

## Subtelna perswazja. Pełne porozumienie w pracy i w domu.

Autor: [Patrick Forsyth](#)

- Delikatnie forsuj swoje zdanie
- Łagodnie przekonuj do własnych racji
- Subtelnie zmiękczej przeciwnika

...i gładko osiągnij wszystko, czego pragniesz!

*Wykorzystanie mocy ukrytej perswazji w życiu osobistym i zawodowym jest nie tyle właściwe i całkowicie etyczne, co wręcz niezbędne, żebyś mógł osiągnąć sukces*

*Kevin Hogan, Ukryta perswazja*

### Sekretne taktyki perswazyjne

Na perswazję natykasz się niemal na każdym kroku. Reklamy gwarantują, że szczęście osiągniesz wyłącznie dzięki kupieniu określonego produktu, a inny musisz mieć, bo jesteś tego wart. Hipermarkety odpowiednio dobraną muzyką zachęcają Cię do zakupów. Nawet teksty na okładkach książek mają przekonywać, że stoisz przed niepowtarzalną okazją dokonania wyboru, który odmieni Twoje życie. Umiejętność subtelnego forsowania swojego zdania to sztuka, dzięki której... Czy rozumiesz już, na czym polega jej siła?

Wyobraź sobie, że nie musisz zgadzać się na żadne kompromisy ani z niczego rezygnować. Pomyśl, że możesz zdobyć wszystko, czego pragniesz, poprzez subtelne, niemal niezauważalne przekonanie drugiej osoby do własnego zdania. Nie musisz być rycerzem Jedi, żeby patrząc swojemu rozmówcy prosto w oczy, wpływać na jego decyzje. Wystarczy Ci tylko znajomość kilku dość prostych technik, takich jak umiejętność wpływania na emocje, zadawania właściwych pytań i formułowania wypowiedzi twardych jak skała. Diabeł tkwi w łagodnej perswazji...

- Komunikacja perswazyjna -- kreuj swój pozytywny wizerunek w życiu osobistym i zawodowym.
- Techniki komunikacji perswazyjnej -- poznaj fascynujące sztuczki i sposoby mentalnego zwodzenia.
- Uwypuklenie tych technik -- odróżniaj się od innych i zapadnij w pamięć swojemu rozmówcy.
- Praktyka -- delikatnie i skutecznie forsuj swoje zdanie, poglądy, decyzje, stając się panem sytuacji.

Spis treści:

**Przedmowa (9)**

**Wstęp: Pierwsze kroki (11)**

**1. Pojęcie "pomocy w podejmowaniu decyzji" (21)**

**2. Przygotowanie się do akcji (35)**

**3. Najważniejsze jest pierwsze wrażenie (51)**

**4. Serce komunikacji perswazyjnej (71)**

**5. Odpowiadanie na zarzuty rozmówcy (115)**

**6. Zdobyć zobowiązania (133)**

**7. Dokończenie procesu (145)**

**Postowie (155)**

**Podsumowanie: Kluczowe zagadnienia (159)**

**Skorowidz (171)**