

SPIS TREŚCI

Podziękowania 9

Przedmowa 11

Wstęp 15

CZĘŚĆ I Podstawy PCM®

1. Typy osobowości 23

2. Struktura osobowości 45

3. Energia i motywacja: potrzeby psychologiczne 61

4. Długości fal 79

5. Matryca oceny 97

6. Nieporozumienie 111

7. Wzorce porażki 145

8. Profil PCM 155

CZĘŚĆ II Zastosowanie koncepcji PCM

9. PCM: zarządzanie dostosowane do potrzeb 163

10. PCM w sprzedaży 197

11. PCM, czyli jak powiedzieć „kocham cię!” 215

12. Współcześni i starożytni bohaterowie okiem PCM 227

13. Zarządzanie stresem i pytania egzystencjalne 233

Zakończenie 243

Bibliografia 245

Kahler Communications, Inc. 247

Więcej informacji 255