

Sekretny język biznesu. Rozszyfruj każdego w 3 sekundy.

Autor: [Kevin Hogan](#)

Co skrywa twarz pokerzysty?

- Chcesz wiedzieć, czy Cię lubią?
- Chcesz wiedzieć, czy Cię oszukują?
- Chcesz bezbłędnie orientować się, jakimi są ludźmi, tylko dzięki obserwacji?
- Chcesz robić najlepsze i najważniejsze wrażenie, szczególnie podczas pierwszego spotkania?

Wszyscy przeczuwamy, że tuż pod naszym nosem zachodzi pewien proces komunikacji pozasłownej, ale domyślamy się także, że nie do końca złamaliśmy jej kod. Robi to ta książka. Jeśli chcesz zrozumieć prawdziwą komunikację w biznesie (tę, która rozgrywa się pod przesłodzoną warstwą pogaduszek), a następnie ją zbadać i wykorzystać z korzyścią dla siebie, przeczytaj tę książkę od deski do deski. Mark Joyner, autor książki Oferta nie do odrzucenia. Jak otworzyć umysł klienta?

Co jesteś w stanie zrobić w ciągu trzech sekund?

Biznes jest jak poker. Pod maską cywilizowanych rozgrywek toczy się prawdziwa wojna na gesty i słowa. Nigdy nie masz pełnych informacji, a mimo to podejmujesz brawurowe ryzyko i grasz o wszystko. Grasz, by wygrać. Chcesz rozgryźć przeciwnika, ale samemu nie zdradzić, co naprawdę myślisz, a co jest tylko mistrzowskim blefem. I podobnie jak poker, biznes to gra ludzi. Parafrazując słowa jednego z najsłynniejszych profesjonalnych hazardzistów, Amarillo Slima: "Nie chodzi tutaj o to, jakie masz karty w dłoni, lecz z jakimi ludźmi grasz".

Jesteś w kasynie -- bez względu na to, czy w tym rozdaniu negocjujesz warunki umowy, sprzedajesz nowy produkt, pracujesz nad projektem. Jeśli wiesz, co myśli druga strona, zawsze zyskujesz przewagę. Czy Twój partner prowadzi rozmowy na serio, czy raczej udaje? Kiedy stara się ukryć swoje prawdziwe myśli? I czy zdołał już poznać całą prawdę na Twój temat?

Kevin Hogan to światowej sławy mistrz pokerowych zagrywek, praktykujący w kasynie kontaktów międzyludzkich. Książka, którą trzymasz w ręku, powstała w oparciu o dwadzieścia lat pracy autora jako eksperta i trenera z zakresu perswazji, wpływu na innych, języka ciała, inteligencji emocjonalnej, komunikacji i motywacji. Sekretny język biznesu wyjaśnia kluczowe pojęcia z zakresu body language oraz opisuje jego wpływ na proces komunikacji. Opowiada także o znaczeniu ubioru i symboli, którymi ludzie się otaczają, a także o roli różnorodnych kontekstów i środowisk, w jakich zachodzi interakcja. Oprócz wskazówek dotyczących czytania i analizowania cudzej mowy ciała, Hogan wskazuje skuteczne sposoby doskonalenia własnej mowy ciała tak, by komunikat, który wysyłasz do otoczenia, był dokładnie tym, co chcesz przekazać. Czytanie tej książki ze zrozumieniem sprawi, że uważniej rozejrzysz się wokół. Już od pierwszych rozdziałów zaczniesz się zmieniać. Twój świat. Ile komunikatów, informacji i deklaracji przekazują Ci inni ludzie, zanim jeszcze otworzą usta? To prawie jak słuchanie myśli albo błyskawiczne zrozumienie mowy plemienia, w którego wiosce nagle się znalazłeś. To wgląd w karty współgracza. I wszystko to w ciągu trzech sekund!

Spis treści:

Podziękowania (13)

Wstęp (15)

O autorze (27)

1. Sekretny język biznesu (29)

- Badania nad komunikacją niewerbalną (35)
- Rozdział 1. w telegraficznym skrócie (43)
- Ćwiczenia do rozdziału 1. (45)

2. Potęga sekretnego języka biznesu (47)

- Dlaczego powinieneś zainteresować się mową ciała (48)
- Rozdział 2. w telegraficznym skrócie (64)
- Ćwiczenia do rozdziału 2. (66)

3. Elementy mowy ciała (67)

- Oczy (69)
- Twarz (73)
- Gesty (76)
- Dotyk (79)
- Postawa (83)
- Ruch (84)
- Wygląd (85)
- Głos (88)
- Rozdział 3. w telegraficznym skrócie (91)
- Ćwiczenia do rozdziału 3. (92)

4. Kontekst i środowisko (95)

- Jak kontekst i środowisko wpływają na mowę ciała (96)
- Ta sama mowa ciała, różna percepcja (107)
- Kiedy mowa ciała i kontekst wchodzi w konflikt (108)
- Rozdział 4. w telegraficznym skrócie (112)
- Ćwiczenia do rozdziału 4. (113)

5. Proksemika: sekretny język biznesu z bliska (115)

- Co to jest proksemika? (116)
- Mowa ciała a proksemika (119)
- Jak duży jest Twój balon? (122)
- Różne środowiska, różne dystanse (123)
- Wykorzystanie proksemiki w celu doskonalenia własnych umiejętności komunikacyjnych (123)
- Rozdział 5. w telegraficznym skrócie (125)
- Ćwiczenia do rozdziału 5. (125)

6. Co Twoje ciało mówi o Tobie? (127)

- Status (129)
- Dominacja (131)
- Uległość (134)
- Niepewność (137)
- Pewność siebie (139)
- Tożsamość osobista (140)
- Rozdział 6. w telegraficznym skrócie (141)
- Ćwiczenia do rozdziału 6. (143)

7. Relacje interpersonalne (145)

- Wygląd (146)
- Pierwsze wrażenie (147)
- Nawiązywanie kontaktu (148)
- Budowanie zaufania (149)
- Czytanie komunikatów (150)
- Wysyłanie komunikatów (151)
- Oszustwo (155)
- Sympatia (159)
- Złość (161)
- Intymność (163)
- Skomplikowany przepis na skuteczne zwracanie na siebie uwagi płci przeciwnej (164)
- Izolacja (168)
- Rozdział 7. w telegraficznym skrócie (169)
- Ćwiczenia do rozdziału 7. (171)

8. Sekretny język wywierania wpływu w biznesie (173)

- Środowisko biznesowe (175)
- Spotkania (179)
- Sprzedaż (181)
- Rekrutacja (184)
- Równy z równym (185)
- Przełożony z podwładnym (187)
- Rozdział 8. w telegraficznym skrócie (188)
- Ćwiczenia do rozdziału 8. (189)

9. Sekretny język płci (191)

- Różnice między mężczyznami i kobietami (193)
- Różnice płci a wysyłanie komunikatów (195)
- Różnice płci a odbiór komunikatów (197)
- Porozumienie ponad różnicami (198)
- Rozdział 9. w telegraficznym skrócie (201)
- Ćwiczenia do rozdziału 9. (202)

10. Z dziećmi w domu (203)

- Rola rodzica (205)
- Noworodki i małe dzieci (210)

- Dzieci uczące się chodzić i dzieci w wieku przedszkolnym (211)
- Dzieci w wieku szkolnym (212)
- Jedenasto- i dwunastolatki (213)
- Nastolatki (216)
- Dorosłe dzieci (217)
- Wnuki (218)
- Rozdział 10. w telegraficznym skrócie (220)
- Ćwiczenia do rozdziału 10. (222)

11. Sekretny język biznesu w praktyce (223)

- Mowa ciała w prawdziwym świecie (225)
- Wysyłanie mocnych komunikatów niewerbalnych w prawdziwym świecie (227)
- Odbieranie niewerbalnych komunikatów w prawdziwym świecie (232)
- Obserwacja komunikatów niewerbalnych w prawdziwym świecie (235)
- Wpływ czy manipulacja? (238)
- Uczciwość i intencja (239)
- Rozdział 11. w telegraficznym skrócie (242)
- Ćwiczenia do rozdziału 11. (243)

12. Mowa ciała a kultura (245)

- Podobieństwa i różnice w skali globalnej (247)
- Typowe nieporozumienia na tle kulturowym (248)
- Wpływ kultury i historii (251)
- Szacunek i miejsce dla innych (253)
- Rozdział 12. w telegraficznym skrócie (254)
- Ćwiczenia do rozdziału 12. (256)

13. Zastosowanie mowy ciała w praktyce (257)

- Nauka i szkolnictwo (258)
- Biznes (261)
- Dyplomacja (262)
- Polityka (263)
- Codzienność (265)
- Rozdział 13. w telegraficznym skrócie (266)
- Ćwiczenia do rozdziału 13. (267)

Bibliografia (269)