

SPIS TREŚCI

Wprowadzenie	
...bo spotkasz blondyna jedzącego kanapkę z tuńczykiem i frytki	9
Rozdział 1	
Osiągnąć pełną samokontrolę	
...bo wygrywanie zaczyna się od kontrolowania siebie	13
Rozdział 2	
Stwarzanie płaszczyzny porozumienia	
...bo jeśli osiągniesz płaszczyznę porozumienia, opór rozmówcy będzie mniejszy	32
Rozdział 3	
Budowanie więzi	
...bo ludzie najpierw kupują zaufanie, a potem idee	45
Rozdział 4	
Prowadzenie rozmówcy	
...bo nie naciskasz, lecz prowadzisz	64
Rozdział 5	
Podaj argumenty nie do odparcia	
...bo wygrana wymaga, żeby to, co mówisz, dobrze brzmiało	82
Rozdział 6	
Wiedzieć, co powiedzieć, kiedy to powiedzieć i jak to powiedzieć	
...bo każde stanowisko ma słabe punkty	92
Rozdział 7	
Zgromadź arsenał magicznych słów i zdań	
...bo aby wygrać, musisz przykuć uwagę słuchacza i go przekonać.....	98
Rozdział 8	
Sztuka zadawania precyzyjnych pytań	
...bo odpowiedzi rozmówcy będą twoim upragnionym celem	107
Rozdział 9	
Doprowadzenie do zgody	
...bo nadszedł czas, by przypieczętować twoją wygraną.....	114

Rozdział 10

Zmów Zdrowaśki

...bo nigdy nie jest po wszystkim, dopóki nie jest po wszystkim..... 134

Rozdział 11

Doskonalenie porozumienia z rodziną i przyjaciółmi

...bo długotrwałe związki zasługują na szczególną troskę 143

Rozdział 12

Wygraj wojnę na słowa na papierze

...bo czasami nie masz innego wyjścia, jak spisać swoje argumenty 149

Rozdział 13

Wygraj wojnę na słowa przez telefon

...bo coraz trudniej przejechać przez miasto 170

Rozdział 14

Wygraj wojnę na słowa z publicznością

...bo wkrótce będziesz przemawiał do kilku lub wielu 178

Rozdział 15

Wygraj wojnę na słowa podczas zebrania

...bo komitety rodzicielskie, sąsiedzi i urzędnicy uwielbiają zebrania 196

Zakończenie

...bo teraz jesteś gotowy, by wygrać w każdej sytuacji 202