

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

Do koszyka



Do przechowalni

Nowość

Promocja

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

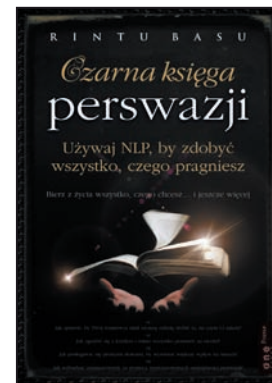
Autor: Rintu Basu

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.

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

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

Używanie prostych słów w celu dodawania i usuwania myśli	57
POŚLUGIWANIE SIĘ PROSTYMI SŁOWAMI	
W CELU WYWIERANIA WIĘKSZEGO WPŁYWU NA INNYCH	57
Być na tyle pewnym siebie, by ćwiczyć w rzeczywistych sytuacjach	63
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
Wzorce świadomości	70
WZORCE ŚWIADOMOŚCI NLP	71
PRZYKŁADY WZORCÓW ŚWIADOMOŚCI	72
Dobry kontakt... więcej niż naśladowanie?	76
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
Dopasowywanie i prowadzenie	84
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
Wykorzystywanie wewnętrznych reprezentacji do ukrytego	
ukierunkowywania myśli	94
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
Pytania są odpowiedzią	101
DLACZEGO MIAŁBYŚ CHCIEĆ WPROWADZIĆ ODBIORCĘ W GŁĘBSZY TRANS?	102
ZMYŚLOWY JĘZYK NLP: ROZWIJANIE PROCESOWYCH HIPNOTYCZNYCH WZORCÓW	
JĘZYKOWYCH	103
PYTANIE NLP JEST ODPOWIEDZIĄ	105
HIPNOTYCZNE ĆWICZENIE NLP	110

Pisemne wzorce perswazji	112
CZTERY KLUCZE DO WZORCÓW JĘZYKOWYCH	112
ANALIZA JĘZYKA HIPNOTYCZNEGO UŻYTEGO W E-MAILU	116
RÓŻNICA MIĘDZY WZORCAMI PISANYMI I MÓWIONYMI	122
Jak to wszystko połączyć?	123
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
Proces sprzedaży NLP zdekonstruowany	132
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
Stosowanie porównań w celu wytworzenia u odbiorcy pożądanego stanu	139
WZORCE NISZCZENIA DECYZJI	140
JĘZYK NLP: RZUTOWANIE W PRZYSZŁOŚĆ I WIĄZANIE MYŚLI	141
Przechodzenie od monologów do hipnotycznych rozmów perswazyjnych	144
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
Przekonywanie rozczarowanego zespołu	151
PRZYWÓDZTWO NLP: ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM	151
Koniec początku	155
STOSOWANIE WZORCÓW JĘZYKOWYCH NLP W PRAWDZIWYM ŚWIECIE	156
ZARZĄDZANIE ROZMOWĄ WEDŁUG NLP: RADZENIE SOBIE Z KRZYKACZAMI I DOMOKRĄŻCAMI	156

OBSŁUGA KLIENTA WEDŁUG NLP: RADZENIE SOBIE Z ROZGNIEWANYMI KLIENTAMI	158
WZORCE UWODZENIA NLP	159
WZORCE HIPNOTYCZNE: KONCZENIE POCZĄTKU	161
Różne wzorce i przykłady do zabawy	164
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
Zastosowania NLP w biznesie: taktyka perswazji	171
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
Neurolingwistyczne techniki motywowania zespołu handlowców	178
TOŻSAMOŚĆ, WARTOŚCI I PRZEKONANIA NLP	179
KOTWICZENIE NEUROLINGWISTYCZNE W CELU ZMIANY EMOCJI	180
HIPNOTYCZNE WZORCE JĘZYKOWE W SPRZEDAŻY	180
Zaawansowane techniki perswazji: kieruj swoim szefem	182
Zasoby i następne kroki	184
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
Dodatkowy wzorzec — całkiem gratis	188
O Rintu Basu	194

Przechodzenie od monologów do hipnotycznych rozmów perswazyjnych

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

Teraz 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 sądzę, 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 sprytnie — 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 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 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
<http://onepress.pl>

Cena 39,00 zł

ISBN 978-83-246-3005-9



9 788324 630059