

Spis treści

| | |
|---|----|
| O autorce | 9 |
| Podziękowania | 10 |
| | |
| 1. Siedem bodźców | 11 |
| Siedem czynników motywujących | 12 |
| Nadmierna manipulacja | 18 |
| | |
| 2. Potrzeba więzi | 21 |
| Kto odczuwa więź, ten bardziej przykłada się do pracy | 22 |
| Rzeczownik wskazany zamiast czasownika | 23 |
| Warto brać pod uwagę sugestywność opinii innych | 24 |
| Wyrażanie prośby – wybór właściwej osoby | 28 |
| Zaciąganie długów | 33 |
| Prowokuj sprzeciw | 36 |
| Wykorzystuj skłonność do naśladowania | 38 |
| Wzajemne zrozumienie osiąga się imitowaniem mowy ciała | 39 |
| Skłonność do naśladowania reakcji emocjonalnych innych ... | 41 |
| Komunikat jak wirus | 42 |
| O wspólnych czynnościach | 44 |
| Jak wzbudzić zaufanie do siebie | 48 |
| Zgodność mózgow osób mówiących i słuchających | 49 |
| Rywalizacja skuteczna i nieskuteczna | 50 |
| Posłuch mają osoby o cechach przywódczych | 53 |
| Co mówisz rękami | 58 |
| Twarz i oczy też mówią | 61 |
| Oddziałuj tonem głosu | 62 |
| Ubiór ma znaczenie | 63 |
| Jak uzyskać przywództwo w kilka sekund | 64 |
| | |
| 3. Nawyki | 67 |
| Teoria nawyków | 68 |
| Jak wyrabia się nawyki | 69 |

| | |
|--|------------|
| Jak z rozmysłem angażować nieświadomość | 73 |
| Jak wyrobić w sobie nowy nawyk w ciągu tygodnia | 76 |
| 4. Sugestywność opowieści o sobie samych | 81 |
| Czuję twój ból (dosłownie!) | 84 |
| Nasze własne historie przesądzają o tym, jak się zachowujemy | 87 |
| Jak wykorzystywać osoby | 90 |
| Strategia wyłomów | 93 |
| Strategia zakotwiczenia w osobach | 96 |
| Warto zaczynać od rzeczy małych | 100 |
| Aktywność społeczna | 102 |
| Zapis odręczny angażuje bardziej | 104 |
| Prowokowanie nowych autonarracji | 106 |
| 5. Kij i marchewka | 111 |
| Prowokowanie aktywności automatycznej | 112 |
| Wiedza właścicieli kasyn | 114 |
| Pięć podstawowych modułów wzmacniania | 116 |
| Wzmacnianie stałe: jak zachęcać do nowych przedsięwzięć ... | 117 |
| Proporcja zmienna: jak sprawić, by inni czynili to, co zostało wskazane | 118 |
| Zmienne odstępy czasu: jak uzyskiwać stabilność zachowań .. | 119 |
| Proporcja niezmienna: jak wywoływać eksplozje pewnych zachowań | 120 |
| O nikłej przydatności modułu niezmiennych odstępów czasu | 123 |
| Nagradzanie za małe kroczki | 124 |
| O doborze odpowiedniej nagrody | 128 |
| Kiedy nagradzać | 130 |
| Wzmacnianie negatywne | 131 |
| Kary | 133 |
| 6. Instynkty | 135 |
| Strach, uwaga i pamięć | 135 |
| Lęk przed chorobą i śmiercią | 137 |
| Strach przed utratą | 139 |
| Ograniczone ilości | 142 |
| O wybieraniu znanych gatunków i marek | 143 |
| Zależy nam na sterowaniu | 146 |
| Poczucie bezpieczeństwa a uczestnictwo | 148 |

| | |
|--|-----|
| Nowe i lepsze | 150 |
| Sięganie po więcej | 150 |
| Innowacje a dopamina | 153 |
| Pożywienie i seks | 154 |
| | |
| 7. Pragnienie doskonałości | 157 |
| | |
| Perfekcja a nagrody | 158 |
| Sugerujmy ludziom ich wyjątkowość | 161 |
| Wyzwania motywują | 162 |
| Autonomia sprzyja perfekcji | 164 |
| O pozytywnym zmaganiu się | 165 |
| Reagowanie motywujące | 166 |
| O znaczeniu przepływu | 169 |
| | |
| 8. Złudzenia poznawcze | 175 |
| | |
| Twój leniwy mózg | 177 |
| Szukanie winnych | 179 |
| Wykorzystywanie spójnych opowieści | 181 |
| O pożytku z naprowadzania | 182 |
| Aluzje do śmierci | 184 |
| Zakotwiczenie: kiedy liczba jest czymś więcej | 187 |
| Oswojenie źródłem satysfakcji | 191 |
| O utrudnianiu lektury | 194 |
| Status quo może dezorientować | 195 |
| Narażaj innych na dyskomfort | 197 |
| Potrzeba pewności | 199 |
| Nie trudź ludzi zbyt długim myśleniem | 201 |
| Wiele rymów nie zaszkodzi, gdy ktoś za bystrego chce uchodzić | 202 |
| Zwyczajne nazwy i nazwiska są najlepsze | 202 |
| Jak uaktywnić czyjąś pamięć | 203 |
| Schematyzm w twojej głowie | 208 |
| Dwa słowa, które mogą wszystko zmienić | 211 |
| Metafory zmieniają sposób myślenia | 212 |
| Warto chwycić odpowiedni moment | 214 |
| Czas to pieniądz | 215 |
| Przeżycia ceni się bardziej niż posiadanie czegoś wartościowego | 216 |
| Wędrujące umysły | 218 |
| Warto odwoznić od myślenia | 220 |
| Można było, trzeba było, należało, czyli o potędze żalu | 222 |
| O podnoszeniu ciężarów | 224 |

| | |
|--|-----|
| 9. Czynniki motywujące i strategie w praktyce | 227 |
| Zachęty do datków pieniężnych | 229 |
| Zachęty do przejmowania inicjatywy | 231 |
| Sposoby uzyskiwania decyzji o zatrudnieniu | 233 |
| Sposoby nakłaniania do przyjęcia oferty pracy | 237 |
| Pozyskiwanie nowego odbiorcy usług | 240 |
| Zachęcanie dzieci do ćwiczeń muzycznych | 244 |
| Przemienianie klientów w ewangelizatorów | 247 |
| Zachęcanie do udziału w wyborach | 249 |
| Nakłanianie do zdrowszego trybu życia | 251 |
| Nakłanianie do posługiwania się specyfikacjami | 255 |
| Zachęcanie do recyklingu | 257 |
| Namawianie klientów do czynnego demonstrowania odczuwanej więzi | 260 |
| Nakłanianie do liczenia się z przeciwnymi poglądami | 262 |
| 10. Lista strategii | 267 |
| Potrzeba więzi | 267 |
| Nawyki | 269 |
| Sugestywność opowieści o sobie samych | 269 |
| Kij i marchewka | 270 |
| Instynkty | 271 |
| Pragnienie doskonałości | 273 |
| Złudzenia poznawcze | 274 |
| Bibliografia | 279 |