

## ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Προλογικό σημείωμα του Σερ John Harvey-Jones .....	9
Ευχαριστίες .....	11
Εισαγωγή .....	13
<b>1 Η δύναμη της επιρροής</b>	
Πώς η συναισθηματική ταύτιση και η ειλικρίνεια μπορούν να σας ωφελήσουν .....	17
<b>2 Τα μυστικά του καλού ακροατή</b>	
Γιατί η ενεργός ακρόαση είναι τόσο σημαντική .....	29
<b>3 Προσοχή, παρακαλώ</b>	
Διατηρήστε τη συγκέντρωσή σας .....	51
<b>4 Προσέξτε τη γλώσσα του σώματός σας</b>	
Πώς να «διαβάζετε» τα μη λεκτικά σήματα των συνομιλητών σας και να στέλνετε τα σωστά μηνύματα .....	79
<b>5 Η μαγεία της μνήμης</b>	
Απλές συμβουλές για την ενίσχυση της μνήμης σας ....	115

<b>6 Χρησιμοποιήστε τις λέξεις προς όφελός σας – η δύναμη της ψυχολογίας</b>	
Η επιτυχία συχνά εξαρτάται από τη χρήση της κατάλληλης λέξης την κατάλληλη στιγμή .....	155
<b>7 Τηλεφωνική τηλεπάθεια</b>	
Μάθετε πώς να χρησιμοποιείτε το τηλέφωνο προς όφελός σας και γίνετε πιο διορατικοί .....	183
<b>8 Διαπραγματεύσεις με αμοιβαίο όφελος</b>	
Εξοικειωθείτε με την ψυχολογία της διαπραγμάτευσης για να πετύχετε το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα .....	229
<b>9 Οι «δύσκολοι» άνθρωποι (και η συμπεριφορά τους)</b>	
Ποιοι είναι; .....	285
<b>10 Το φάσμα των χαρακτήρων</b>	
Πώς ν' αναγνωρίσετε μ' επιτυχία και να χειριστείτε διαφορετικούς «τύπους» ανθρώπων .....	309
Παράρτημα. Διάλειμμα για καφέ: Απαντήσεις .....	355