



Spis treści

Wprowadzenie	11
---------------------------	-----------

Część I. Jak bez słowa zaintrygować każdego	17
--	-----------

- | | |
|---|----|
| 1. Jak w cudowny sposób odmienić swój uśmiech | 21 |
| 2. Jak wykorzystać oczy, aby wyglądać na osobę
inteligentną i wnikliwą | 25 |
| 3. Jak za pomocą spojrzenia sprawić,
by ktoś się w Tobie zakochał | 30 |
| 4. Jak w każdych okolicznościach wyjść
na Wielkiego Zwycięzcę | 32 |
| 5. Jak podbijać serca, apelując
do „wewnętrznego dziecka” | 35 |
| 6. Jak sprawić, żeby każdy od razu poczuł się
jak Twój dobry znajomy | 40 |
| 7. Jak zawsze wyglądać na osobę w 100% wiarygodną | 44 |
| 8. Jak czytać ludzi, jakby się miało
nadprzyrodzone zdolności | 48 |
| 9. Jak sprawić, żeby nic Cię nie wybiło z rytmu | 52 |

Część II. Skąd wiedzieć, co powiedzieć po słowie „cześć”	55
--	-----------

- | | |
|---|----|
| 10. Jak rozpocząć świetny small talk | 59 |
| 11. Jak wyjść na osobę z super osobowością
(niezależnie od tego, o czym mówisz!) | 62 |
| 12. Jak sprawić, żeby inni rozpoczynali z Tobą rozmowę | 66 |
| 13. Jak poznać te osoby, które Ty chcesz poznać | 68 |
| 14. Jak wcisnąć się do zamkniętego kręgu | 69 |
| 15. Jak sprawić, żeby „skąd jesteś?” brzmiało ekscytująco | 71 |

16. Jak zawsze wyjść na zwycięzcę, gdy pytają „czym się zajmujesz?”	76
17. Jak przedstawiać ludzi niczym profesjonalista	78
18. Jak reanimować dogorywającą rozmowę	80
19. Jak podyktować rozmówcom swój preferowany temat	83
20. Co zrobić, żeby już nigdy się nie zastanawiać, co teraz powiedzieć	85
21. Jak sprawić, żeby inni radośnie gawędzili (i móc się w każdej chwili wymknąć!)	88
22. Jak sprawiać wrażenie osoby pozytywnej	92
23. Jak mieć zawsze coś ciekawego do powiedzenia	94

Część III. Jak przemawiać niczym VIP

24. Skąd wiedzieć, czym zajmują się inni (bez pytania!)	99
25. Skąd wiedzieć, co powiedzieć, gdy spytają „a czym ty się zajmujesz?”	102
26. Jak sprawiać wrażenie osoby jeszcze bardziej inteligentnej	107
27. Jak nie zdradzać podekscytowania (niech sami odkryją, że jesteście do siebie podobni)	110
28. Jak wzbudzać szacunek i uwagę za pomocą zaimka „ty”	113
29. Jak wszystkich przekonać, że nie uśmiechasz się do byle kogo	117
30. Jak nie wyjść na głupka	120
31. Jak wykorzystać metody mówców motywacyjnych i ulepszyć swoje umiejętności konwersacyjne	121
32. Jak żartować niczym grube ryby (wielcy zwycięzcy nazywają rzeczy po imieniu)	126
33. Jak uniknąć najgorszego nawyku konwersacyjnego ...	128
34. Jak przekazać złe wieści (i nie stracić niczyjej sympatii)	130
35. Co powiedzieć, kiedy nie chcesz odpowiedzieć (i pragniesz, żeby ktoś się odczepił)	132
36. Jak rozmawiać z celebrytą	134
37. Jak sprawić, żeby chcieli Ci dziękować	137

Część IV. Jak wniknąć do każdego towarzystwa	139
38. Jak być współczesnym człowiekiem renesansu	141
39. Jak sprawiać wrażenie, że wiesz wszystko o czyjejs pracy lub o hobby	145
40. Jak odkryć gorące tematy (podstawy rozmów z fachowcami)	149
41. Jak po cichu dowiedzieć się czegoś o życiu innych ...	152
42. Jak rozmawiać za granicą	155
43. Jak ich przekonać, by dali cenę jak dla osoby z branży	158
 Część V. Jak sprawiać wrażenie, że Ty i rozmówcy to dwie krople wody	 163
44. Jak sprawić, żeby uznali, że należysz do tej samej „kasty”	165
45. Jak sprawić, żeby poczuli, że jesteście jak „rodzina”	168
46. Jak im to <i>odpowiednio</i> wyjaśnić	173
47. Jak sprawić, żeby czuli, że ich słuchasz (bez powtarzania „tak”, „aha”, „mhm”)	176
48. Jak sprawić, żeby byli przekonani, że dokładnie tak samo widzisz/słyszysz/czujesz	178
49. Jak sprawiać, żeby myśleli „my” (zamiast „ja” i „ty”)	182
50. Jak zacieśnić więzy za pomocą żartu sytuacyjnego	185
 Część VI. Jak odróżnić potęgę pochwały od głupoty pochlebstw	 189
51. Jak prawić komplementy (i nie wyjść na lizusa)	191
52. Jak zostać „gołębiem pocztowym” przekazującym pozytywne emocje	193
53. Jak sprawić, żeby myśleli, że słowa podziwu tylko Ci się wymysknęły	195
54. Jak podbijać serca, działając pod przykrywką	197
55. Jak sprawić, żeby dzięki zabójczemu komplementowi na zawsze Cię zapamiętali	199

56. Jak za pomocą drobiazgów wywoływać uśmiechy na twarzach	202
57. Jak chwalić z doskonałym wyczuciem czasu	205
58. Jak sprawić, żeby chcieli prawić komplementy <i>Tobie</i> ...	207
59. Jak sprawić, żeby ukochana osoba czuła, że to związek na całe życie	210

Część VII. Jak połączyć się bezpośrednio z ich sercem213

60. Jak przez telefon wydawać się bardziej pozytywną osobą	215
61. Jak sprawiać wrażenie, że jest się blisko (nawet jeśli dzielą Was setki kilometrów)	217
62. Jak sprawić, żeby się cieszyli, że zadzwonili do Ciebie	219
63. Jak ominąć cerbera stojącego na straży	223
64. Jak przez telefon uzyskać od Grubych Ryb to, czego się chce	225
65. Jak zdobyć to, czego się chce – z uwzględnieniem czasu!	227
66. Jak zrobić wrażenie wiadomością na automatycznej sekretarce	230
67. Jak sprawić, żeby oddzwaniali	233
68. Jak sprawić, żeby cerber myślał, że Ty i VIP to najlepsi kumple	235
69. Jak sprawić, żeby chwalili Twoją wrażliwość	237
70. Jak przez telefon słuchać między wierszami	239

Część VIII. Jak rozegrać przyjęcie w stylu polityka zabiegającego o poparcie243

71. Jak uniknąć najczęstszej wpadki	247
72. Jak zrobić niezapomniane wejście	249
73. Jak poznać tych, których Ty chcesz poznać	251
74. Jak podczas rozmaitych zgromadzeń przyciągnąć do siebie ludzi	254
75. Jak sprawić, żeby poczuli się jak gwiazdy filmowe ...	257
76. Jak zadziwiać tym, co się zapamiętało	260
77. Jak sprzedawać dzięki wytrzeszczaniu gał	262

Część IX. Najbardziej podstępny szklany sufit	267
78. Jak zdobyć sympatię, ignorując cudze wpadki	269
79. Jak podbić serce, kiedy głos się łamie	272
80. Jak informować innych, co będą z tego mieli	274
81. Jak sprawić, żeby <i>chcieli</i> wyświadczyć Ci przysługę	277
82. Jak prosić o przysługę (i ją otrzymać!)	279
83. Skąd wiedzieć, o czym <i>nie</i> wspominać na przyjęciu	281
84. Skąd wiedzieć, o czym <i>nie</i> wspominać przy posiłku	284
85. Skąd wiedzieć, o czym <i>nie</i> wspominać podczas przypadkowego spotkania	286
86. Jak ich przygotować, by Cię wysłuchali	288
87. Jak wyciszyć złość (za pomocą maksymalnie trzech zdań)	291
88. Jak sprawić, żeby Cię lubili (nawet kiedy nawalisz)	294
89. Jak z klasą zastawić na kogoś sidła	296
90. Jak od pracowników obsługi dostać to, czego się chce	299
91. Jak w grupie być liderem, a nie naśladowcą	302
92. Jak wykonywać tylko właściwe ruchy	304
 Źródła	 309
O autorce	312