

Spis treści

- 1. Zrozumieć cztery składniki sztuki wpływu 9**
Gdy emocje odgrywają istotną rolę
Nick Morga
- 2. Jak wykorzystać wiedzę naukową z zakresu sztuki perswazji 17**
Podstawy behawioryzmu
Robert Cialdini
- 3. Trzy rzeczy, które menedżerowie powinni robić każdego dnia 53**
Pracuj nad budową zaufania, zespołu oraz tworzeniem sieci kontaktów
Linda A. Hill i Kent Lineback

- 4. Jak nauczyć się charyzmy?** 65
Przyciągaj i motywuj
John Antonakis, Marika Fenley i Sue Liechti
- 5. Przekonaj ludzi, przemawiaj do ich potrzeb** 89
Poznaj odbiorców i stwórz z nimi więź
Nancy Duarte
- 6. Historie, które poruszają ludzi** 97
Połącz pomysł i emocje
Wywiad z Robertem McKee
przeprowadzony przez Bronwyn Fryer
- 7. Zaskakująca moc perswazji
karteczki samoprzylepnej** 121
Pracuj nad relacjami interpersonalnymi
Kevin Hogan
- 8. Kiedy sprzedawać,
przemawiając do rozsądku,
a kiedy odwołać się do emocji?** 131
Rozum kontra mózg
Michael D. Harris