

## Spis treści

Wprowadzenie. Ludzie się liczą 9

### Część I

**Jak się taki stałeś? 17**

- 1 Test Myers-Briggs nic nie znaczy. Enneagram prawdę Ci powie 19
- 2 Jak nawiązać więź z kim tylko chcesz (nawet jeśli go nie lubisz)? 24
- 3 Jak zrozumieć kogoś lepiej niż swoich znajomych (zaledwie w trzy minuty)? 27
- 4 Bądź zainteresowany, a nie interesujący 31
- 5 Większość ludzi jest samotna: pomóż im poczuć więź 36

### Część II

**Poznawanie właściwych ludzi 39**

- 6 Noś pomarańczowe buty: proste klucze do nawiązywania znajomości, o których nikt nie mówi 41
- 7 Jak poznać kogo tylko chcesz? 44
- 8 Stwórz sobie własny zespół doradców 47
- 9 Zatrudniaj powoli, zwalnij szybko — w firmie oraz w życiu pozazawodowym 51
- 10 Ignoruj właściwych ludzi 55

### Część III

**„Czytanie z ludzi” 61**

- 11 Nie czekaj na chwilę, w której będziesz mógł mówić. Zaczynaj aktywnie słuchać 63
- 12 Słowa znaczą niewiele. Słuchaj oczami, a nie uszami 66
- 13 Zawsze przyjmij propozycję szklanki wody 70
- 14 Blef sprawdza się tylko w pokerze 73
- 15 Jeden trik, który wydaje się śmieszny, ale zawsze działa 76

<b>Część IV</b>	<b>Nawiązywanie więzi z ludźmi</b>	<b>81</b>
16	Walidacja, walidacja i jeszcze raz walidacja	83
17	Najważniejsze pytanie, jakie kiedykolwiek zadasz na pierwszym spotkaniu	87
18	To, kim jesteś online, mówi o tym, kim jesteś w normalnym życiu	91
19	Płacz jest dla zwycięzców	95
20	Zasada platynowa zawsze ma większą siłę niż złota	98
<b>Część V</b>	<b>Wpływanie na ludzi</b>	<b>103</b>
21	Pomóż wpaść na Twój pomysł!	105
22	Pasja jest niczym bez wytrwałości	108
23	Nie sprzedawaj historyjek, opowiadaj	112
24	Paradoks perswazji: zamknij się	115
25	Do każdego pomieszczenia wchodzi tak, jakbyś to Ty był jego właścicielem	119
26	Nigdy nie dostaniesz tego, o co nie poprosisz	122
<b>Część VI</b>	<b>Ułatwianie zmiany zdania</b>	<b>127</b>
27	Lepiej być szczęśliwym niż mieć rację	129
28	Zawsze pamiętaj o zarządzaniu wielopłaszczyznowym	132
29	Wykraczaj poza udawaną skromność w autopromocji	135
30	Spędzaj czas ze swoimi przyjaciółmi	140
<b>Część VII</b>	<b>Uczenie ludzi</b>	<b>143</b>
31	Modeluj	145
32	Rozwijaj mocne strony — nie tylko swoje	147
33	Nie bądź nauczycielem (ani menedżerem), bądź trenerem (i uczniem)	151
34	Nie oskarżaj siebie za niepowodzenia	154

**Część VIII****Przewodzenie ludziom****157**

- 35 Nie ma miejsca dla „ja” w zespole,  
ale na pewno jest miejsce dla „ja” w przywództwie 159
- 36 Neurony lustrzane i jak dobry nastrój  
może diametralnie odmienić wyniki 164
- 37 Jak sprawić, że będziesz mieć przy sobie każdego,  
kogo chcesz, po wypowiedzeniu jednego słowa  
(no, może dwóch)? 168
- 38 Zawsze bądź tym, który przynosi złe wiadomości 172
- 39 Nakręć się przed każdym spotkaniem 175
- 40 Każdy chce zostać liderem 178

**Część IX****Rozwiązywanie konfliktów z ludźmi****181**

- 41 Jeśli jesteś chętny do pomocy, jesteś tam,  
aby zwyciężyć 183
- 42 Ochłoń i dopiero wtedy rozwiązuj konflikty 187
- 43 Odpuść, aby dostać to, czego pragniesz 190
- 44 Załóż kamizelkę kuloodporną (albo zastosuj prosty  
system, który uratował moje małżeństwo) 193

**Część X****Inspirowanie ludzi****197**

- 45 Pamiętaj, że tu nie chodzi o Ciebie 199
- 46 Nie sil się na oryginalność, część 1.:  
Możesz mnie cytować 203
- 47 Bezdomność: natychmiastowe lekarstwo na zły nastrój 206
- 48 Nie pozwól, aby jedno złe słowo zakłóciło wieloletni  
okres pochwał 210

**Część XI****Uszczęśliwianie ludzi****215**

- 49 Niech to będzie Dzień Honey! 217
- 50 Cofnij się w czasie i wyślij kartkę z podziękowaniami  
(tak, taką prawdziwą) 220
- 51 Codzienne wprowadzanie może czynić cuda 223

52	Kup mu bonsai	227
53	Nie sil się na oryginalność, część 2.: Jak sprawić, aby codziennie myślały o Tobie tysiące ludzi?	231
	<b>Konkluzje. Zdobyć tego, czego pragniesz od życia, sprowadza się do pielęgnowania Twoich relacji z ludźmi i jest to największy paradoks relacji międzyludzkich</b>	<b>235</b>
	<b>Podziękowanie</b>	<b>237</b>
A	<b>Enneagram: test</b>	<b>239</b>
B	<b>Inspirujące cytaty</b>	<b>253</b>