

SPIS TREŚCI

Wstęp	7
Podziękowania	12
Wprowadzenie	13
 CZĘŚĆ 1	
SPRAWIĆ, ABY INNI PODAŻYLI 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 WPLYWU 241

Rozdział 9

WOŁAŁBYM 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 A

Definicje 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