

Spis treści

Nota od autora	7
Wprowadzenie: <i>Spotykanie się z nowymi ludźmi i nawiązywanie nowych przyjaźni podstawą sukcesu w obecnym świecie!</i>	9
Część I	JAK ROZPOCZĄĆ ROZMOWĘ Z WIARĄ WE WŁASNE SIŁY
1.	Pierwszy kontakt: język ciała 17
2.	Cztery naturalne sposoby przełamywania lodów 31
3.	Słuchanie ułatwia formułowanie odpowiedzi 49
4.	Mówienie innym o sobie 57
5.	Jak skutecznie zapamiętywać imiona 67
Część II	JAK PROWADZIĆ I KOŃCZYĆ ROZMOWĘ Z WDZIĘKIEM, TAKTEM I PRZEKONANIEM
6.	Wzmacnianie rozmowy 79
7.	Jak sobie radzić z niemiłą rozmową 93
8.	Kończenie rozmowy i pozostawianie dobrego wrażenia 103
Część III	WYKORZYSTYWANIE SERWISÓW SPOŁECZNOŚCIOWYCH DO ROZWIJANIA RELACJI ZAWODOWYCH, TOWARZYSKICH I OSOBISTYCH
9.	Korzystanie z serwisów społecznościowych i blogów 111
10.	Tworzenie doskonałego profilu 121
11.	Dołączanie do rozmów w sieci oraz nawiązywanie kontaktów 129
12.	Jak zmienić znajomość z sieci w znajomość osobistą 137

CZĘŚĆ IV JAK PRZENIEŚĆ ROZMOWY NA WYŻSZY POZIOM

13.	Rozwijanie ważnych kontaktów	145
14.	Zdobywanie nowych przyjaciół i odświeżanie dawnych znajomości	155
15.	Pewność siebie podczas randki	169
16.	Rozpoznawanie i wykorzystywanie stylów konwersacyjnych	183
17.	Rozmowa z obcokrajowcami	197
18.	Zwyczaje wpływające na rozmowy między przedstawicielami różnych kultur	207
19.	60 sposobów na poprawienie jakości swoich rozmów i budowanie trwałych przyjaźni	217
	Podsumowanie	221