

## Zręczność ust. Hipnotyczna sprzedaż i negocjacje.

Autor: [Adam Eason](#)

- Mów i wzbudzaj zaufanie
- Patrz i czytaj w myślach
- Słuchaj i okazuj empatię

### Hipnotyzuj i wygrywaj!

Jestem zachwycony tą książką. Mam zamiar czytać ją na okrągło. Myślę, że jest tak doskonała, iż powinna ciągle znajdować się pod ręką, zaraz obok słownika, telefonu i notatnika.

**dr Joe Vitale**

Zaczarowana moc komunikacji

Czy wiesz, jak wiele możesz osiągnąć poprzez konwersację? Czy zdajesz sobie sprawę z tego, jak bardzo może przysłużyć Ci się język ciała? Czy wierzysz, że da się wpływać na innych ludzi poprzez kontakty niewerbalne? Hipnotyczna komunikacja to sztuka najwyższej jakości. Stosując zaskakująco proste, ale celnie wymierzone środki przekazu, zdołasz oczarować swych rozmówców, przyciągnąć ich i przekonać do siebie oraz tego, co chcesz im zaoferować.

Kim jest hipnotyczny negocjator? To człowiek budzący zaufanie. Gotów podzielić się swoją wiedzą i praktyczną radą. Empatyczny, otwarty i uczciwy. To człowiek, który stosując eleganckie techniki hipnotyczne, odpowiedni dobór słów i perswazję, potrafi przekonać do siebie największego nawet sceptyka.

Książka ta powstała z myślą o handlowcach, terapeutach, nauczycielach, konsultantach i rodzicach. Stworzono ją z myślą o Tobie. Jej celem jest doskonalenie zdolności komunikacyjnych, lecz na bardzo szczególnych zasadach -- by nikt nawet nie zdawał sobie sprawy z tego, że właśnie coś forsujesz.

Poznaj siłę tkwiącą w:

- podświadomości -- zasady, które trzeba poznać na początku drogi;
- gestach -- co można przekazać tylko za pomocą dłoni;
- kontakcie wzrokowym -- jak działa porozumiewanie się bez słów;
- wzorcach językowych -- kiedy warto wykorzystywać truizmy i symbole;
- zestawie hipnotycznych zasad -- jak wprowadza się w trans.

Spis treści:

**Przedmowa (7)**

**Wstęp (9)**

**Część I: Zanim oficjalnie zajmiemy się hipnozą... (19)**

- Rozdział 1. Zrozumienie (21)
- Rozdział 2. Co to znaczy być hipnotyzującym sprzedawcą (39)

- Rozdział 3. Jak osiągnąć pożądane rezultaty (47)
- Rozdział 4. Przygotowanie do komunikacji niewerbalnej (61)
- Rozdział 5. Kto gdzie siedzi? (67)

## **Część II: Hipnotyczna mowa ciała (71)**

- Rozdział 6. Gesty (73)
- Rozdział 7. Przekaz za pomocą dłoni (79)
- Rozdział 8. Ciało pewne siebie (91)
- Rozdział 9. Autentyczność, prawda i kłamstwa (99)

## **Część III: Nawiązywanie kontaktu (117)**

- Rozdział 10. Zaufanie do hipnotyzującego sprzedawcy (119)
- Rozdział 11. Właściwy stan (133)
- Rozdział 12. Ostatnie rozważania przed nawiązaniem kontaktu (141)

## **Część IV: Hipnotyczny sprzedawca zaczyna mówić (145)**

- Rozdział 13. Wywoływanie hipnozy (147)
- Rozdział 14. Hipnotyczne wzorce językowe (157)
- Rozdział 15. Pogłębianie hipnozy (203)
- Rozdział 16. Przekazywanie komunikatu sprzedażowego (209)
- Rozdział 17. Zasady hipnotyczne, które należy wprowadzić do procesu sprzedaży (231)
- Rozdział 18. Zręczność ust (273)
- Rozdział 19. Elastyczna komunikacja (285)
- Rozdział 20. Zmiana pozycji percepcyjnej (291)
- Rozdział 21. Posthipnotyczne sugestie (295)
- Rozdział 22. Aktywizacja (307)
- Rozdział 23. Techniki zadawania pytań (319)
- Rozdział 24. Czy przekonania mogą być hipnotyczne? (329)
- Rozdział 25. Alternatywne przedstawienie trudności (335)
- Rozdział 26. Zamknięcie sprzedaży (343)

## **Dodatek. Wzorce językowe hipnotycznego sprzedawcy (345)**

### **Bibliografia (359)**

### **O autorze (363)**