

## SZTUKA PERSWAZJI, czyli język wpływu i manipulacji. Wydanie II.

Autor: [Andrzej Batko](#)

**Słowa mogą być BRONIA,  
przynieść BOGACTWO,  
zapewnić WŁADZĘ  
i działać jak AFRODYZJAK**

Słowa... są w Tobie i wokół Ciebie. Mogą być bronią, działać jak narkotyk, przynieść bogactwo. Słowami kochasz i nienawidzisz. To dzięki nim kształtujesz rzeczywistość — wpływasz na innych i samego siebie.

Czy wiesz, że na świecie — Twoim świecie — trwa odwieczna walka? Walka o Twoje myśli, Twoje uczucia i Twój portfel. Do wygrania tej batalii nie wystarczą zwykłe sztuczki.

### **Tutaj konieczna jest prawdziwa sztuka! Sztuka perswazji!**

Zdajesz sobie sprawę z tego, że słowa mają dostęp do ludzkiej podświadomości? I że codziennie bywasz... hipnotyzowany? Właśnie tak — hipnotyzowany! Najskuteczniejsze techniki wpływania na Twój umysł ukryte są między z pozoru niewinnymi słowami.

Czy jesteś gotów poznać nowe narzędzia, które dadzą Ci ogromną władzę nad umysłami, uczuciami i zachowaniami innych ludzi? Czy jesteś na to wystarczająco dojrzały? Wyobraź sobie, że już posiadasz umiejętność porywania ludzi do działania tak, aby byli przekonani o słuszności swoich decyzji, a jednocześnie podejmowali je zgodnie z Twoim życzeniem. Masz dar napełniania ich serc pozytywną energią. Zdobywasz ich sympatię i akceptację dla Twoich propozycji. Teraz masz jeszcze większe szanse to osiągnąć. Czyż ta perspektywa nie jest kusząca?

Z kolejnej odsłony tej bestsellerowej książki dowiesz się:

- w jaki sposób szybko opanować techniki perswazji i z powodzeniem je stosować;
- czy każdy jest tak samo podatny na hipnozę;
- jak kotwiczyć stany emocjonalne;
- kiedy manipulacja staje się nieetyczna;
- czy techniki perswazji sprawdzają się także w zarządzaniu samym sobą.

Spis treści:

**O Autorze (7)**

**Wstęp (13)**

**Wstęp do II wydania (17)**

**Dlaczego niektórzy handlowcy prawie zawsze zarabiają ogromne pieniądze? (23)**

**Czy wiesz, jak często jesteś poddawany hipnozie? (29)**

**Część I: Język perswazji (37)**

**1. Magia słowa (45)**

2. Jak naprawdę działają słowa? (49)
  3. W jaki sposób łączniki wpływają na doświadczenie? (73)
  4. Tajemnicza moc implikacji (79)
  5. Odkryj potęgę presupozycji (97)
  6. Metafory (123)
  7. Metaprogramy (141)
- Część II: Taktyki perswazji (161)
8. Techniki i strategie perswazji (165)
  9. Kotwiczenie (187)
  10. Między etyką a manipulacją (203)
  11. Zarządzanie sobą (215)
- Zakończenie (225)
- A: Tandeta perswazyjna (229)
- B: Jak wpływać na ludzi, którzy się opierają, w taki sposób, że nawet tego nie zauważą? (237)