

|   |     |
|---|-----|
| Předmluva (Jeffrey Gitomer)   | 9   |
| Poděkování  | 11  |
| Slovo autora  | 13  |
| <br>  |     |
| <b>1</b>   Manipulace   | 21  |
| <b>2</b>   Přesvědčování  | 30  |
| <b>3</b>   Osobnost – neviditelný argument                              | 34  |
| <b>4</b>   Přenos moci a věrohodnosti                                   | 52  |
| <b>5</b>   Vyprávění příběhů  | 58  |
| <b>6</b>   Jak se stát guruem   | 74  |
| <b>7</b>   Touha uvěřit   | 89  |
| <b>8</b>   Důvěrná znalost  | 99  |
| <b>9</b>   Exkluzivita a dostupnost                                     | 105 |
| <b>10</b>   Zvědavost   | 113 |
| <b>11</b>   Případnost  | 119 |
| <b>12</b>   Oprávnění   | 124 |
| <b>13</b>   Jak přesvědčit rychle                                       | 131 |
| <b>14</b>   Rovnice přesvědčování                                       | 142 |
| <b>15</b>   Jak přesvědčit ke koupi                                     | 154 |
| <b>16</b>   Aby reklama zabrala   | 165 |
| <b>17</b>   Jak přesvědčivě vyjednávat                                  | 178 |
| <b>18</b>   Jak využít elektroniky k přesvědčování ve velkém            | 185 |
| <b>19</b>   Jak zvládnout přesvědčování – umění dostat to,<br>co chcete | 194 |

## PŘESVĚDČOVÁNÍ

|                       |     |
|-----------------------|-----|
| Čím lze přesvědčit    | 200 |
| Doporučená literatura | 203 |
| Rejstřík              | 204 |
| O autorovi            | 207 |