

## Haker umysłów.

Autor: [Andrzej Batko](#)

### **Jak za pomocą NLP, hipnozy i psychologii wywierania wpływu kontrolować umysły innych ludzi oraz zbudować w swoim umyśle antymanipulacyjny firewall?**

#### **Złam kod ludzkiej podświadomości!**

Czy widziałeś hollywoodzką produkcję Klik — i robisz, co chcesz? Główny bohater filmu kupuje nowego pilota, który, oprócz telewizora, uruchamia jeszcze inne domowe urządzenia... oraz steruje psem, żoną i całym otaczającym go światem. Scenariusz nie jest najwyższych lotów, ale bez wątpienia jest to historia wysoce prawdopodobna! I to historia, która może przytrafić się Tobie!

Wyobraź sobie, że masz możliwość buszowania w umysłach innych i kontrolowania swojego własnego mózgu. Że potrafisz obejść wszystkie psychiczne zabezpieczenia, rozszyfrować hasła i kody PIN, tak jak robią to codziennie hakerzy włamujący się do systemów komputerowych. Jesteś handlowcem, rozmawiasz z klientem — klik, klik, klik — i modyfikujesz w jego umyśle program sterujący zainteresowaniami: sprawiasz, że zaczyna się interesować produktem, który mu oferujesz. Albo spotykasz kogoś, kto Cię pociąga — klik, klik, klik — i już instalujesz w umyśle tej osoby fantazje na Twój temat, a w jej uczuciach pożądanie oraz fascynację Twoją osobą...

Tak. Tacy "hakerzy umysłów" naprawdę istnieją i codziennie wywierają na Ciebie wpływ — na Twoje myśli, uczucia, decyzje i zachowania. Zostań jednym z nich i zacznij kontrolować emocje ludzi, z którymi rozmawiasz, wywoływać w nich wybrane przez Ciebie pragnienia i sprawiać, że będą robić to, o co ich poprosisz.

Programista mentalnych systemów:

- Sprzedaż, marketing i prezentacja perswazyjna.
- Ogłoszenia dla ludzkiego umysłu.
- Przyciąganie i przytrzymywanie uwagi słuchacza lub czytelnika.
- Kotwice, czyli "nasza piosenka".
- Kontrolowanie własnych emocji i reakcji.
- Zmiana wiedzy w naturalne umiejętności.

Spis treści :

**I. Jak zostać hakerem ludzkich umysłów? (7)**

**II. Na czym polegają sprzedaż, marketing i prezentacja perswazyjna (17)**

**III. Jak napisać ogłoszenie dla ludzkiego umysłu. I po co? (23)**

**IV. Jak przyciągnąć, pochwycić i zatrzymać uwagę słuchacza lub czytelnika? (29)**

**V. Pobudź jego wyobraźnię tak, aby myśli pobiegły z góry wybranym przez Ciebie torem (37)**

**VI. Kotwice, czyli "nasza piosenka" (45)**

**VII. Nakarm umysł świadomy tak, aby mógł zaakceptować nieświadome pragnienie (53)**

**VIII. Wzmocnij atrakcyjność swojej oferty i przypomnij, co klient dostaje za swoje pieniądze (69)**

**IX. Narzędziownia (75)**

**X. Czytanie tej książki niczego nie zmieni w Twoim życiu... (123)**

**XI. Trening umiejętności perswazyjnych (129)**

**XII. Trening mentalny, czyli jak kontrolować swoje emocje i reakcje (145)**