

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 15

Rozdział 2

Stwarzanie płaszczyzny porozumienia

...bo jeśli zbudujesz płaszczyznę porozumienia, opór rozmówcy będzie mniejszy 39

Rozdział 3

Budowanie więzi

...bo ludzie najpierw kupują zaufanie, a potem idee 56

Rozdział 4

Prowadzenie rozmówcy

...bo nie naciskasz, lecz prowadzisz 81

Rozdział 5

Podaj argumenty nie do odparcia

...bo wygrana wymaga, żeby to, co mówisz, dobrze brzmiało ... 104

Rozdział 6

Wiedzieć, co powiedzieć, kiedy to powiedzieć i jak to powiedzieć

...bo każde stanowisko ma słabe punkty 117

Rozdział 7

Zgromadź arsenał magicznych słów i zdań

...bo żeby wygrać, musisz przykuć uwagę słuchacza
i go przekonać 124

Rozdział 8

Sztuka zadawania precyzyjnych pytań

...bo odpowiedzi rozmówcy będą twoim upragnionym celem ... 135

Rozdział 9

Doprowadzenie do zgody

...bo nadszedł czas, by przypieczętować twoją wygraną 143

Rozdział 10

Zmów zdrowaśki

...bo nigdy nie jest po wszystkim, dopóki nie jest
po wszystkim 168

Rozdział 11

Doskonalenie porozumienia z rodziną i przyjaciółmi

...bo długotrwałe związki zasługują na szczególną troskę 178

Rozdział 12

Wygraj wojnę na słowa na papierze

...bo czasami nie masz innego wyjścia, jak spisać
swoje argumenty 186

Rozdział 13

Wygraj wojnę na słowa przez telefon

...bo coraz trudniej przejechać przez miasto 211

Rozdział 14

Wygraj wojnę na słowa z publicznością

...bo wkrótce będziesz przemawiał do kilku lub wielu 220

Rozdział 15

Wygraj wojnę na słowa podczas zebrania

...bo komitety rodzicielskie, sąsiedzi i urzędnicy
uwielbiają zebrania 241

Zakończenie

...bo teraz jesteś gotowy, by wygrać w każdej sytuacji 248