

Spis treści

PRZEDMOWA

Czego możemy oczekiwać od tej książki	9
---	---

CZĘŚĆ PIERWSZA

Jak przekonywać

1. Osiem magicznych kluczy, które pozwalają sprawować kontrolę nad ludźmi	16
2. Piętnaście zasad budowania wiarygodności	29
3. Jak sprawić, by inni chcieli oddać za nas życie	53
4. Jak poczucie niedosytu doprowadza ludzi do szału	73
5. Wymuszanie ustępstw pod presją czasu	78
6. Sztuka zdradzania sekretów	85
7. Potęga asocjacji: kojarzenie naszej argumentacji z czymś pozytywnym	90
8. Potęga konsekwencji: tylko konsekwentne działanie przynosi wyniki	95
9. Dlaczego konsekwentna postawa zwiększa skuteczność naszego działania	103
10. <u>Tworzenie więzi — magiczny sposób perswazji</u>	108
11. Przekonujące prelekcje	119
12. Osiem werbalnych sztuczek, które ułatwiają kontrolę zachowania drugiej osoby	135
13. Negatywne emocje u innych — jak je odkryć i unieszkodliwić	147
14. <u>Słodki język perswazji</u>	151
15. Nigdy nie dajmy się sprowokować do ataku	159

CZĘŚĆ DRUGA

Zrozumieć innych

16. Jak przewidzieć reakcję na nasze wypowiedzi	162
17. Co motywuje ludzi	171
18. Motywy podejmowania decyzji przez innych	183

CZĘŚĆ TRZECIA**Jak osiągnąć mistrzostwo w sztuce przekonywania**

19. Charyzma, czyli jak sprawić, by nas kochano	192
20. Dwanaście sposobów emanowania charyzmy	198
21. Jak rozwinąć poczucie humoru	213
22. Jak nie zapominać imion	232

CZĘŚĆ CZWARTA**Techniki przekonywania**

23. Magiczna technika perswazji	252
24. Cztery etapy skutecznego przekonywania	256
25. Osiem sposobów na przekonanie osoby rozgniewanej	268
26. Osiem przyczyn tego, że ludzie nie otwierają się przed nami	278
27. Przywództwo a umiejętność przekonywania	288

EPILOG

Sekrety skutecznego przekonywania	301
---	-----