

Wstęp	7
Podziękowania	12
Wprowadzenie	13
 CZĘŚĆ 1	
SPRAWIĆ, ABY INNI PODĄŻYLI ZA TOBĄ	25
 Rozdział 1	
PODSTAWY WYWIERANIA WPŁYWU	27
 Rozdział 2	
STRATEGIE I TECHNIKI WYWIERANIA WPŁYWU	55
 CZĘŚĆ 2	
ETYCZNE TECHNIKI WYWIERANIA WPŁYWU	69
 Rozdział 3	
POZWÓL, ŻE CI WYJAŚNIĘ	73
Logiczna perswazja i odwołanie do autorytetu	
 Rozdział 4	
UWIERZ MI	104
Wymiana i stwierdzenia	
 Rozdział 5	
ZNALEZIENIE WSPÓLNEJ PŁASZCZYZNY	131
Kontakt towarzyski i odwołanie do więzi	
 Rozdział 6	
CO O TYM SĄDZISZ?	151
Konsulting i budowanie sojuszu	

Rozdział 7

INSPIROWANIE 177

Odwołanie do wartości i modelowanie

Rozdział 8

ZWIĘKSZENIE SIŁY ODDZIAŁYWANIA 208

Jak skuteczniej wpływać na innych

CZĘŚĆ 3**CIEMNA STRONA WYWIERANIA WPŁYWU** 241

Rozdział 9

WOLAŁBYM NIE 245

Unikanie

Rozdział 10

CO MINUTĘ RODZI SIĘ FRAJER 262

Manipulacja

Rozdział 11

WYGRAĆ DZIĘKI ZASTRASZANIU 284

Rozdział 12

PROPOZYCJA NIE DO ODRZUCENIA 307

Groźby

Dodatek ADefinicje źródeł władzy, technik i umiejętności
wywierania wpływu 315**Dodatek B**Wyniki międzykulturowych badań
nad wywieraniem wpływu 331**Bibliografia** 341**Indeks osobowy** 344**Indeks rzeczowy** 347