

**IDŹ DO:**

- ▶ Spis treści
- ▶ Przykładowy rozdział

**KATALOG KSIĄŻEK:**

- ▶ Katalog online
- ▶ Bestsellery
- ▶ Nowe książki
- ▶ Zapowiedzi

**CENNIK I INFORMACJE:**

- ▶ Zamów informacje o nowościach
- ▶ Zamów cennik

**CZYTELNIA:**

- ▶ Fragmenty książek online

## Czarna księga perswazji. Używaj NLP, by zdobyć wszystko, czego pragniesz

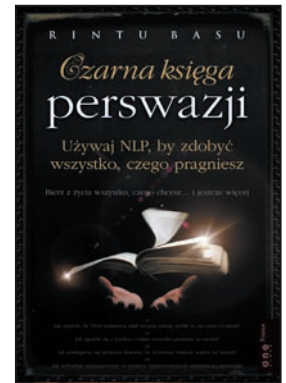
Autor: Rintu Basu

Tłumaczenie: Wojciech Sztukowski

ISBN: 978-83-246-3005-9

 Tytuł oryginału: [Persuasion Skills Black Book: Practical NLP Language Patterns for Getting The Response You Want](#)

Format: 140 × 208, stron: 200

**Bierz z życia wszystko, czego chcesz... i jeszcze więcej**

- Jak zgodzić się z każdym i mimo wszystko postawić na swoim?
- Jak posługiwać się prostymi słowami, by wywierać większy wpływ na innych?
- Jak wzbudzać zaangażowanie za pomocą zaawansowanych umiejętności perswazji?
- Jak sprawić, by Twój rozmówca miał szczerą ochotę zrobić to, na czym Ci zależy?

**OSTRZEŻENIE:** Wiedza zawarta w tej książce jest narzędziem niebezpiecznym, o bardzo dużym polu rażenia. Przedawkowanie i stosowanie wbrew zaleceniom może zagrażać Twojemu życiu lub zdrowiu!

Ta wyjątkowa książka stanowi podręcznik do szybkiej nauki najpotężniejszych wzorców językowych. Wzorców, które możesz wykorzystywać we wszystkich praktycznie sytuacjach życiowych, osiągając zawsze najlepsze efekty.

Istota rzeczy, narzędzia i strategie, których nauczy Cię ta książka, są przekazywane w taki sposób, że świadomie zdobywana wiedza i nieświadomie nabywane przez Ciebie umiejętności będą się harmonijnie rozwijać od pierwszych stron lektury. Zostań tajemnym mistrzem perswazji na własnych warunkach — siedząc wygodnie w domu i ucząc się o dowolnie wybranej porze.

- Menedżerowie — dowiedźcie się, jak skutecznie motywować swoje zespoły!
- Rodzice — nauczcie się skutecznie ośmielać i wspierać swoje dzieci!
- Nauczyciele — przekonajcie się, jak sprawić, by Wasi uczniowie zaangażowali się w naukę.
- Handlowcy — poznajcie niezawodne sposoby na dochodzenie do „tak”.
- Pary — zdobądźcie umiejętność wzmacniania i pielęgnowania Waszego związku.
- Single — przeczytajcie, jak przyciągać najlepszych partnerów i robić na nich dobre wrażenie.
- Podwładni — przyswajajcie metody zarządzania swoim szefem i awansowania.
- Klienci — sprawiajcie, aby Wasze reklamacje były należycie rozpatrywane.

Do koszyka



Do przechowalni


 Nowość


 Promocja

R I N T U B A S U

# *Czarna księga* perswazji

Używaj NLP, by zdobyć  
wszystko, czego pragniesz

Bierz z życia wszystko, czego chcesz... i jeszcze więcej



∞  
Jak sprawić, by Twój rozmówca miał szczerą ochotę zrobić to, na czym Ci zależy?

∞  
Jak zgodzić się z każdym i mimo wszystko postawić na swoim?

∞  
Jak posługiwać się prostymi słowami, by wywierać większy wpływ na innych?

∞  
Jak wzbudzać zaangażowanie za pomocą zaawansowanych umiejętności perswazji?

POWER

one  
press

# Spis treści

<b>Powiedzieli o Czarnej księdze .....</b>	<b>7</b>
<b>Podziękowania .....</b>	<b>11</b>
<b>Przedmowa .....</b>	<b>12</b>
<b>Wprowadzenie .....</b>	<b>14</b>
<b>Wartości, etyka i manipulacja .....</b>	<b>16</b>
<b>Jak korzystać z tej książki? .....</b>	<b>18</b>
<b>10 minut praktyki dziennie .....</b>	<b>21</b>
<b>NAJWAŻNIEJSZE KWESTIE .....</b>	<b>22</b>
<b>Zmiana kierunku myśli rozmówcy .....</b>	<b>23</b>
<b>PRZYKŁAD Z JEDNYM POSUNIĘCIEM .....</b>	<b>26</b>
<b>ZASTOSOWANIA WZORCA REDEFINICJI .....</b>	<b>27</b>
<b>ĆWICZENIE WZORCA .....</b>	<b>29</b>
<b>CZY JESTEŚ NAPRAWDĘ ZAANGAŻOWANY W NAUKĘ UMIEJĘTNOŚCI PERSWAZJI? ...</b>	<b>30</b>
<b>WIĘCEJ PRZYKŁADÓW I ILUSTRACJI WZORCA REDEFINICJI .....</b>	<b>31</b>
<b>Ramy porozumienia .....</b>	<b>33</b>
<b>UZYSKIWANIE ZGODY I WYKLUCZAJĄCE SPRZECIW WARUNKOWANIE .....</b>	<b>34</b>
<b>RAMY POROZUMIENIA .....</b>	<b>34</b>
<b>PROSTE ĆWICZENIE .....</b>	<b>35</b>
<b>RAMY POROZUMIENIA RAZ JESZCZE .....</b>	<b>35</b>
<b>ZGADZAĆ SIĘ NA WSZYSTKO? .....</b>	<b>36</b>
<b>WARIACJE NA TEMAT .....</b>	<b>38</b>
<b>DRUGA CZĘŚĆ FRAZY .....</b>	<b>39</b>
<b>Jak być przekonującym? .....</b>	<b>41</b>
<b>POMYSŁY NA ZASTOSOWANIA WZORCÓW .....</b>	<b>43</b>
<b>TECHNIKA SPRZEDAŻY: BUDOWANIE „ZBIORÓW TAK” .....</b>	<b>45</b>
<b>TECHNIKA NLP: HIPNOTYCZNE DOPASOWYWANIE I PROWADZENIE .....</b>	<b>46</b>
<b>TECHNIKA HIPNOTYCZNA: PRZERWANIE WZORCA NLP .....</b>	<b>46</b>
<b>PRZYKŁAD PRZERWANIA WZORCA .....</b>	<b>47</b>
<b>ZMIANA POSTRZEGANIA .....</b>	<b>48</b>
<b>POZYCJE PERCEPCYJNE I NATURA RZECZYWISTOŚCI .....</b>	<b>49</b>
<b>POZYCJE PERCEPCYJNE I NATURA JESZCZE JEDNEJ RZECZYWISTOŚCI .....</b>	<b>51</b>
<b>RADZENIE SOBIE ZE SPRZECIWEM I HIPNOTYCZNE WZORCE JĘZYKOWE .....</b>	<b>51</b>
<b>NLP A RADZENIE SOBIE ZE SPRZECIWEM .....</b>	<b>53</b>
<b>UKRYTA HIPNOZA W RZECZYWISTYM ŚWIECIE .....</b>	<b>54</b>
<b>NAJWAŻNIEJSZA TAJEMNICA PERSWAZJI NLP .....</b>	<b>55</b>

<b>Używanie prostych słów w celu dodawania i usuwania myśli .....</b>	<b>57</b>
POŚLUGIWANIE SIĘ PROSTYMI SŁOWAMI	
W CELU WYWIERANIA WIĘKSZEGO WPŁYWU NA INNYCH .....	57
<b>Być na tyle pewnym siebie, by ćwiczyć w rzeczywistych sytuacjach .....</b>	<b>63</b>
POZBĄDŹ SIĘ OBAW PRZED PORĄŻKĄ .....	63
WYKORZYSTYWANIE POZYCJI PERCEPCYJNYCH	
W CELU STWORZENIA BARDZIEJ PRZEKONUJĄCEJ OSOBOWOŚCI .....	66
NAUCZ SIĘ MÓWIĆ DO SIEBIE TAK, BY BUDOWAĆ POZYTYWĄ SAMOOCENĘ .....	68
<b>Wzorce świadomości .....</b>	<b>70</b>
WZORCE ŚWIADOMOŚCI NLP .....	71
PRZYKŁADY WZORCÓW ŚWIADOMOŚCI .....	72
<b>Dobry kontakt... więcej niż naśladowanie? .....</b>	<b>76</b>
CZYM JEST DOBRY KONTAKT? — PODSTAWY .....	77
STANDARDOWE PODEJŚCIE DO PROCESU	
NAWIĄZYWANIA DOBREGO KONTAKTU W NLP .....	77
DOBRY KONTAKT W JEDNYM ŁATWYM KROKU .....	80
UKRYTA KONTROLA NAD PRZEBIEGIEM ROZMOWY .....	81
<b>Dopasowywanie i prowadzenie ... .....</b>	<b>84</b>
DOPASOWUJ SIĘ I PROWADŹ .....	85
TRADYCYJNA HIPNOTYCZNA TECHNIKA SPRZEDAŻY .....	85
PRZYKŁADY DOPASOWYWANIA I PROWADZENIA .....	88
HIPNOTYCZNY JĘZYK NLP: RZUTOWANIE W PRZYSZŁOŚĆ .....	89
REZULTATY DOPASOWYWANIA I PROWADZENIA .....	90
HIPNOTYCZNY JĘZYK: WARUNEK .....	91
JESZCZE JEDEN ASPEKT DOPASOWYWANIA I PROWADZENIA .....	92
<b>Wykorzystywanie wewnętrznych reprezentacji do ukrytego</b>	
<b>ukierunkowywania myśli .....</b>	<b>94</b>
KLUCZ DO TECHNIK PERSWAZJI ODDZIAŁUJĄCYCH NA PODŚWIADOMOŚĆ ...	
MÓW O TYM, CO CHCESZ UMIEŚCIĆ W UMYŚLE ROZMÓWCY .....	95
PRZYKŁAD UKRYTEJ HIPNOZY .....	98
CZY ZASTOSOWANIE HIPNOTYCZNYCH WZORCÓW JĘZYKOWYCH JEST	
MANIPULACJĄ? .....	98
<b>Pytania są odpowiedzią .....</b>	<b>101</b>
DLACZEGO MIAŁBYŚ CHCIEĆ WPROWADZIĆ ODBIORCĘ W GŁĘBSZY TRANS? .....	102
ZMYSŁOWY JĘZYK NLP: ROZWIJANIE PROCESOWYCH HIPNOTYCZNYCH WZORCÓW	
JĘZYKOWYCH .....	103
PYTANIE NLP JEST ODPOWIEDZIĄ .....	105
HIPNOTYCZNE ĆWICZENIE NLP .....	110

<b>Pisemne wzorce perswazji .....</b>	<b>112</b>
CZTERY KLUCZE DO WZORCÓW JĘZYKOWYCH .....	112
ANALIZA JĘZYKA HIPNOTYCZNEGO UŻYTEGO W E-MAILU .....	116
RÓŻNICA MIĘDZY WZORCAMI PISANYMI I MÓWIONYMI .....	122
<b>Jak to wszystko połączyć? .....</b>	<b>123</b>
UKRYTE HIPNOTYCZNE SKRYPTY PERSWAZYJNE, DZIĘKI KTÓRYM BĘDZIESZ ROBIĆ SZYBSZE POSTĘPY .....	124
HIPNOTYCZNE SKRYPTY PERSWAZYJNE .....	124
KONTROLA STANÓW A UMIEJĘTNOŚCI PERSWAZJI NLP .....	126
PLANOWANIE HIPNOTYCZNYCH TECHNIK PERSWAZJI .....	126
HIPNOTYCZNE WZORCE PERSWAZJI NLP .....	127
HIPNOTYCZNA PERSWAZJA, WIĘCEJ NIŻ TYLKO WZORZEC JĘZYKOWY .....	128
PRZYKŁAD PODEJŚCIA STRATEGICZNEGO .....	128
<b>Proces sprzedaży NLP zdekonstruowany .....</b>	<b>132</b>
PRZED SPOTKANIEM Z POTENCJALNYM KLIENTEM .....	132
POCZĄTEK SPOTKANIA .....	133
ANALIZA POTRZEB .....	133
ŁĄCZENIE ROZWIĄZAŃ I POTRZEB .....	134
RADZENIE SOBIE ZE SPRZECIWIEM .....	135
PROŚBA O ZAWARCIE TRANSAKCJI .....	136
POWSTRZYMYWANIE WYRZUTÓW SUMIENIA NABYWCY .....	136
<b>Stosowanie porównań w celu wytworzenia u odbiorcy pożądanego stanu .....</b>	<b>139</b>
WZORCE NISZCZENIA DECYZJI .....	140
JĘZYK NLP: RZUTOWANIE W PRZYSZŁOŚĆ I WIĄZANIE MYŚLI .....	141
<b>Przechodzenie od monologów do hipnotycznych rozmów perswazyjnych ....</b>	<b>144</b>
JAK LEPIEJ WYKORZYSTYWAĆ HIPNOTYCZNĄ PERSWAZJĘ W ROZMOWACH .....	145
TECHNIKA NLP: POZYCJE PERCEPCYJNE .....	145
JĘZYK NLP: WYPOWIADANIE WZORCÓW .....	145
HIPNOTYCZNE KONWERSACJE PERSWAZYJNE .....	146
SKRYPT UWODZENIA NLP — POCZĄTEK .....	147
<b>Przekonywanie rozczarowanego zespołu .....</b>	<b>151</b>
PRZYWÓDZTWO NLP: ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM .....	151
<b>Koniec początku .....</b>	<b>155</b>
STOSOWANIE WZORCÓW JĘZYKOWYCH NLP W PRAWDZIWYM ŚWIECIE .....	156
ZARZĄDZANIE ROZMOWĄ WEDŁUG NLP: RADZENIE SOBIE Z KRZYKACZAMI I DOMOKRĄŻCAMI .....	156

OBŚLUGA KLIENTA WEDŁUG NLP: RADZENIE SOBIE Z ROZGNIEWANYMI KLIENTAMI .....	158
WZORCE UWODZENIA NLP .....	159
WZORCE HIPNOTYCZNE: KONCZENIE POCZĄTKU .....	161
<b>Różne wzorce i przykłady do zabawy .....</b>	<b>164</b>
SKRYPTY OPARTE NA UKRYTEJ HIPNOZIE .....	165
WYSOKOŚĆ, GŁOŚNOŚĆ I TON GŁOSU RAZ JESZCZE .....	165
UKRYTA HIPNOZA: PRZYKŁAD Z KONTEKSTU SZKOLENIOWEGO .....	166
HIPNOTYCZNE UWODZENIE: PRZYKŁAD PERSWAZJI NLP .....	168
UKRYTA PERSWAZJA NLP W TRAKCIE IMPREZY BRANŻOWEJ .....	170
<b>Zastosowania NLP w biznesie: taktyka perswazji .....</b>	<b>171</b>
TAKTYKA BIZNESOWA NLP: REZULTATY .....	172
ZASOBY DOTYCZĄCE NEUROLINGWISTYCZNEJ PERSWAZJI .....	173
NEUROLINGWISTYCZNE WZORCE PERSWAZJI A KIEROWANIE PRZEŁOŻONYMI .....	176
PRAKTYCZNY PRZYKŁAD KOTWICZENIA W KONTEKŚCIE SZKOLENIOWYM .....	176
DEMONSTRACJA KOTWIC NLP .....	176
<b>Neurolingwistyczne techniki motywowania zespołu handlowców .....</b>	<b>178</b>
TOŻSAMOŚĆ, WARTOŚCI I PRZEKONANIA NLP .....	179
KOTWICZENIE NEUROLINGWISTYCZNE W CELU ZMIANY EMOCJI .....	180
HIPNOTYCZNE WZORCE JĘZYKOWE W SPRZEDAŻY .....	180
<b>Zaawansowane techniki perswazji: kieruj swoim szefem .....</b>	<b>182</b>
<b>Zasoby i następne kroki .....</b>	<b>184</b>
ZAAWANSOWANE WZORCE PERSWAZJI DLA POCZĄTKUJĄCYCH... .....	184
POZA NLP: PRAWDZIWY KURS <i>NLP PRACTITIONER</i> .....	184
DOBRY KONTAKT, KOTWICZENIE I UMIEJĘTNOŚCI Z ZAKRESU KOMUNIKACJI NIEWERBALNEJ .....	185
FORA NLP .....	185
KSIĄŻKI O NLP .....	186
<b>Dodatkowy wzorzec — całkiem gratis .....</b>	<b>188</b>
<b>O Rintu Basu .....</b>	<b>194</b>

# Przechodzenie od monologów do hipnotycznych rozmów perswazyjnych

**W perswazji nie chodzi o jednokierunkowe monologi – gotowce,  
ale o dwukierunkowy proces angażujący obydwie strony**

**T**eraz weźmiemy wszystkie zaprezentowane skrypty i zmienimy je w rozmowy. Kluczem jest aktywne uczestnictwo rozmówcy. Często będziesz zauważać, że zaledwie drobne ukierunkowanie wystarczy, by Twój interlokutor sam doskonale Cię zrozumiał i zrobił to, co zechcesz.

Zasadniczo jeżeli poszukasz korzyści, jakie Twój rozmówca uzyska dzięki spełnieniu Twoich życzeń, a następnie przedstawisz mu je jako ważne i znaczące, osiągniesz rezultat typu wygrana – wygrana. Gdy przyjmujesz takie podejście, najlepszą techniką perswazji i wywierania wpływu jest nie tyle doprowadzenie klienta do lady, co pokazanie mu, w którą stronę ma iść. Oznacza to, że perswazja nie jest jednokierunkowym monologiem – gotowcem, ale dwukierunkowym procesem, w który angażują się obydwie strony. Teraz zajmiemy się tym, jak możesz wykorzystać niektóre z procesów i wzorców, których się nauczyliśmy, aby stworzyć opisaną konwersację.

## **Jak lepiej wykorzystywać hipnotyczną perswazję w rozmowach**

---

Zanim zaczniemy na dobre, chciałbym przypomnieć kilka koncepcji — przedstawiałem je już, ale są na tyle istotne, że warto wspomnieć o nich ponownie.

### **Technika NLP: pozycje percepcyjne**

---

Jeżeli mogę zaplanować swoją sesję perswazji z wyprzedzeniem, zawsze wykonuję ćwiczenie polegające na zajmowaniu zróżnicowanych pozycji percepcyjnych. Wyobrażam sobie siebie jako swojego rozmówcę niezależnie od tego, czy moim aktualnym interlokutorem jest grupa, osoba, czy organizacja. Oczywiście im lepiej go znam, tym łatwiej jest mi wyobrazić sobie siebie na jego miejscu i tym bardziej precyzyjne jest takie wyobrażenie — robię to jednak nawet wówczas, kiedy nie wiem nic o osobie, z którą będę rozmawiać. Postępuję tak, ponieważ dzięki temu zaczynam myśleć tak, jak mój przyszły interlokutor. Staram się zrozumieć jego przekonania, wartości, problemy i korzyści w kontekście działań, do których chcę go nakłonić — zasadniczo dopasowuję się też do jego języka werbalnego i niewerbalnego. Wszystko to wspinałoby mi w kontekście perswazji. Można powiedzieć, że nawiązuję dobry kontakt, jeszcze zanim w ogóle spotkam się z rozmówcą.

### **Język NLP: wypowiedanie wzorców**

---

Mówiłem o tym wcześniej i sędzę, że jest to tak ważne, iż warto wspomnieć o tym raz jeszcze. Większość ludzi mówi zbyt szybko i zbyt wysokim głosem, by mieć jakąkolwiek szansę na przekonanie kogokolwiek do czegokolwiek. Przypomnij sobie, jak śpiewał Barry White, a zrozumiesz, o co mi



chodzi. Znaczącą różnicę sprawia również elastyczność: zwalnianie, przyspieszanie, podnoszenie i obniżanie głosu. Wszystkiego tego można się z łatwością nauczyć — poświęć dziesięć minut dziennie na wypowiadanie wzorców przed lustrem, a po tygodniu zaczniesz je stosować automatycznie...

Jeżeli zaczniesz powoli, a później będziesz mówić coraz szybciej, rozmówca odniesie wrażenie, że przybywa Ci energii lub stajesz się coraz bardziej podekscytowany. Jeśli natomiast zaczniesz szybko, a potem będziesz mówić wolniej, słuchacz będzie miał wrażenie, że energia gdzieś znika — prawdopodobna reakcja to „wycofanie się”, które można skutecznie wykorzystać jako okazję do wprowadzenia słuchacza w trans. Tak czy inaczej, przejdźmy do lekcji...

Pora zatem na kilka słów o zarządzaniu rozmową.

## **Hipnotyczne konwersacje perswazyjne**

---

Dotychczas tak naprawdę zajmowaliśmy się tylko skryptami i monologami. W rzeczywistości rozmowy tak nie wyglądają — trzeba dać drugiej osobie okazję do odezwania się, a także odnosić się do tego, co mówi. Oprócz tego musimy teraz myśleć na innym poziomie i zwracać uwagę na sekwencje wewnętrznych reprezentacji i emocjonalną podróż rozmówcy, poszukując konkretnych rezultatów. Wygląda na trudne zadanie?

Pozwól, że zacznę od przedstawienia ogólnego procesu rozmowy. Jeżeli zarządzasz rozmową (a jako osoba perswadująca powinieneś to robić), dobry proces ogólny może wyglądać tak:

1. **Poinformuj** — przedstaw stwierdzenie.
2. **Zachęć** — poproś o odpowiedź.
3. **Uznaj** — upewnij się, że rozmówca wie, iż go słuchasz.

Oto typowy przykład luźnej rozmowy na przyjęciu:

- **Poinformuj** — *„Robert zawsze organizuje wspaniałe imprezy!”*.
- **Zachęć** — *„Skąd go znasz?”*.
- **Uznaj** — *„Znasz go z pracy...”*.
- **Poinformuj** — *„Z tego, co mówi Robert, wspaniale się u was pracuje”*.
- **Zachęć** — *„Co tam robisz?”*.
- **Uznaj/poinformuj/zachęć** — *„Interesująca praca... Jak to się stało, że zaczęłaś się tym zajmować?”*.

I tak dalej. Mógłbyś pomyśleć, że to typowa rozmowa, zastanawiając się, dlaczego właściwie robisz tyle hałasu o dekonstrukcję tego procesu. Otóż chodzi o to, że dzięki analizie procesu rozmawiania uzyskujesz sposób na dopasowanie poszczególnych części skryptu do konwersacji bez konieczności zaburzania jej swobodnego toku. Przyjrzyjmy się tej rozmowie jeszcze raz — tym razem dodajmy jednak parę losowych zmian stanów i kilka wzorców.

## **Skrypt uwodzenia NLP — początek**

---

**Poinformuj:**

*„Zawsze wspaniale się czuję, dowiadując się o zaproszeniu na jedno z przyjęć Roberta, ponieważ wiem, że spotkasz tam takich interesujących ludzi...”*

To całkiem sprytne — wygląda na wymyślony na poczekaniu komplement, ale zwróć uwagę na zmianę „ja” na „ty”, a jeśli interesują Cię elementy niewerbalne, to właśnie w tym momencie powinieneś zacząć kotwiczenie. Niektórzy z Was zauważyli zapewne osadzone polecenia, które pojawiają się

od czasu do czasu w moich wypowiedziach. Dla tych z Was, którzy dotychczas ich nie dostrzegli, podkreśliłem niektóre z nich w przedstawionym tu zapisie rozmowy.

**Zachęć:**

*„Skąd znasz Roberta?”.*

**Uznaj:**

*„Z tego, co mówi Robert, wspaniale się u was pracuje”.*

**Poinformuj:**

*„Wygłąda na to, że jest to miejsce pełne żywiołowych, ciekawych ludzi. Naprawdę interesują mnie miejsca, w których możesz ekscytować się tym, co robisz”.*

**Zachęć:**

*„Co takiego w tym, co robisz, naprawdę Cię ekscytuje?”.*

**Uznaj:**

*„Kurczę, nie zdawałem sobie sprawy, jak ekscytujące może być segregowanie dokumentów!”.*

**Poinformuj:**

*„Czytałem gdzieś, że szalone uczucia dojrzewają powoli — zwykle potrzebujesz czasu, zanim oszalejesz z namiętności. Ze mną jest tak, że wolę, gdy związek rozwija się spokojnie. Najpierw coś widzę [jeżeli mam dobry kontakt, w tym momencie zastępuję słowo „coś” słowem „kogoś”] i myślę, że będzie mi się podobać — zaczynam myśleć o tym, co uważam w tym czymś/kimś za interesujące — to takie łaskotanie, które zaczyna się w okolicach żołądka i powoli ogarnia całe ciało, przybierając na intensywności, aż czujesz, że po prostu musisz pójść za tym impulsem”.*

### Zachęć:

*„A jak ty tego doświadczasz?”*

### Uznaj/poinformuj/zachęć:

*„Zaczynasz spinać palce u nóg... Wyobrażam to sobie. Zastanawiam się, czy odmiennym emocjom towarzyszą różne odczucia. Czym, twoim zdaniem, namiętność różni się od płomiennego pożądania?”*

I tak dalej...

Jeszcze się tym przesadnie nie ekscytuj... Pozwól, że najpierw wyjaśnię, o co dokładnie chodzi. To naprawdę proste — kiedy łączy się pewne pomysłowe skrypty z opisywanym tu podejściem opartym na zarządzaniu rozmową, uzyskuje się sposób na automatyczne sterowanie konwersacją i dowolne jej ukierunkowywanie. Wszystko, co musisz zrobić, to uznać elementy rozmowy prowadzące we właściwym kierunku i wykorzystać je w celu zbudowania następnej ramy.

To naprawdę potężna technika — to właśnie tutaj po raz pierwszy zamieszczam jej pisemną dekonstrukcję. Potraktuj ją z należytą uwagą, a będzie Ci naprawdę długo służyć...

Teraz zatem musimy pomówić o tym, w jaki sposób będziesz ćwiczyć tę metodę i jak zaczniesz wykorzystywać ją we wszystkich swoich konwersacjach. Sugeruję, byś najpierw skupił się wyłącznie na opisanym procesie.

Posłuż się procesem *poinformuj – zachęć – uznaj*, aby po prostu poprowadzić konwersację. Przyjrzyj się, jak dzieje się to w sposób naturalny, a następnie zwyczajnie zacznij się trochę bawić przebiegiem rozmów. Po paru dniach powinienś nabrać pewnej wprawy — wtedy zacznij dodawać wzorce

i zwróć uwagę na to, jakie będziesz uzyskiwać reakcje. Jeżeli będą właściwe, zacznij je przyspieszać, jeżeli nie, zmień kierunek rozmowy.

Pozbądź się wszelkich oczekiwań — po prostu sprawdź, co się będzie działo. Chodzi o to, żebyś się bawił i ćwiczył. W miarę postępów w tworzeniu biblioteki wzorców i fraz przejmowanie kontroli nad rozmowami będzie przychodzić Ci coraz łatwiej — coraz płynniej będziesz też kierować rozmowy w pożądaną stronę.

Następny rozdział to koniec. Koniec początku — jest jeszcze sporo zagadnień, których nie omówiliśmy. Mamy wiele nowych elementów, których możemy się jeszcze nauczyć. Porozmawiamy o kolejnych krokach, a także o tym, w jaki sposób możesz stale przyspieszać czynione postępy. Zastanowimy się również nad tym, jak można wykorzystywać tego rodzaju myślenie do rozwiązywania własnych problemów. Na zakończenie poznasz jeszcze kilka przykładów, skryptów i zastosowań, które pozwolą Ci lepiej przystosować się do przyszłych wyzwań.

Tymczasem znajdź sobie paru zwykłych śmiertelników, posłuchaj ich, kiedy się do Ciebie odezwą, a następnie delikatnie pokieruj rozmową, aby pokazać im lepszy sposób na życie — życie, o którym dotychczas nawet nie marzyli.

**OSTRZEŻENIE:** *Wiedza zawarta w tej książce jest narzędziem niebezpiecznym, o bardzo dużym polu rażenia. Przedawkowanie i stosowanie wbrew zaleceniom może zagrażać Twojemu życiu lub zdrowiu!*

Ta wyjątkowa książka stanowi podręcznik do szybkiej nauki najpotężniejszych wzorców językowych. Wzorców, które możesz wykorzystywać we wszystkich praktycznie sytuacjach życiowych, osiągając zawsze najlepsze efekty.

Istota rzeczy, narzędzia i strategie, których nauczy Cię ta księga, są przekazywane w taki sposób, że świadomie zdobywana wiedza i nieświadomie nabywane przez Ciebie umiejętności będą się harmonijnie rozwijać od pierwszych stron lektury. Zostań tajemnym mistrzem perswazji na własnych warunkach — siedząc wygodnie w domu i ucząc się o dowolnie wybranej porze.

**MENEDŻEROWIE** — dowiedźcie się, jak skutecznie motywować swoje zespoły!

**RODZICE** — nauczcie się ośmielać i wspierać swoje dzieci!

**NAUCZYCIELE** — przekonajcie się, jak sprawić, by Wasi uczniowie angażowali się w naukę.

**HANDLOWCY** — poznajcie niezawodne sposoby na dochodzenie do „tak”.

**PARY** — zdobądźcie umiejętność wzmacniania i pielęgnowania Waszego związku.

**SINGLE** — przeczytajcie, jak przyciągać najlepszych partnerów i robić na nich dobre wrażenie.

**PODWŁADNI** — przyswajajcie metody zarządzania swoim szefem i awansowania.

**KLIENCI** — sprawiajcie, aby Wasze reklamacje były należycie rozpatrywane.

**RINTU BASU** specjalizuje się w rozwijaniu ludzi i firm, dbając o maksymalizację ich osiągnięć. Opracował strategie dopasowane do wielu zróżnicowanych obszarów, od sprzedaży i rozwoju przedsiębiorstw począwszy, a na wygrywaniu w pokera skończywszy. Od kilkunastu lat zajmuje się szkoleniem w zakresie umiejętności komunikacyjnych, hipnozy oraz NLP. Opracował metodologię umożliwiającą stosowanie hipnotycznych wzorców językowych NLP w świecie rzeczywistym w celu udzielania ludziom pomocy w uzyskiwaniu tego, czego chcą od życia.

książkiklasybusiness

Nr katalogowy: 6147



Księgarnia internetowa:  
<http://onepress.pl>



Zamówienia telefoniczne:  
**0 801 339900**



**0 601 339900**

**o n e**  
p r e s s

Sprawdź najnowsze promocje:

Ⓞ <http://onepress.pl/promocje>

Książki najchętniej czytane:

Ⓞ <http://onepress.pl/bestsellery>

Zamów informacje o nowościach:

Ⓞ <http://onepress.pl/nowosci>

Helion SA  
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice  
tel.: 32 230 98 63  
e-mail: [onepress@onepress.pl](mailto:onepress@onepress.pl)  
<http://onepress.pl>

Cena 39,00 zł

ISBN 978-83-246-3005-9



9 788324 630059