć, a następnie zadowolnić” - tłumaczył strategię oszustw, dzięki której przyciągał łatwowierne tłumy i zdobył tytuł „największego marketingowca w historii”, choć żył w czasach, gdy nie było nawet prądu. Historia jego życia będzie stanowiła kanwę do scenariusza nowego filmu, bo „pomógł” stać się bogatymi i sławnymi wielu wypromowanym siebie ludziom. Oni przekazali wiedzę jak oszukiwać swoim następcom.

Czy wiesz, kiedy umrzesz?

„Czy wiesz, kiedy umrzesz?” „Zrób test IQ!” - takimi reklamami jesteśmy bombardowani coraz częściej. Robimy więc dla zabawy test tylko po to, by po kilkunastu minutach otrzymać wiadomość: „Aby poznać swoje IQ, wyślij SMS...”, „Aby poznać datę swojej śmierci, wyślij SMS...” Niekiedy potrzebne są aż dwa SMS-y. Nic to. Wysyłamy.

Kiedy sprawdzamy biling, zdziwienie, że ubyło nam dużo pieniędzy, okazuje się, że koszt jednego SMS-a wynosi nawet 35 zł. A zatem za test IQ zapłaciłismy - bagatela - 70 zł!

Trudno tu mówić o oszustwie - cena za SMS jest podana, tyle że małym druczkiem, ukryta gdzieś w gąszczu innych napisów. Czasem zastosowana jest prosta sztuczka socjotechniczna - podany jest koszt 1 zł przy wpłacie na PayPal. Ponieważ konta na Paypal nie mamy, wykorzystujemy drugą opcję - SMS, za-

kładając, że skoro za pierwszą opcję zapłacimy złotówkę, druga będzie kosztować tyle samo. I tu tkwi haczyk, bo druga opcja jest znacznie droższa.

Sprytni sprzedawcy

podczas specjalnych pokazów wyciągają od swoich słuchaczy, przeważnie emerytów, ostatni grosz lub namawiają ich na wzięcie kredytu, są w tym szczególnie szkoleni. Wiedzą, jak przełamać opór klienta, który nie chce się zapożyczać. I tak na przykład osoba, która przyznaje się, że nie ma gotówki, słyszy:

„Proszę państwa, nikt dzisiaj nie wymaga od państwa całej gotówki. Wypracowaliśmy sobie takie formy płatności, że dzisiaj każdego, kto chce zadbać o swoje zdrowie i zdrowie swoich najbliższych, stać na to. Przedstawię państwu zasady płatności, a na pewno wśród nich znajdzie się ta najbardziej odpowiednia dla państwa.”

Gdy zaś klient broni się mówiąc, że ma już inne kredyty, sprzedawca kontruje: **„Rozumiem, a proszę mi powiedzieć, kiedy kończy Pani płacić ostatnią ratę? Mam dla Pani propozycję. Naczynia będzie Pani miała już za trzy dni u siebie w domu, będzie Pani dbała o zdrowie swoje i swoich najbliższych już od teraz, oszczędzając jednocześnie, a pierwsze złotówki zainwestuje Pani dopiero za trzy miesiące. Myślę, że rata za trzy miesiące rozwiąże Pani problem?”**

Przestępstw związanych z nieuczciwą sprzedażą jest dużo, pomysłowość ludzka nie zna granic. „Pomysłowi biznesmeni, kochankowie, sprzedawcy itp” wykorzystują nie tylko chciwość czy naiwność, ale także zwykłą, pospolitą, ludzką niewiedzę aby zarobić.

Wszystkich, którzy chcą w porę rozpoznawać nieuczciwą strategię, zapraszam na spotkanie
Anna Marciniak



Dom Kultury
Lubelskiej Spółdzielni Mieszkaniowej



Spotkanie z psychologiem i terapeutą

Anną Marciniak

**Jak rozpoznać sytuacje,
w których możemy być
oszukani**



Spotkania z projekcją filmów odbędą się w środy

7 stycznia 2015 r. o godz. 18.00

14 stycznia 2015 r. o godz. 18.00

w sali widowiskowej Domu Kultury LSM
w Lublinie, ul. K. Wallenroda 4a, tel. 81 743 48 29

www.domkulturylsm.pl

Wstęp wolny