

Spis treści

1. Zrozumieć cztery składniki sztuki wpływu. Gdy emocje odgrywają istotną rolę (Nick Morga) (9)
2. Jak wykorzystać wiedzę naukową z zakresu sztuki perswazji. Podstawy behawioryzmu (Robert Cialdini) (17)
3. Trzy rzeczy, które menedżerowie powinni robić każdego dnia. Pracuj nad budową zaufania, zespołu oraz tworzeniem sieci kontaktów (Linda A. Hill i Kent Lineback) (53)
4. Jak nauczyć się charyzmy? Przyciągaj i motywuj (John Antonakis, Marika Fenley i Sue Liechti) (65)
5. Przekonaj ludzi, przemawiaj do ich potrzeb. Poznaj odbiorców i stwórz z nimi więź (Nancy Duarte) (89)
6. Historie, które poruszają ludzi. Połącz pomysł i emocje (Wywiad z Robertem McKee przeprowadzony przez Bronwyn Fryer) (97)
7. Zaskakująca moc perswazji karteczki samoprzylepnej. Pracuj nad relacjami interpersonalnymi (Kevin Hogan) (121)
8. Kiedy sprzedawać, przemawiając do rozsądku, a kiedy odwołać się do emocji? Rozum kontra mózg (Michael D. Harris) (131)