

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: 978-83-283-8597-9

Copyright © 2009 by Rintu Basu  
All rights reserved.

Polish edition copyright © 2011, 2016, 2021 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 jakiegokolwiek 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

<http://onepress.pl/user/opinie/mrokvv>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzje.

Helion S.A.

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63

e-mail: [onepress@onepress.pl](mailto:onepress@onepress.pl)

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

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

# Spis treści

<b>Powiedzieli o Czarnej księdze .....</b>	<b>9</b>
<b>Podziękowania .....</b>	<b>13</b>
<b>Przedmowa .....</b>	<b>14</b>
<b>Wprowadzenie .....</b>	<b>16</b>
<b>Wartości, etyka i manipulacja .....</b>	<b>18</b>
<b>Jak korzystać z tej książki? .....</b>	<b>20</b>
<b>10 minut praktyki dziennie .....</b>	<b>23</b>
<b>Zmiana kierunku myśli rozmówcy .....</b>	<b>25</b>
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
<b>Ramy porozumienia .....</b>	<b>35</b>
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
<b>Jak być przekonującym? .....</b>	<b>43</b>
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

<b>Używanie prostych słów w celu dodawania i usuwania myśli .....</b>	<b>59</b>
POSŁUGIWANIE SIĘ PROSTYMI SŁÓWAMI	
W CELU WYWIERANIA WIĘKSZEGO WPŁYWU NA INNYCH .....	59
<b>Być na tyle pewnym siebie, by ćwiczyć w rzeczywistych sytuacjach .....</b>	<b>65</b>
POZBĄDŹ SIĘ OBAW PRZED PORĄŻKĄ .....	65
WYKORZYSTYWANIE POZYCJI PERCEPCYJNYCH	
W CELU STWORZENIA BARDZIEJ PRZEKONUJĄCEJ OSOBOWOŚCI .....	68
NAUCZ SIĘ MÓWIĆ DO SIEBIE TAK, BY BUDOWAĆ POZYTYWĄ SAMOOCENĘ .....	70
<b>Wzorce świadomości .....</b>	<b>72</b>
WZORCE ŚWIADOMOŚCI NLP .....	73
PRZYKŁADY WZORCÓW ŚWIADOMOŚCI .....	74
<b>Dobry kontakt... więcej niż naśladowanie? .....</b>	<b>78</b>
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
<b>Dopasowywanie i prowadzenie .....</b>	<b>86</b>
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
<b>Wykorzystywanie wewnętrznych reprezentacji do ukrytego</b>	
<b>ukierunkowywania myśli .....</b>	<b>96</b>
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
<b>Pytania są odpowiedzią .....</b>	<b>103</b>
DLACZEGO MIAŁBYŚ CHCIEĆ WPROWADZIĆ ODBIORCĘ W GŁĘBSZY TRANS? .....	104
ZMYSŁOWY JĘZYK NLP: ROZWIJANIE PROCESOWYCH HIPNOTYCZNYCH	
WZORCÓW JĘZYKOWYCH .....	105
PYTANIE NLP JEST ODPOWIEDZIĄ .....	107
HIPNOTYCZNE ĆWICZENIE NLP .....	112

<b>Pisemne wzorce perswazji .....</b>	<b>114</b>
CZTERY KLUCZE DO WZORCÓW JĘZYKOWYCH .....	114
ANALIZA JĘZYKA HIPNOTYCZNEGO UŻYTEGO W E-MAILU .....	118
RÓŻNICA MIĘDZY WZORCAMI PISANYMI I MÓWIONYMI .....	124
<b>Jak to wszystko połączyć? .....</b>	<b>125</b>
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
<b>Proces sprzedaży NLP zdekonstruowany .....</b>	<b>134</b>
PRZED SPOTKANIEM Z POTENCJALNYM KLIENTEM .....	134
POCZĄTEK SPOTKANIA .....	135
ANALIZA POTRZEB .....	135
ŁĄCZENIE ROZWIĄZAŃ I POTRZEB .....	136
RADZENIE SOBIE ZE SPRZECIWIEM .....	137
PROŚBA O ZAWARCIE TRANSAKCJI .....	138
POWSTRZYMYWANIE WYRZUTÓW SUMIENIA NABYWCY .....	138
<b>Stosowanie porównań w celu wytworzenia u odbiorcy pożądanego stanu .....</b>	<b>141</b>
WZORCE NISZCZENIA DECYZJI .....	142
JĘZYK NLP: RZUTOWANIE W PRZYSZŁOŚĆ I WIĄZANIE MYŚLI .....	143
<b>Przechodzenie od monologów do hipnotycznych rozmów perswazyjnych ...</b>	<b>146</b>
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
<b>Przekonywanie rozczarowanego zespołu .....</b>	<b>153</b>
PRZYWÓDZTWO NLP: ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM .....	153
<b>Koniec początku .....</b>	<b>157</b>
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: KONCZENIE POCZĄTKU .....	163
<b>Różne wzorce i przykłady do zabawy .....</b>	<b>166</b>
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
<b>Zastosowania NLP w biznesie: taktyka perswazji .....</b>	<b>173</b>
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
<b>Neurolingwistyczne techniki motywowania zespołu handlowców .....</b>	<b>180</b>
TOŻSAMOŚĆ, WARTOŚCI I PRZEKONANIA NLP .....	181
KOTWICZENIE NEUROLINGWISTYCZNE W CELU ZMIANY EMOCJI .....	182
HIPNOTYCZNE WZORCE JĘZYKOWE W SPRZEDAŻY .....	182
<b>Zaawansowane techniki perswazji: kieruj swoim szefem .....</b>	<b>184</b>
<b>Zasoby i następane kroki .....</b>	<b>186</b>
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
<b>Dodatkowy wzorzec — całkiem gratis .....</b>	<b>190</b>
<b>O Rintu Basu .....</b>	<b>196</b>

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-byś 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 wyobraź 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 uświadomicie sobie, jak możecie osiągać więcej... a teraz omówimy pierwszy temat, czyli...”*

### **HIPNOTYCZNY JĘZYK W SPRZEDAŻY**

*„Jedynym powodem, dla którego chcę, abyś 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**

**T**eraz 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 wspaniale pomaga mi w kontekście perswazji. Można powiedzieć, że nawiązuję dobry kontakt, jeszcze zanim w ogóle spotkam się z rozmówcą.

### **Język NLP: wypowiedanie wzorców**

---

Mówiłem o tym wcześniej i sądzę, 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 powinieneś 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 robisz 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:**

*„Wygłąda 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 namiętności. 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 nauczy Cię ta książka, 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 zaangażowali 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.

**PODWEADNI** — 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.

książkiklasybusiness

**onepress**

Sprawdź najnowsze promocje:  
📌 <http://onepress.pl/promocje>  
📖 Książki najchętniej czytane:  
📌 <http://onepress.pl/bestsellery>  
Zamów informacje o nowościach:  
📌 <http://onepress.pl/nowosci>

ebook dostępny na:

**ebookpoint**



**Księgarnia internetowa:**  
<http://onepress.pl>

**Zamówienia telefoniczne:**  
**0 801 339900**

**0 601 339900**

Helion SA  
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice  
tel.: 32 230 98 63  
e-mail: [onepress@onepress.pl](mailto:onepress@onepress.pl)  
<http://onepress.pl>

ISBN 978-83-283-8597-9



cena 44,90 zł