

Spis treści

1. Zrozumieć cztery składniki sztuki wpływu 9

Gdy emocje odgrywają istotną rolę

Nick Morga

2. Jak wykorzystać wiedzę naukową z zakresu sztuki perswazji 17

Podstawy behawioryzmu

Robert Cialdini

3. Trzy rzeczy, które menedżerowie powinni robić każdego dnia 53

Pracuj nad budową zaufania, zespołu oraz tworzeniem sieci kontaktów

Linda A. Hill i Kent Lineback

4. Jak nauczyć się charyzmy? 65

Przyciągaj i motywuj

John Antonakis, Marika Fenley i Sue Liechti

5. Przekonaj ludzi, przemawiaj do ich potrzeb 89

Poznaj odbiorców i stwórz z nimi więź

Nancy Duarte

6. Historie, które poruszają ludzi 97

Połącz pomysł i emocje

Wywiad z Robertem McKee
przeprowadzony przez Bronwyn Fryer

**7. Zaskakująca moc perswazji
karteczki samoprzylepnej 121**

Pracuj nad relacjami interpersonalnymi

Kevin Hogan

**8. Kiedy sprzedawać,
przemawiając do rozsądku,
a kiedy odwołać się do emocji? 131**

Rozum kontra mózg

Michael D. Harris