

R I N T U B A S U

Czarna księga perswazji

Używaj NLP, by zdobyć
wszystko, czego pragniesz

Bierz z życia wszystko, czego chcesz... i jeszcze więcej



∞
Jak sprawić, by Twój rozmówca miał szczerą ochotę zrobić to, na czym Ci zależy?

∞
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?

Tytuł oryginału: Persuasion Skills Black Book: Practical NLP Language Patterns for Getting The Response You Want

Tłumaczenie: Wojciech Sztukowski

ISBN: 978-83-289-2392-8

Copyright © 2009 by Rintu Basu

All rights reserved.

Polish edition copyright © 2011, 2016, 2022, 2025 by Helion S.A.

All rights reserved.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from the Publisher.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiejkolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz wydawca dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz wydawca nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Materiały graficzne na okładce zostały wykorzystane za zgodą iStockPhoto Inc.

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<https://onepress.pl/user/opinie/mrovvv>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Helion S.A.

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel. 32 230 98 63

e-mail: onepress@onepress.pl

WWW: <https://onepress.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

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 PRZERWANIA WZORCA	49
ZMIANA POSTRZEGANIA	50
POZYCJE PERCEPCYJNE I NATURA RZECZYWISTOŚCI	51
POZYCJE PERCEPCYJNE I NATURA JESZCZE JEDNEJ RZECZYWISTOŚCI	53
RADZENIE SOBIE ZE SPRZECIEM I HIPNOTYCZNE WZORCE JĘZYKOWE	53
NLP A RADZENIE SOBIE ZE SPRZECIEM	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 PORĄŻKĄ	65
WYKORZYSTYWANIE POZYCJI PERCEPCYJNYCH	
W CELU STWORZENIA BARDZIEJ PRZEKONUJĄCEJ OSOBOWOŚCI	68
NAUCZ SIĘ MÓWIĆ DO SIEBIE TAK, BY BUDOWAĆ POZYTYWNA 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
ZMYŚLOWY 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 SPRZECIWEK	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 rozczerowanego 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 <i>NLP PRACTITIONER</i>	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

Język NLP: rzutowanie w przyszłość i wiązanie myśli

Kolejny pomysł związany z tymi koncepcjami przyszedł do głowy Dave'owi, który zaproponował rzutowanie bieżących okoliczności w przyszłość. Wyobraź sobie, jak by to było, gdyby za każdym razem gdy włączysz światło, nagle przychodziły Ci do głowy trzy nowe wzorce językowe. Ile nowych wzorców zgromadziłbyś do końca tygodnia? Wiadomo, że problem nie jest związany z ilością lub jakością wzorców. Ale pomyśl, jak pewny siebie i podekscytowany byś był. Nie twierdzę, że tak właśnie się stanie, ale zastanów się, jak to będzie, kiedy za kilka tygodni, gdy już to zrobisz, uświadomisz sobie, że przeczytanie tego akapitu i wyobrażenie sobie, jak przebiega proces, było jego właściwym początkiem. Jak dobrze się dzięki temu poczujesz?

Okej, nie powiem już nic więcej o wiązaniu myśli — wszystko, czego potrzebujesz, znajdziesz w powyższym akapicie. Przeczytaj go kilka razy, zwróć uwagę na zmiany czasów gramatycznych, zauważ kotwicę powiązaną ze wspólnym działaniem, poczuj się dobrze w związku ze zmianami emocjonalnymi, a następnie spisz dziesięć własnych opisów sytuacji, w których mógłbyś się znaleźć. Poniżej znajdziesz kilka przykładów, które pomogą Ci zacząć.

NAWIĄZYWANIE ZNAJOMOŚCI

„Miło się z Tobą rozmawiało. Czuję, że wkrótce będziemy chcieli się ze sobą skontaktować. Nie wiem, czy będzie to w przyszłym miesiącu, w przyszłym tygodniu, czy za parę dni. Kiedy jednak poczujesz, że dobrze nam się rozmawiało i że moglibyśmy ubić jakiś fajny interes, znajdziesz mój numer tutaj [w tym momencie oczywiście podajesz wizytówkę]. Czy nie byłoby dobrze, gdybyś jeszcze przed końcem roku zaczął dostawać

więcej [wstaw tu olbrzymie korzyści, na których zależy rozmówcy] — a wszystko to zaczęłoby się od tego, że po prostu spojrzales na numer telefonu z tej wizytówki?”.

RANDKI

„Niektóre osoby wolą podejście bezpośrednie. Sądzę, że chciała-bys usłyszeć odpowiedź spokojną, ale namiętną i wywołującą coraz większą ekscytację — tak wielką, że w pewnym momencie poczułabyś, że po prostu nie możesz się powstrzymać i chcesz podjąć decyzję pod wpływem chwili. Jako beznadziejna romantyczka wyobraż sobie, jak to jest, kiedy zaczynasz o kims myśleć i po prostu wiesz, że musisz to robić — on jest ostatnią osobą, o której myślisz, zanim pójdziesz spać, i pierwszą, która przychodzi Ci na myśl, kiedy się budzisz, a za każdym razem, gdy wraca do Ciebie myśl o nim, odczuwasz wzrastającą ekscytację i jeszcze większy przyptyw energii. Tak wielki, iż czujesz, że po prostu musisz poddać się pożądaniu. To jest dopiero coś, na co warto czekać, nie sądzisz?”. [Jeżeli do tego momentu wszystko szło dobrze, przepros i oddal się — rozmówczyni i tak będzie Cię ścigać].

SZKOLENIE ZE WZORCAMI JĘZYKOWYMI

„Zacznijmy od rezultatów, które chcecie uzyskać dzięki wzięciu udziału w tym kursie. Co będziecie potrafili robić, dokąd chcecie dotrzeć, jakie cele osiągniecie dzięki udanemu ukończeniu tego kursu? Kiedy pomyślicie o tym, jak będzie wyglądać rezultat, umieśćcie go w przyszłości — jacy będziecie za tydzień, za miesiąc, za rok? Gdy już to poczujecie, zanotujcie parę słów lub narysujcie mały obrazek na tych samoprzylepnych karteczkach”. [Gdy słuchacze już to zrobią, przyklej karteczki do ścian].

„Za parę godzin spójrzcie na niektóre z tych karteczek i porozmawiajcie ze sobą o swoich oczekiwaniach — gdy będziecie to robić, zauważycie, że Wasze cele wydają się łatwiejsze do osiągnięcia i konkretniejsze. Będzie tak, ponieważ na kolejnych etapach kursu będziecie podtrzymywać w ten sposób swoje oczekiwania, a jednocześnie zyskacie umiejętność wykorzystywania poznawanego materiału w codziennym życiu i uświadamianie sobie, jak możecie osiągać więcej... a teraz omówimy pierwszy temat, czyli...”.

HIPNOTYCZNY JĘZYK W SPRZEDAŻY

„Jedynym powodem, dla którego chcę, abys dokonał zakupu, jest to, że właśnie uświadomiłeś sobie, iż to właściwy produkt dla Ciebie. Zrozumiesz to lepiej, kiedy spojrzysz w przyszłość i zobaczysz, jaki będziesz za tydzień — radosny, skuteczny w działaniu i... [wstaw olbrzymie korzyści] właśnie dzięki temu produktowi. Chcę, byś za każdym razem, kiedy będziesz patrzeć na ten produkt, uśmiechał się, wyobrażając sobie wszystkie korzyści, jakie dzięki niemu osiągasz. Kiedy będziesz to robić — nie teraz, ale w przyszłości — zorientujesz się, że to dokładnie to, czego potrzebujesz”.

Teraz już masz parę pomysłów, spośród których możesz coś wybrać. A teraz pomyśl i sam napisz kilka akapitów, biorąc pod uwagę własny kontekst. Prześlij mi je e-mailem, a ja najlepsze otrzymane pomysły opublikuję na swojej stronie internetowej.

Przechodzenie od monologów do hipnotycznych rozmów perswazyjnych

**W perswazji nie chodzi o jednokierunkowe monologi – gotowce,
ale o dwukierunkowy proces angażujący obydwie strony**

Teraz weźmiemy wszystkie zaprezentowane skrypty i zmienimy je w rozmowy. Kluczem jest aktywne uczestnictwo rozmówcy. Często będziesz zauważać, że zaledwie drobne ukierunkowanie wystarczy, by Twój interlokutor sam doskonale Cię zrozumiał i zrobił to, co zechcesz.

Zasadniczo jeżeli poszukasz korzyści, jakie Twój rozmówca uzyska dzięki spełnieniu Twoich życzeń, a następnie przedstawisz mu je jako ważne i znaczące, osiągniesz rezultat typu wygrana – wygrana. Gdy przyjmujesz takie podejście, najlepszą techniką perswazji i wywierania wpływu jest nie tyle doprowadzenie klienta do lady, co pokazanie mu, w którą stronę ma iść. Oznacza to, że perswazja nie jest jednokierunkowym monologiem – gotowcem, ale dwukierunkowym procesem, w który angażują się obydwie strony. Teraz zajmiemy się tym, jak możesz wykorzystać niektóre z procesów i wzorców, których się nauczyliśmy, aby stworzyć opisaną konwersację.

Jak lepiej wykorzystywać hipnotyczną perswazję w rozmowach

Zanim zaczniemy na dobre, chciałbym przypomnieć kilka koncepcji — przedstawiałem je już, ale są na tyle istotne, że warto wspomnieć o nich ponownie.

Technika NLP: pozycje percepcyjne

Jeżeli mogę zaplanować swoją sesję perswazji z wyprzedzeniem, zawsze wykonuję ćwiczenie polegające na zajmowaniu zróżnicowanych pozycji percepcyjnych. Wyobrażam sobie siebie jako swojego rozmówcę niezależnie od tego, czy moim aktualnym interlokutorem jest grupa, osoba, czy organizacja. Oczywiście im lepiej go znam, tym łatwiej jest mi wyobrazić sobie siebie na jego miejscu i tym bardziej precyzyjne jest takie wyobrażenie — robię to jednak nawet wówczas, kiedy nie wiem nic o osobie, z którą będę rozmawiać. Postępuję tak, ponieważ dzięki temu zaczynam myśleć tak, jak mój przyszły interlokutor. Staram się zrozumieć jego przekonania, wartości, problemy i korzyści w kontekście działań, do których chcę go nakłonić — zasadniczo dopasowuję się też do jego języka werbalnego i niewerbalnego. Wszystko to wspina się pomaga mi w kontekście perswazji. Można powiedzieć, że nawiązuję dobry kontakt, jeszcze zanim w ogóle spotkam się z rozmówcą.

Język NLP: wypowiadanie wzorców

Mówiłem o tym wcześniej i sędzę, że jest to tak ważne, iż warto wspomnieć o tym raz jeszcze. Większość ludzi mówi zbyt szybko i zbyt wysokim głosem, by mieć jakąkolwiek szansę na przekonanie kogokolwiek do czegokolwiek. Przypomnij sobie, jak śpiewał Barry White, a zrozumiesz, o co mi

chodzi. Znaczącą różnicę sprawia również elastyczność: zwalnianie, przyspieszanie, podnoszenie i obniżanie głosu. Wszystkiego tego można się z łatwością nauczyć — poświęć dziesięć minut dziennie na wypowiadanie wzorców przed lustrem, a po tygodniu zaczniesz je stosować automatycznie...

Jeżeli zaczniesz powoli, a później będziesz mówić coraz szybciej, rozmówca odniesie wrażenie, że przybywa Ci energii lub stajesz się coraz bardziej podekscytowany. Jeśli natomiast zaczniesz szybko, a potem będziesz mówić wolniej, słuchacz będzie miał wrażenie, że energia gdzieś znika — prawdopodobna reakcja to „wycofanie się”, które można skutecznie wykorzystać jako okazję do wprowadzenia słuchacza w trans. Tak czy inaczej, przejdźmy do lekcji...

Pora zatem na kilka słów o zarządzaniu rozmową.

Hipnotyczne konwersacje perswazyjne

Dotychczas tak naprawdę zajmowaliśmy się tylko skryptami i monologami. W rzeczywistości rozmowy tak nie wyglądają — trzeba dać drugiej osobie okazję do odezwania się, a także odnosić się do tego, co mówi. Oprócz tego musimy teraz myśleć na innym poziomie i zwracać uwagę na sekwencje wewnętrznych reprezentacji i emocjonalną podróż rozmówcy, poszukując konkretnych rezultatów. Wygląda na trudne zadanie?

Pozwól, że zacznę od przedstawienia ogólnego procesu rozmowy. Jeżeli zarządzasz rozmową (a jako osoba perswadująca powinienś to robić), dobry proces ogólny może wyglądać tak:

1. **Poinformuj** — przedstaw stwierdzenie.
2. **Zachęć** — poproś o odpowiedź.
3. **Uznaj** — upewnij się, że rozmówca wie, iż go słuchasz.

Oto typowy przykład luźnej rozmowy na przyjęciu:

- **Poinformuj** — „Robert zawsze organizuje wspaniałe imprezy!”.
- **Zachęć** — „Skąd go znasz?”.
- **Uznaj** — „Znasz go z pracy...”.
- **Poinformuj** — „Z tego, co mówi Robert, wspaniale się u was pracuje”.
- **Zachęć** — „Co tam robisz?”.
- **Uznaj/poinformuj/zachęć** — „Interesująca praca... Jak to się stało, że zaczęłaś się tym zajmować?”.

I tak dalej. Mógłbyś pomyśleć, że to typowa rozmowa, zastanawiając się, dlaczego właściwie robię tyle hałasu o dekonstrukcję tego procesu. Otóż chodzi o to, że dzięki analizie procesu rozmawiania uzyskujesz sposób na dopasowanie poszczególnych części skryptu do konwersacji bez konieczności zaburzania jej swobodnego toku. Przyjrzyjmy się tej rozmowie jeszcze raz — tym razem dodajmy jednak parę losowych zmian stanów i kilka wzorców.

Skrypt uwodzenia NLP — początek

Poinformuj:

„Zawsze wspaniale się czuję, dowiadując się o zaproszeniu na jedno z przyjęć Roberta, ponieważ wiem, że spotkasz tam takich interesujących ludzi...”.

To całkiem sprytnie — wygląda na wymyślony na poczekaniu komplement, ale zwróć uwagę na zmianę „ja” na „ty”, a jeśli interesują Cię elementy niewerbalne, to właśnie w tym momencie powinieneś zacząć kotwiczenie. Niektórzy z Was zauważyli zapewne osadzone polecenia, które pojawiają się

od czasu do czasu w moich wypowiedziach. Dla tych z Was, którzy dotychczas ich nie dostrzegli, podkreśliłem niektóre z nich w przedstawionym tu zapisie rozmowy.

Zachęć:

„Skąd znasz Roberta?”.

Uznaj:

„Z tego, co mówi Robert, wspaniale się u was pracuje”.

Poinformuj:

„Wygląda na to, że jest to miejsce pełne żywiołowych, ciekawych ludzi. Naprawdę interesują mnie miejsca, w których możesz ekscytować się tym, co robisz”.

Zachęć:

„Co takiego w tym, co robisz, naprawdę Cię ekscytuje?”.

Uznaj:

„Kurczę, nie zdawałem sobie sprawy, jak ekscytujące może być segregowanie dokumentów!”.

Poinformuj:

„Czytałem gdzieś, że szalone uczucia dojrzewają powoli — zwykle potrzebujesz czasu, zanim oszalejesz z namietności. Ze mną jest tak, że wolę, gdy związek rozwija się spokojnie. Najpierw coś widzę [jeżeli mam dobry kontakt, w tym momencie zastępuję słowo „coś” słowem „kogoś”] i myślę, że będzie mi się podobać — zaczynam myśleć o tym, co uważam w tym czymś/kimś za interesujące — to takie łaskotanie, które zaczyna się w okolicach żołądka i powoli ogarnia całe ciało, przybierając na intensywności, aż czujesz, że po prostu musisz pójść za tym impulsem”.

PROGRAM PARTNERSKI

— GRUPY HELION —

- 
1. ZAREJESTRUJ SIĘ
 2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
 3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW w działający bankomat!

Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA
Helion 

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 nauczysz 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 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.

RINTU BASU specjalizuje się w rozwijaniu ludzi i firm, dbając o maksymalizację ich osiągnięć. Opracował strategie dopasowane do wielu zróżnicowanych obszarów, od sprzedaży i rozwoju przedsiębiorstw począwszy, a na wygrywaniu w pokera skończywszy. Od kilkunastu lat zajmuje się szkoleniem w zakresie umiejętności komunikacyjnych, hipnozy oraz NLP. Opracował metodologię umożliwiającą stosowanie hipnotycznych wzorców językowych NLP w świecie rzeczywistym w celu udzielania ludziom pomocy w uzyskiwaniu tego, czego chcą od życia.

onepress



Księgarnia internetowa:
onepress.pl



HELION S.A.
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
onepress@onepress.pl

ebook dostępny na:

ebookpoint

ISBN 978-83-289-2392-8



książkiklasybusiness

Cena: 49,90 zł