

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

Autor: Rintu Basu

*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 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 — dowiedzcie się, jak skutecznie motywować swoje zespoły!
- Rodzice — nauczcie się skutecznie 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.

Spis treści:

**Powiedzieli o Czarnej księdze (9)**

**Podziękowania (13)**

**Przedmowa (14)**

**Wprowadzenie (16)**

**Wartości, etyka i manipulacja (18)**

**Jak korzystać z tej książki? (20)**

**10 minut praktyki dziennie (23)**

**Zmiana kierunku myśli rozmówcy (25)**

- Przykład z jednym posunięciem (28)
- Zastosowania wzorca redefinicji (29)
- Ćwiczenie wzorca (31)

- Czy jesteś naprawdę zaangażowany w naukę umiejętności perswazji? (32)
- Więcej przykładów i ilustracji wzorca redefinicji (33)

### **Ramy porozumienia (35)**

- Uzyskiwanie zgody i wykluczające sprzeciw warunkowanie (36)
- Ramy porozumienia (36)
- Proste ćwiczenie (37)
- Ramy porozumienia raz jeszcze (37)
- Zgadzać się na wszystko? (38)
- Wariacje na temat (40)
- Druga część frazy (41)

### **Jak być przekonującym? (43)**

- Pomysły na zastosowania wzorców (45)
- Technika sprzedaży: budowanie "zbiorów tak" (47)
- Technika NLP: hipnotyczne dopasowywanie i prowadzenie (48)
- Technika hipnotyczna: przerwanie wzorca NLP (48)
- Przykład przerywania wzorca (49)
- Zmiana postrzegania (50)
- Pozycje percepcyjne i natura rzeczywistości (51)
- Pozycje percepcyjne i natura jeszcze jednej rzeczywistości (53)
- Radzenie sobie ze sprzeciwem i hipnotyczne wzorce językowe (53)
- NLP a radzenie sobie ze sprzeciwem (55)
- Ukryta hipnoza w rzeczywistym świecie (56)
- Najważniejsza tajemnica perswazji NLP (57)

### **Używanie prostych słów w celu dodawania i usuwania myśli (59)**

- Posługiwanie się prostymi słowami w celu wywierania większego wpływu na innych (59)

### **Być na tyle pewnym siebie, by ćwiczyć w rzeczywistych sytuacjach (65)**

- Pozbądź się obaw przed porażką (65)
- Wykorzystywanie pozycji percepcyjnych w celu stworzenia bardziej przekonującej osobowości (68)
- Naucz się mówić do siebie tak, by budować pozytywną samoocenę (70)

### **Wzorce świadomości (72)**

- Wzorce świadomości NLP (73)
- Przykłady wzorców świadomości (74)

### **Dobry kontakt... więcej niż naśladowanie? (78)**

- Czym jest dobry kontakt? - podstawy (79)
- Standardowe podejście do procesu nawiązywania dobrego kontaktu w NLP (79)
- Dobry kontakt w jednym łatwym kroku (82)

- Ukryta kontrola nad przebiegiem rozmowy (83)

### **Dopasowywanie i prowadzenie (86)**

- Dopasowuj się i prowadź (87)
- Tradycyjna hipnotyczna technika sprzedaży (87)
- Przykłady dopasowywania i prowadzenia (90)
- Hipnotyczny język NLP: rzutowanie w przyszłość (91)
- Rezultaty dopasowywania i prowadzenia (92)
- Hipnotyczny język: warunek (93)
- Jeszcze jeden aspekt dopasowywania i prowadzenia (94)

### **Wykorzystywanie wewnętrznych reprezentacji do ukrytego ukierunkowywania myśli (96)**

- Klucz do technik perswazji oddziałujących na podświadomość... Mów o tym, co chcesz umieścić w umyśle rozmówcy (97)
- Przykład ukrytej hipnozy (100)
- Czy zastosowanie hipnotycznych wzorców językowych jest manipulacją? (100)

### **Pytania są odpowiedzią (103)**

- Dlaczego miałbyś chcieć wprowadzić odbiorcę w głębszy trans? (104)
- Zmysłowy język NLP: rozwijanie procesowych hipnotycznych wzorców językowych (105)
- Pytanie NLP jest odpowiedzią (107)
- Hipnotyczne ćwiczenie NLP (112)

### **Pisemne wzorce perswazji (114)**

- Cztery klucze do wzorców językowych (114)
- Analiza języka hipnotycznego użytego w e-mailu (118)
- Różnica między wzorcami pisanymi i mówionymi (124)

### **Jak to wszystko połączyć? (125)**

- Ukryte hipnotyczne skrypty perswazyjne, dzięki którym będziesz robić szybsze postępy (126)
- Hipnotyczne skrypty perswazyjne (126)
- Kontrola stanów a umiejętności perswazji NLP (128)
- Planowanie hipnotycznych technik perswazji (128)
- Hipnotyczne wzorce perswazji NLP (129)
- Hipnotyczna perswazja, więcej niż tylko wzorzec językowy (130)
- Przykład podejścia strategicznego (130)

### **Proces sprzedaży NLP zdekonstruowany (134)**

- Przed spotkaniem z potencjalnym klientem (134)
- Początek spotkania (135)
- Analiza potrzeb (135)

- Łączenie rozwiązań i potrzeb (136)
- Radzenie sobie ze sprzeciwem (137)
- Prośba o zawarcie transakcji (138)
- Powstrzymywanie wyrzutów sumienia nabywcy (138)

### **Stosowanie porównań w celu wytworzenia u odbiorcy pożądanego stanu (141)**

- Wzorce niszczenia decyzji (142)
- Język NLP: rzutowanie w przyszłość i wiązanie myśli (143)

### **Przechodzenie od monologów do hipnotycznych rozmów perswazyjnych (146)**

- Jak lepiej wykorzystywać hipnotyczną perswazję w rozmowach (147)
- Technika NLP: pozycje percepcyjne (147)
- Język NLP: wypowiadanie wzorców (147)
- Hipnotyczne konwersacje perswazyjne (148)
- Skrypt uwodzenia NLP - początek (149)

### **Przekonywanie rozczarowanego zespołu (153)**

- Przywództwo NLP: zarządzanie zespołem (153)

### **Koniec początku (157)**

- Stosowanie wzorców językowych NLP w prawdziwym świecie (158)
- Zarządzanie rozmową według NLP: radzenie sobie z krzykaczami i domokrążcami (158)
- Obsługa klienta według NLP: radzenie sobie z rozgniewanymi klientami (160)
- Wzorce uwodzenia NLP (161)
- Wzorce hipnotyczne: kończenie początku (163)

### **Różne wzorce i przykłady do zabawy (166)**

- Skrypty oparte na ukrytej hipnozie (167)
- Wysokość, głośność i ton głosu raz jeszcze (167)
- Ukryta hipnoza: przykład z kontekstu szkoleniowego (168)
- Hipnotyczne uwodzenie: przykład perswazji NLP (170)
- Ukryta perswazja NLP w trakcie imprezy branżowej (172)

### **Zastosowania NLP w biznesie: taktyka perswazji (173)**

- Taktyka biznesowa NLP: rezultaty (174)
- Zasoby dotyczące neurolingwistycznej perswazji (175)
- Neurolingwistyczne wzorce perswazji a kierowanie przełożonymi (178)
- Praktyczny przykład kotwiczenia w kontekście szkoleniowym (178)
- Demonstracja kotwic NLP (178)

### **Neurolingwistyczne techniki motywowania zespołu handlowców (180)**

- Tożsamość, wartości i przekonania NLP (181)

- Kotwiczenie neurolingwistyczne w celu zmiany emocji (182)
- Hipnotyczne wzorce językowe w sprzedaży (182)

**Zaawansowane techniki perswazji: kieruj swoim szefem (184)**

**Zasoby i następne kroki (186)**

- Zaawansowane wzorce perswazji dla początkujących... (186)
- Poza NLP: prawdziwy kurs NLP Practitioner (186)
- Dobry kontakt, kotwiczenie i umiejętności z zakresu komunikacji niewerbalnej (187)
- Fora NLP (187)
- Książki o NLP (188)

**Dodatkowy wzorzec - całkiem gratis (190)**

**O Rintu Basu (196)**