

Spis treści

Wprowadzenie.....	9
-------------------	---

CZĘŚĆ I

Techniki sekwencyjne.....	21
Technika #1 Stopa w drzwiach.....	23
Technika #2 Dwie stopy w drzwiach (lub nawet więcej).....	27
Technika #3 Cztery ściany.....	30
Technika #4 Ogólna prośba przygotowawcza.....	33
Technika #5 Dać, aby wziąć (reguła wzajemności).....	36
Technika #6 Zasada niebezpośredniej wzajemności.....	39
Technika #7 My już pomogliśmy.....	42
Technika #8 Drzwi zatrzasknięte przed nosem.....	46
Technika #9 Drzwi dwukrotnie zatrzasknięte.....	50
Technika #10 Najpierw drzwi, potem stopa.....	53
Technika #11 Technika karate.....	56
Technika #12 Niska piłka.....	59
Technika #13 Przyjęta.....	62
Technika #14 Dwa w jednym: niska piłka i stopa w drzwiach.....	64
Technika #15 Zamień odrzucenie w przeszkodę.....	67

CZĘŚĆ II

Emocje.....	69
Technika #16 Wykorzystaj jej (lub jego) dobry nastrój.....	71
Technika #17 Wykorzystaj jej (jego) zły nastrój.....	75
Technika #18 Pobudzenie fizjologiczne.....	78
Technika #19 Poczucie winy.....	81
Technika #20 Poczucie wstydu.....	84
Technika #21 Zakłopotanie.....	88
Technika #22 Strach i lęk.....	91
Technika #23 Przewidywanie żalu.....	95
Technika #24 Będziesz żałować, że tego nie przemyślałeś.....	98
Technika #25 Pozytywny stan poznawczy.....	102
Technika #26 Ukryj złość, ujawnij rozczarowanie.....	106

Technika #27	Najpierw lęk, potem ulga	110
Technika #28	Humor	114
Technika #29	Jak się czujesz?	117
Technika #30	Jak się czujesz z drzwiami zatrzaśniętymi przed nosem?	120
Technika #31	Negatywna huśtawka emocjonalna	123
Technika #32	Mieć bukiet w ręku	127
Technika #33	Magia słowa „mitość”	130
Technika #34	Efekt urodzin	134

CZĘŚĆ III

Ramy interpretacyjne	137
Technika #35 Przeszkoda–perswazja	139
Technika #36 Reguła możliwości zastanej	143
Technika #37 Skrypt bezrefleksyjnego działania.....	146
Technika #38 Nie podawaj powodu (jeśli nie chcesz kłamać)	150
Technika #39 Technika wzbudzenia zainteresowania	153
Technika #40 Dezorientacja i zmiana ramy interpretacyjnej	157
Technika #41 Dezorientacja i zmiana ramy interpretacyjnej – poza kupowaniem i sprzedawaniem.....	160
Technika #42 Huśtawka emocjonalna i argument	163
Technika #43 To nie wszystko.....	166
Technika #44 Reguła posiadania	169
Technika #45 Interpretacja wyniku: zysk <i>versus</i> strata.....	172

CZĘŚĆ IV

Podmiotowość i wolność	177
Technika #46 Wzbudzanie potrzeby wolności.....	179
Technika #47 Bierz to, póki możesz (reguła niedostępności)	182
Technika #48 Prawdopodobnie odmówisz, ale.....	186
Technika #49 Potęgą ograniczonego wyboru.....	189
Technika #50 Zabraniaj, lecz roztropnie	193
Technika #51 Być wyjątkowym	197
Technika #52 Siła rzeczownika – bądź wyborcą	201
Technika #53 Siła rzeczownika – bądź altruistą.....	204

CZĘŚĆ V

Czas i przestrzeń	207
Technika #54 Zbliżanie się do celu.....	209
Technika #55 Jeszcze tylko jedna.....	212

Technika #56	Poproś z wyprzedzeniem	215
Technika #57	Dobre miejsca – złe miejsca	218
Technika #58	Zaaranżuj spotkanie	222
Technika #59	Technika wstępnej zgody	225
Technika #60	Spojrzenie	228
Technika #61	Dotyk	231
Technika #62	Mów do prawego ucha	235
Technika #63	Potóż to z prawej strony	238

CZĘŚĆ VI

Ja i Ja społeczne.....	241
Technika #64 Etykietowanie	243
Technika #65 Samoetykietowanie	246
Technika #66 Usidlanie eksperta	249
Technika #67 Indukowanie hipokryzji.....	252
Technika #68 Komplement.....	255
Technika #69 Inteligentni to robią.....	259
Technika #70 Rozważni tak postępują.....	263
Technika #71 Szukamy takich, jak ty.....	266
Technika #72 Świadek interakcji.....	270
Technika #73 Upublicznij swoje zobowiązanie	273
Technika #74 Siła imienia.....	278
Technika #75 Podobieństwo.....	281
Technika #76 Podobieństwo incydentalne.....	284
Technika #77 Efekt kameleona – mimikra behawioralna	287
Technika #78 Efekt kameleona – mimikra werbalna	291
Technika #79 Dwa w jednym: mimikra behawioralna i werbalna	294
Technika #80 Synchronizacja	297
Technika #81 Reguła „my”	301
Technika #82 U nas tak się robi	304
Technika #83 Jesteśmy wyjątkowi	307
Technika #84 Konsensus.....	310
Technika #85 Pokaż mi tę listę	313
Technika #86 Grupa się zwiększa.....	317

CZĘŚĆ VII

Rola słowa.....	321
Technika #87 (Nie) mów „proszę”.....	323
Technika #88 Wyrażanie wdzięczności.....	326

Technika #89	Mam nadzieję, że nie przeszkadzam	329
Technika #90	Legitymizacja minimalnego zaangażowania – liczy się każdy grosz	333
Technika #91	Legitymizacja minimalnego zaangażowania – nie tylko pieniądze	336
Technika #92	Sidła metakomunikacyjne	339
Technika #93	Tylko ta jedna prośba	342
Technika #94	Uwikłanie w dialog	346
Technika #95	Dialog i legitymizacja minimalnego zaangażowania	350
Technika #96	Dialog i etykietowanie	354

CZĘŚĆ VIII

Varia	357
Technika #97 Jeden z pięciu	359
Technika #98 Autorytet (ubrany w mundur) to mówi	362
Technika #99 Wyczerpanie poznawcze	366
Technika #100 Nie wahaj się, po prostu poproś.....	370
 Zakończenie	 375
Bibliografia	393
Indeks nazwisk	405
Indeks rzeczowy	409