
Spis treści

O autorze	9
Przedmowa	11
Podziękowania	15
1. Jak zmienić innych	17
2. Pierwsze cztery sekundy	31
3. Model perswazji Delta	53
4. Wiarygodność: istota perswazji	79
5. Nowe zasady wywierania wpływu	89
6. Wprowadzenie do strategii Omega	111
7. Zasady formułowania oferty, techniki perswazji i strategię wywierania wpływu	135
8. Prawa perswazji w praktyce	161
9. Tajemnica oscylacji	187
10. Czytanie w myślach: Jak się dowiedzieć, co myślą inni? ..	197
11. Pomyśl o tym!	203
12. Jak ich mózg kupuje... ciebie!	239
13. „Zrobię to za ciebie”. Magiczne słowa, które otwierają umysły	251
14. Moc myślenia bez myślenia	265
15. Perswazja w sprzedaży i marketingu w świecie wirtualnym i rzeczywistym	277
16. Problem i możliwości pamięci w perswazji	293
17. Kobiety. Nakłanianie kobiet do kupowania	301
Bibliografia	323
Indeks	329
Potrzebujesz mówcy?	332