

Spis treści

Przedmowa	5	Poruszaj różne tematy	25
		To wszystko, co może się zdarzyć: doświadczenia dnia powszedniego ...	26
		„Czy już o tym słyszałeś?” – aktualne wydarzenia	27
		„Nie uważa Pan/Pani/Państwo, że...?” – wyrażenie zainteresowania i tematy kulinarne	28
		Dużo pracy, dużo rozmów – życie zawodowe	30
Sila pogawędki	7	Tematy, w przypadku których ryzykujesz odmowę	30
Duże problemy ze zwyczajną rozmową	7	Zbyt osobiście – pieniądze	31
Obrazy w Twojej głowie	8	Zbyt intymnie – ciało	31
Czy ufasz sobie?	9	Za głęboko – osobowość	32
Ćwiczenie: Odpręż się	10	Mowa ciała	33
Jakim typem rozmówcy jesteś?	11	Mimika, gestykulacja i postawa ciała – określają nasz stan emocjonalny ...	34
Ocena testu	14	Bliskość i dystans	37
Podstawy stylów – więcej niż jeden element	17	Umiejętne modelowanie nastroju głosem	38
Chęć do zamiany	18	Ćwiczenie: Poprawianie brzmienia i oddychania	39
Z kim mamy do czynienia?	19	Ćwiczenie: Elastyczne akcentowanie	41
Ćwiczenie: Znajdź pozytywwy zamiast negatywów	20		
Aby okręć się nie rozbił: człowiek jako góra lodowa	20		
Nadstaw uszu i słuchaj!	21		
Motywuuj do rozmowy	23		
Ćwiczenie: Rozmawiaj w wielu miejscach	24		

Z łatwością nawiązywać kontakty

Just do it – wyjdź naprzeciw drugiej

osoby 43

Myśleć konstruktywnie, działać
zrozumiale 43

Zawsze gramy jakąś rolę 44

Co ma największe znaczenie 45

Dobre pierwsze wrażenie 46

Zagadnąć od pierwszego razu 47

1. Z przeszłości: wiedza i wspólne
przeżycia 48

2. Jak na dłoni: okazje i otoczenie 49

3. Oferuj coś więcej niż tylko
rozmowę 50

4. „Pomocy!” – prośba o radę, reakcję
lub informację 51

Zręcznie prezentować się przed każdym 52

Mówić jasno i precyzyjnie 53

Dostęp pośredni 54

Prosto do celu 55

Zręczne rozwiązywanie: wizytówka 56

Nawiązywać kontakt zgodnie z zasadami 56

Kontakt z „analitykiem” 57

Kontakt z „doradcą” 57

Kontakt z „networkerem” 57

Kontakt z „przodownikami” 58

Bądź elastyczny 58

Grupa i osoby na wysokich stanowiskach 59

Wyróżniaj się w grupie 59

Bardzo ważne: kontakty z osobami
piastującymi wysokie stanowiska 62

Utrzymanie rozmowy

Potrzebna Twoja kreatywność 65

Nowa okazja, nowa rozmowa 65

Wspólny mianownik 66

Ćwiczenie: Rozwijanie dialogu 68

Lepiej się asekurować 69

Pierwszorzędnie konwersować 71

Zdaj się na swojego rozmówcę 71

Od początku do końca: pełna
koncentracja 73

Otwarte pytania, otwarte słowa 74

Opowiadać zajmująco 75

Komplementy – tak czy nie? 77

Ćwiczenie: Zwiększ swoją
elastyczność 77

Magiczna reguła symetrii 78

Siedząc czy stojąc 79

Utrzymywanie kontaktów – różne style spotkań 81

Gdy jako „analityk” natrafiasz na inne
style 81

Gdy jako „doradca” znajdziesz się w dobrym towarzystwie	82	Skutecznie radzić sobie z psychologicznymi gierkami	110
Gdy jako „networker” będziesz musiał realizować się w innym stylu	82	Mieszać sprawy osobiste z zawodowymi?	113
Gdy w roli „przodownika” będziesz musiał prowadzić rozmowę	83	Zmiana obszarów gry	113
Obowiązek czy wybór? – small talk dla gospodarzy	84	Być z kimś na „Pan/Pani” i być na „ty”	114
Miejsca dla gości	84	Z klasą pokonywać trudne sytuacje w rozmowie	115
Umiejętnie nawiązywać kontakty	85	Jako „analitik” dodaj sobie pewności	115
Szarmancko komplementować gości	87	Wsparcie – to Twoje magiczne słowo jako „doradcy”	116
W udany sposób kończyć pogawędkę	89	Ćwiczenie: Gry myślowe – co robić, gdy... ..	116
Przejdźcie do rozmów biznesowych ...	89	Jako „networker” skupiasz na sobie konieczne uznanie	117
Do widzenia – pożegnanie	90	Wyzwanie – klucz do mocnych stron „przodownika”	117
Opanowywać ze złością trudne sytuacje		Inne kraje, inne tematy	118
Dwie osoby w Twoim ciele?	93	Where are you from? – pogawędka z Amerykaninem	119
Zamiast odrzucać – przygotować się	93	Tak blisko i jednocześnie tak daleko: Wielka Brytania i Francja	121
Osobisty coaching – łatwy do realizacji	95	Partner na Wschodzie: Rosja	122
Pogawędka - pierwsza pomoc	98	As-Salam’alaykum: kraje islamskie ...	123
Nie mam pojęcia? Nie tak strasznie! ..	98	Kontakty między Yin i Yang: Daleki Wschód	124
Krytyczne chwile	102	Prawda czy fałsz?	125
Ćwiczenie: Elastycznie przechodzić z tematu na temat	104		
Trudni interlokutorzy w pewnym uchwycie	107		