

## Capitolo 1

**LE RISPOSTE ALLE TUE DOMANDE SULLA PERSUASIONE** – pag.21

Cos'è la persuasione? – pag.22

Persuasione e comunicazione – pag.26

Programmazione Neuro-Linguistica – pag.29

Altre tecniche che imparerai – pag.33

Figli e persuasione – pag.33

La storia della persuasione – pag.34

Teorie moderne sulla persuasione – pag.36

## Capitolo 2

**VENTI MODI PER COMUNICARE MEGLIO** – pag.45

Ricorda che non puoi non comunicare – pag.46

Conosci il tuo punto di partenza – pag.49

Migliora le tue abilità – pag.51

Sii bravo ad ascoltare – pag.51

Rispetta gli altri – pag.52

Apprezza le altre persone – pag.53

Sii autentico – pag.53

Sviluppa empatia – pag.54

Mostra calore umano – pag.55

Incoraggia le persone a parlare – pag.56

Utilizza le domande – pag.57

Fai eco – pag.58

Dai feedback sui punti di forza – pag.59

Pensa all'aspetto esteriore e al linguaggio del corpo – pag.59

Gestisci e controlla il tuo stress – pag.60

Sviluppa pazienza e flessibilità – pag.60

Ricorda le cose – pag.61

Pensa prima di parlare – pag.63

Crea rapport e fai arrivare a destinazione il tuo messaggio – pag.65

Utilizza la PNL – pag.65

## Capitolo 3

**COME LA PNL PUÒ CAMBIARE LA TUA VITA** – pag.67

Cos'è la PNL? – pag.68

Il linguaggio della PNL – pag.72

Presupposizioni di base della PNL – pag.73

Segnali di accesso oculari – pag.73

Quattro pilastri della PNL – pag.74

Valori e convinzioni – pag.76

Acuità sensoriale e calibrazione – pag.77

Meta-programmi – pag.78

Meta-programmi e persuasione – pag.80

Modellamento – pag.81

Lo stato in cui sei – pag.82

Metafore e storie – pag.84

## Capitolo 4

### **PERCHÉ DEVI SAPERNE IN FATTO DI ASSERTIVITÀ** – pag.87

Perché essere assertivi? – pag.88

Quando dovresti essere assertivo? – pag.89

Qual è il tuo grado di assertività? – pag.91

Comportamento non assertivo – pag.94

I vantaggi dell'assertività – pag.96

Come essere più assertivo e persuasivo – pag.98

Altri modi per essere assertivo – pag.100

## Capitolo 5

### **COME CAPIRE ESATTAMENTE DOVE STAI ANDANDO** – pag.105

Sapere verso cosa stai andando – pag.106

Come sapere verso cosa stai andando – pag.109

Cosa ti importa veramente? – pag.111

Obiettivi o risultati? – pag.113

La formula per il successo – pag.115

Non esistono fallimenti, solo feedback – pag.116

## Capitolo 6

### **QUELLO CHE TUTTI DOVREBBERO SAPERE SULL'ASCOLTO** – pag.121

Sei bravo ad ascoltare? – pag.122

La chiave per essere un ascoltatore attivo – pag.124

Ricordi – pag.126

Abilità di ascolto attivo – pag.130

Mostrare empatia – pag.131

Linguaggio del corpo – pag.132

Meta-programmi – pag.133

Strutturare l'ascolto – pag.134

## Capitolo 7

### **COME SENTIRE QUELLO CHE STA DICENDO IL CORPO** – pag.139

Il comunicatore silenzioso – pag.140

Ognuno ha il proprio – pag.141

Inviare il messaggio sbagliato – pag.142

Come apparire giusti per la parte – pag.145

Strette di mano – pag.147

Vestiti e accessori – pag.148

Utilizzare la tua voce – pag.150

Sta tutto negli occhi – pag.151

Spazio personale – pag.152

Posizioni della testa – pag.153

Posizioni del corpo – pag.153

Non parlare con le mani – pag.155

Varianti culturali – pag.155

Via con l'intelligenza: PNL – pag.156

Interpretare – pag.158

Segnali di accesso oculari – pag.160

Ricalcare e rispecchiare – pag.161

Piano, piano – pag.163

Capitolo 8

**RAPPORT, RAPPORT, RAPPORT** – pag.167

Come non creare rapport – pag.168

Cos'è il rapport? – pag.169

Caratteristiche a cui tendere – pag.170

L'empatia, riveduta e corretta – pag.171

Calore umano – pag.172

Coerenza – pag.173

Autenticità – pag.174

Usa il nome delle persone – pag.174

Fai sentire bene le persone e falle sentire importanti – pag.175

Come parlare del più e del meno – pag.176

Utilizzare domande e affermazioni aperte – pag.177

Meta-programmi – pag.178

Carisma – pag.179

Capitolo 9

**I SEGRETI PER FAR ARRIVARE A DESTINAZIONE IL TUO MESSAGGIO** – pag.183

L'essenza della persuasione – pag.184

Come perdere l'attenzione delle persone – pag.186

Come mantenere l'attenzione delle persone e far arrivare il messaggio a destinazione – pag.189

La regola del 3 – pag.192

Ricalca il tuo pubblico – pag.192

Scegli attentamente le tue parole – pag.194

Comunicazione digitale – pag.196

Capitolo 10

**SEMPLICI MODI PER ELIMINARE IL NERVOSISMO** – pag.201

Se vuoi persuadere, rimani calmo – pag.202

Cos'è lo stress? – pag.202

Come ti fa sentire lo stress – pag.204

Come respiri – pag.205

Sentirsi calmi – pag.206

Dieci modi per rimanere calmi – pag.207

Capitolo 11

**CIÒ CHE DEVI SAPERE SU CONFLITTI E NEGOZIAZIONE** – pag.221

Cambiare i comportamenti delle persone – pag.222

Conflitti – pag.224

Risolvere i conflitti – pag.226

Da conflitto a negoziazione – pag.228

Negoziazione demistificata – pag.228

Cominciamo dall'inizio – pag.229

Negoziazione win-win – pag.232

Negoziare con abilità – pag.234

Dove negoziare – pag.235

Arrivare al dunque – pag.237

Buona pianificazione – pag.238

Non prenderla sul personale – pag.239

In pratica – pag.240

Capitolo 12

**DIECI PASSI VERSO LA PERSUASIONE** – pag.245

Persuadi con la PNL – pag.246

Dieci passi verso la persuasione – pag.247