

## **Perswazja nie do odrzucenia. Sekretny sposób na to, by za każdym razem słyszeć TAK.**

Autor: [Geoff Burch](#)

Co Ty wiesz o:

- zbieraniu istotnych informacji, które dadzą Ci władzę
- najskuteczniejszych technik sprzedaży
- niewiarygodnej sile zadawania pytań
- bezbłędnych metodach negocjowania
- sztuce realizowania wszystkich Twoich planów

### **Sprawdź i zostań mistrzem obezwładniającej perswazji**

Jeśli chcesz przekonać kogokolwiek do czegokolwiek, nie możesz nie przeczytać tej niesamowitej książki. Moim zdaniem Geoff Burch jest mistrzem perswazji. Allan Pease, autor międzynarodowego bestsellera Dlaczego mężczyźni nie słuchają, a kobiety nie potrafią czytać map

### **Jak perswazja zmienia przyszłość**

Ten, kto powiedział, że nie zawsze możesz mieć wszystko, czego pragniesz, nie czytał tej książki! Nic nie powinno Cię powstrzymywać przed realizacją najśmielszych celów. Na początek zaplanuj sobie dokładnie, co chcesz osiągnąć. Twoim orężem w nierównej walce z rzeczywistością będzie perswazja — umiejętność niezbyt trudna do opanowania, a oferująca rezultaty przekraczające najśmielsze oczekiwania, zarówno na gruncie towarzyskim, jak i zawodowym.

Poznaj klasyczne oraz nowoczesne metody perswazji. Zbierz fakty i narzędzia, których będziesz potrzebował, by stać się bardziej przekonujący we wszystkim, co robisz. Dowiedz się, jak działa ludzki mózg i jak można go skłonić, by pracował na Twoją korzyść. Umiejętność perswadowania może zmienić Twoją firmę i Twoje życie — od zaraz.

### **Sekretny sposób na to, by za każdym razem słyszeć "tak"**

- Przekonujący marketing — jak rozniecić ogień oczekiwań klientów.
- Sztuka negocjacji — jak nakłonić innych do przyjęcia Twojego punktu widzenia.
- Targowanie się — czyli przyjemność z drobnych zysków.
- Presja — czyli techniki perswazji opierające się na wywieraniu nacisku.
- Jak rozpoznać, że ktoś jest zainteresowany, chociaż mówi, że nie jest — i pokonać opór.
- Showbusiness magii — jak Twoja oferta może stać się jeszcze atrakcyjniejsza.

Spis treści:

**Wstęp. Zaczniemy od samego początku (9)**

**Część I. Plan podróży do skutecznej perswazji (15)**

**Rozdział 1. Wyjmij mapę (17)**

czyli o podejmowaniu decyzji, dokąd zmierzamy, i ustalaniu, gdzie właściwie jesteśmy

**Rozdział 2. Początek podróży (29)**

czyli o planowaniu i potrzebnym wyposażeniu

**Część II. Podróż (41)**

**Rozdział 3. Pieniądze rosną na drzewach (43)**

czyli odkrywamy siłę wiary i pragnień, jak również lęk przed ryzykiem

**Rozdział 4. Tego się nie spodziewałem (53)**

czyli jak moc perswazji może zmieniać przyszłość

**Rozdział 5. Urodzony, by być złym (65)**

czyli o sposobach, które nakłonią innych do naszego punktu widzenia

**Rozdział 6. "Bardzo zainteresowany" (81)**

czyli o zbieraniu istotnych informacji, które dadzą nam władzę

**Rozdział 7. Stare potwory podnoszą głowy (91)**

czyli o technikach sprzedaży, które wciąż są skuteczne

**Rozdział 8. Wizyta handlowa (101)**

czyli o tym, jak telefony, znajdowanie kontaktów i metody starej szkoły wciąż mogą nam pomóc w środowisku współczesnego biznesu

**Rozdział 9. Pytanie na śniadanie (119)**

czyli o niewiarygodnej sile zadawania pytań

**Rozdział 10. Szczwany plan (133)**

czyli planujemy kto, gdzie, kiedy, jak i dlaczego

**Rozdział 11. Formuła A.I.D.A. wiecznie młoda (141)**

czyli poznajemy klasyczną formułę sprzedaży, którą można zastosować do wszystkich rodzajów współczesnej perswazji

**Rozdział 12. Show-business (153)**

czyli o magii, która sprawia, że nasza oferta staje się jeszcze atrakcyjniejsza

**Część III. Daleko jeszcze? (165)**

**Rozdział 13. Opór jest bezcelowy (167)**

czyli dowiadujemy się, jak rozpoznać, że ktoś jest zainteresowany, chociaż mówi, że nie jest, i uczyliśmy się pokonywać wszelki opór

**Rozdział 14. Presja (179)**

czyli poznajemy techniki perswazji, które opierają się na wywieraniu nacisku, ale czyż nie jest to konieczne, by odnieść sukces?

**Rozdział 15. Ważne decyzje (189)**

czyli odkrywamy, czy nasza ofiara musi podjąć ważną czy drobną decyzję

**Rozdział 16. Miara sukcesu (205)**

czyli odkrywamy, jak w przypadku błahej decyzji jedno małe "tak" może wystarczyć, podczas gdy w przypadku ważnych decyzji ciężko nam określić, gdzie jesteśmy

**Rozdział 17. To prawdziwa okazja (217)**

czyli odkrywamy czystą frajdę z targowania się

**Rozdział 18. Wszystko podlega negocjacji (227)**

czyli dowiadujemy się, że negocjacje to coś więcej niż zwykłe targowanie się

**Rozdział 19. Przekonujący marketing (243)**

czyli namierzamy nasze ofiary i rozniecamy ogień ich oczekiwań

**Część IV. Psychologia perswazji (255)**

**Rozdział 20. Wszystko to jest w Twojej głowie! (257)**

**czyli dowiadujemy się, że ludzie podejmują decyzję w swojej głowie, a zrozumienie tego procesu pozwala nam wpływać na jego rezultat**

**To na razie wszystko (271)**

**Kilka interesujących lektur (273)**

**O autorze (275)**