

IDŹ DO:

- ▶ Spis treści
- ▶ Przykładowy rozdział

KATALOG KSIĄŻEK:

- ▶ Katalog online
- ▶ Zamów drukowany katalog

CENNIK I INFORMACJE:

- ▶ Zamów informacje o nowościach
- ▶ Zamów cennik

CZYTELNIA:

- ▶ Fragmenty książek online

Do koszyka



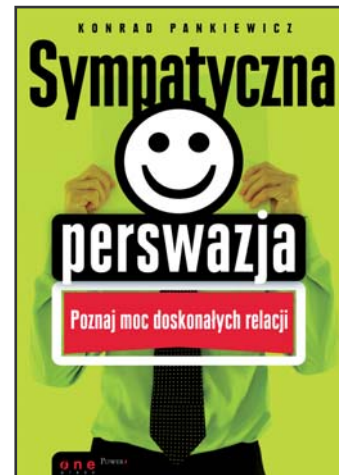
Do przechowalni


 Nowość


 Promocja

Sympatyczna perswazja

Autor: Konrad Pankiewicz
 ISBN: 978-83-246-2052-4
 Format: A5, stron: 184

**Im bardziej lubią Cię inni, tym większy masz na nich wpływ**

- Praca nad pozytywnym wizerunkiem
- Budowanie sympatii i dobrego samopoczucia
- Tworzenie świetnych relacji z klientami, współpracownikami i własną rodziną
- Zyskiwanie zaufania i wsparcia otoczenia

Sympatia to niesamowite i potężne zjawisko. Potrafi subtelnie ostudzić najtrudniejszy wybór, przyspieszyć akceptację Twojego projektu, zyskać Ci rzesze zwolenników.

To właśnie ona odpowiedzialna jest za gros decyzji rekrutacyjnych, referencji i interesujących planów na wieczór. Sympatia to zatem Twoja tajna broń!

Mamy dla Ciebie dobrą wiadomość. Trzymasz w ręku książkę, która podpowie Ci, jak efektywnie korzystać z technik budowania sympatii, dobrego nastroju, radości i innych pozytywnych uczuć u ludzi w Twoim otoczeniu. Przekonasz się, że ich stosowanie da także i Tobie wiele radości i satysfakcji. Wraz z tym podręcznikiem otrzymasz narzędzia, dzięki którym będziesz w stanie wywoływać uśmiech na twarzach swoich rozmówców. Sprawisz, że poczują się potrzebni, lepsi i bardziej zmotywowani. Czy nie jest to kusząca perspektywa?

Pamiętaj, że to, co dajesz światu, wróci do Ciebie z podwójną siłą

- Kreuj własną aurę sympatii i buduj pozytywny wizerunek.
- Realizuj swoje cele prywatne i biznesowe w oparciu o wynik win-win.
- Praw autentyczne komplementy, wykonuj drobne, miłe gesty.
- Sprawiaj innym radość i wprowadzaj ich w pozytywny nastrój.

Wśród wszystkich Polaków znam tylko trzy osoby, od których mógłbym uczyć się perswazji. Konrad Pankiewicz jest jedną z nich. Dostarcza on nowych umiejętności i uczy technik oraz strategii, których nie poznacie nigdzie indziej.

dr Kevin Hogan, autor Psychologii perswazji

Spis treści

O autorze	11
Kilka ważnych kwestii, zanim zaczniesz czytać tę książkę	13
Zamiast nudnego wstępu	
Coś, od czego zależy jakość Twojego życia	15
Koszmarnie ważne — przeczytaj trzy razy	19
Po przeczytaniu tego rozdziału albo wyrzucisz tę książkę, albo się w niej zakochasz... ..	19
Znasz może tego przystojniaka?	
Co tylko z pozoru jest od nas niezależne, a może sprawić, że ludzie będą do nas lgnąć... ..	23
Daję ci słowo...	
Przestrzegaj tego, a ludzie będą Cię lubić i szanować... ..	29
Subtelna sztuka dowartościowywania	
Jak powinien być skonstruowany komplement, który sprawi radość każdemu odbiorcy... ..	33
Negacja retrospektywna	
Jak, korzystając z algebry emocji, sprawić, aby Twój rozmówca poczuł do Ciebie sympatię w 10 sekund	37
Dowartościowanie przechodnie	
Jak, nie rozmawiając z kimś, sprawić, aby Cię polubił	45
Dowartościowanie pośrednie	
Jak sprawić przyjemność drugiej osobie, prawiąc komplementy innym	49
Czy mógłbyś mi pomóc?	
Jak zyskać sympatię, prosząc kogoś o pomoc	51
Wcale nie jestem idealny...	
...czyli jak natychmiastowo wytworzyć atmosferę sympatii, brudząc się makaronem	55

Co tam u Ciebie?	
Drobny wysilek, który zwiększy współczynnik Twojej sympatyczności... ..	59
Drobny gest, a tyle radości	
Jak za pomocą drobnych gestów budować sympatię	63
Zaczajmy się na niego wspólnie	
Oto, co sprawi, że będą chcieli mieć Cię zawsze przy sobie... ..	69
Metakomunikat...	
...czyli jak przekazać złą informację i dalej być lubianym	73
Kolejny raz popełniłeś błąd	
Jak zwrócić komuś uwagę, budując przy tym potencjał sympatii... ..	77
Lubisz mówić o sobie... prawda?	
Co zrobić, aby podczas rozmowy skutecznie wzbudzać sympatię	81
Szkoda, że mi się tak nie poszczęściło	
Oto, jak łatwo możesz zrujnować swój sympatyczny wizerunek	85
Mniej znaczy więcej	
Jak, obiecując mniej, sprawiać, aby bardziej Cię lubiano... ..	89
Rączka, nóżka i grymas na twarzy...	
...czyli jak bez wypowiedzenia jednego słowa sprawić, aby Twój rozmówca poczuł do Ciebie sympatię	91
Głupoty pan opowiada...	
99% ludzi popełnia ten błąd i niszczy dobry kontakt ze swoim rozmówcą	95
To niesamowite... Jak ty to robisz?	
Gdyby tak każdy znał tę technikę... ..	99
Czy mogłaby pani mówić troszkę wolniej?	
Oto, co możesz zyskać, odpowiednio używając swojego głosu... ..	103
Transformator językowy	
Włącz transformator, który sprawi, że ludzie będą Cię lubić i szanować... ..	107

Spis treści

Skąd pani przyjechała?	
Jak z pozoru nieistotny dialog wpływa na wzajemne relacje i zjednuje pożądaną sympatię	111
Dlaczego kura przeszła przez ulicę?	
Czyli co robić, aby nie dopuszczać do pojawienia się konfliktu... ..	113
Dobrze, że cię spotkałem	
Dzięki temu ludzie nie będą chcieli się z Tobą rozstawać... ..	117
Sympatyczny detoks	
Poznaj coś, co bardzo ISTOTNIE wpływa na sympatię	119
Naprawdę? To niesamowite...	
...czyli sześć zasad, których musisz zacząć przestrzegać	123
Coś ci powiem o tej kobiecie...	
Czy plotka może zjednywać sympatię?	127
To przecież nie moja wina...	
Jak popełniony błąd może budować sympatię do Ciebie... ..	131
Największy sekret tej książki...	
Wiem o czymś, co może sprawić, że staniesz się lubiany... ..	135
Uwspólnianie...	
...czyli jak ojciec dyrektor mistrzowsko opanował pewną technikę	139
Najprostsza droga do ludzkich serc	
Wystarczy jedna sekunda, abyś zwiększył swój współczynnik sympatyczności	143
Dlaczego wybrałeś kogoś innego!?	
Jak uniknąć konfliktu, gdy podejmujesz ważne decyzje	147
Jak ja się panu odwdzięczę?	
1..., 2..., 3... sympatię zdobywasz Ty... ..	151
Technika wyprzedzania zdarzeń	
Nie wiem, dlaczego postanowiłem wyjawić Ci jej sekret... ..	155
Skrywana tajemnica Virginii Beach	
Mam z tym problem... ale wiem, jakie jest to ważne w procesie budowania sympatii	159

Wiesz, mam pewną słabość...	
Dowiedz się, jak poprzez okazanie słabości budować sympatię	163
Kompetencje, wiedza i doświadczenie	
Jak poprzez swoje kompetencje wzbudzać sympatię i budować zaufanie	167
Ciągnie swój do swego?	
Czy podobieństwa zawsze się przyciągają i jaki ma to wpływ na budowanie relacji sympatii	171
Rozdział dla samobójców	
Jak skutecznie zniszczyć sobie życie	173
Na zakończenie	
Dosłownie pięć zdań... ..	177
Skorowidz	179

Kilka ważnych kwestii, zanim zaczniesz czytać tę książkę

Dobrze. Zanim przejdziesz do kolejnego rozdziału, przeczytaj poniższe — bardzo ważne — założenia.

1. Historie, które poznasz, pochodzą z mojego doświadczenia oraz z doświadczeń moich kolegów i koleżanek, z którymi miałem okazję pracować. Niektóre z nich zostały połączone i zmienione, tak aby zapobiec rozpoznaniu przedstawionych w nich osób.
2. Będę się zwracał do Ciebie w rodzaju męskim. Pozwolisz, że właśnie taką formę przyjmę. To znacznie ułatwi naszą komunikację. Mam nadzieję, że zasada ta zostanie dobrze przyjęta przez wszystkie wyemancypowane czytelniczki.
3. Jeśli to, co będziesz czytać, wyda Ci się oczywiste, natychmiast zastanów się, czy na pewno postępujesz zgodnie z moimi rekomendacjami. Jeśli nie — podejź do tych kwestii (mimo ich pozornej oczywistości) z należyтым szacunkiem.
4. Jestem praktykiem i praktyce oddałem swoje serce. Książka ta nie jest publikacją naukową, a jej charakter jest ściśle poradnikowy. Moim celem było wyjaśnienie w prosty i konkretny sposób zagadnień związanych z budowaniem sympatii oraz dobrego samopoczucia.
5. Kilka spośród kilkudziesięciu technik, które tu poznasz, zostało przeze mnie opisanych w mojej pierwszej książce *Alchemia Sprzedaży, czyli jak skutecznie sprzedawać produkty*,

usługi, pomysły i wizerunek samego siebie (Onepress, 2007).
Jeśli jej jeszcze nie czytałeś, zrób to jak najszybciej (znajdziesz ją na stronie wydawnictwa: www.onepress.pl).

6. Już teraz wejdź na stronę www.institut-perswazji.pl/prezent i zapisz się na listę subskrypcyjną. Dzięki temu otrzymywać będziesz co tydzień porcję użytecznej wiedzy z zakresu perswazji, sprzedaży i negocjacji! Skorzystaj z tej okazji!

To wszystko.

Ciesz się tą książką!

Ciesz się sukcesami!

Ciesz się kolejnym rozdziałem!

Zamiast nudnego wstępu

Coś, od czego zależy jakość Twojego życia

Drogi Czytelniku. Jakość Twojego życia to w dużej mierze skutek pewnych wyborów — ale, co bardzo ważne, niekoniecznie Twoich. W rzeczywistości o Twoim życiu decydują wybory innych ludzi. Chcesz dostać pracę? To zależy od osoby, która Cię rekrutuje. Chciałbyś otrzymać awans — to zależy od Twojego przełożonego. Chciałbyś, aby sędziowie Cię uniewinnili? To również ich decyzja. A przecież im większą wzbudzisz sympatię, tym większa szansa, że staniesz się adresatem pozytywnych, korzystnych dla Ciebie wyborów.

To, czy potrafisz kreować aurę sympatii i zaufania, ma fundamentalne znaczenie dla jakości Twojego życia i to zarówno w kontekście prywatnym, jak i zawodowym. Z prozaicznie merkantylnych powodów opłaca się być sympatyczną osobą.

O tym właśnie jest ta książka...

Wyniki badań przeprowadzonych w 2000 roku przez Uniwersytet Yale we współpracy z berlińskim Ośrodkiem Socjalizacji i Rozwoju prowadzą do konkluzji, że „najskuteczniejsi liderzy z różnych dziedzin, od wyższej kadry kierowniczej korporacji do przewodniczących rad szkolnych, traktują swoich podwładnych z szacunkiem i szczerze starają się, by ich lubiano. Taka postawa zapewnia im wsparcie otoczenia i prowadzi do sukcesów”.

Jedną z cech wspólnych menedżerów osiągających sukces jest to, że mają oni bardzo dobre relacje z podwładnymi. Ułatwia im to delegowanie kompetencji, gdyż pracownicy chętniej przyjmują uciążliwe i nieprzyjemne zadania od menedżera, którego lubią.

Wyborcy, którzy czują sympatię do danego kandydata, są skłonni oceniać go jako uczciwszego, a jego wypowiedzi jako bardziej szczerze od wypowiedzi konkurentów. Politykom wzbudzającym sympatię łatwiej wybaczymy błędy, przymykamy oczy na ich niedoskonałości czy drobne wpadki. Na drugim biegunie znajdują się Ci, których po prostu nie lubimy. U takich polityków bardzo chętnie dostrzegamy wady, co więcej, sami ich szukamy, jeśli nie są na pierwszy rzut oka widoczne. Inną ciekawą zależnością jest ta, iż wyborcy przypisują lubianym przez siebie kandydatom swoje własne poglądy. A przecież nie ma dla nas nikogo lepszego od reprezentanta narodu, którego światopogląd jest zbieżny z naszym własnym spojrzeniem na rzeczywistość.

Również reklamy wpływające pozytywnie na nasze stany emocjonalne są bardziej skuteczne niż te, które są nam obojętne.

Generalną zasadą funkcjonującą w społeczeństwach żyjących w niemal każdym zakątku kuli ziemskiej jest to, że osobom, które są lubiane, łatwiej jest chociażby dostać i utrzymać pracę, więcej zarabiać, szybciej znaleźć przyjaciół i dłużej trwać w szczęśliwych związkach.

W 1982 roku Robert Cialdini w swojej kultowej już książce *Wwieranie wpływu na ludzi* sformułował zasadę sympatii, która mówi, iż dana osoba jest podatna na perswazję innej w takim stopniu, w jakim ją lubi. Jeśli kogoś nie znasz — nie zaufasz mu. Jeśli zaś nie darzysz rozmówcy zaufaniem, nie wzbudzi on Twojej sympatii. To z kolei spowoduje, że Twoja podatność na wpływ będzie niewielka. Inaczej natomiast będziesz nastawiony do treści przekazywanych Ci przez przyjaciela. W takim przypadku będziesz ufał osobie, którą z definicji lubisz i znasz, do której od czuwasz sympatię.

Z pewnością sam znajdziesz w swoim dotychczasowym życiu, zarówno prywatnym, jak i zawodowym, wiele sytuacji, w których łatwiej było Ci przekonać do swojego pomysłu osobę czującą do Ciebie sympatię niż taką, która w żaden sposób nie była Ci bliska, do której miałeś stosunek obojętny.

Zamiast nudnego wstępu

Wydaje się to oczywiste, prawda? A jednak wielu ludzi zapomina o tej istotnej zależności! Jakże często zdarza się, że ludzie są wobec siebie niemili, mało wyrozumiali, nie tworzą atmosfery sympatii i zaufania.

W książce tej powiem Ci, w jaki sposób budować możesz zaufanie i okazywać sympatię.

Będziesz zaskoczony! Zaskoczony tym, jak łatwo możesz wprowadzać ludzi w pozytywne stany emocjonalne i jak przekłada się to na skuteczność realizacji Twoich celów.

Znaczna część technik i metod, które poznasz, wywodzi się z **Dynamicznego Modelu Perswazji™** (*Persuasion Dynamic Model*), nad którym pracuję już niemal pięć lat. Łączy on wiedzę z zakresu psychologii perswazji, neurolingwistyki, hipnozy, psychologii osiągnięć, teorii body language oraz wielu innych dziedzin nauki.

Ale jest jeszcze coś. Coś, co daje mi ogromną satysfakcję — częściej większą niż realizacja celów poprzez budowanie atmosfery sympatii i skuteczne działania perswazyjne.

Tym czymś jest sprawianie ludziom radości i wprowadzanie ich w pozytywny nastrój.

Książka ta da Ci narzędzia, dzięki którym będziesz wywoływał uśmiech na ustach swoich rozmówców i sprawiał, że będą czuli się potrzebni, lepsi, bardziej zmotywowani. Kusząca perspektywa — prawda?

Drogi Czytelniku! Korzystaj ze zdobytej wiedzy rozsądnie! Zrozum, że jeśli uczynisz komuś krzywdę, oszukasz go, to zrobisz to po raz ostatni. Jeśli będziesz wykorzystywał swoich klientów, partnerów i inne osoby, manipulując nimi w sposób krzywdzący — pamiętaj, bez wątpienia obróci się to przeciw Tobie. Oszuści i naciągacze zawsze źle kończą. Używaj tej wiedzy w dobrych intencjach — kosmos wynagrodzi Ci to prędzej czy później 😊.

Koszmarne ważne

— przeczytaj trzy razy

Po przeczytaniu tego rozdziału albo wyrzucisz tę książkę, albo się w niej zakochasz...

Uwaga! Uwaga! Chciałbym zakomunikować Ci coś naprawdę ważnego. Otóż... musisz wiedzieć, że nie istnieje ktoś taki jak osoba sympatyczna. To inni mogą Cię jako taką osobę postrzegać. Jeżeli ludzie nie uważają Cię za sympatycznego — po prostu taki nie jesteś. Możesz być superinteligentny, jednak dopóki inne osoby nie dowiedzą się o tym, będziesz szarą, niczym się nie wyróżniającą istotą ludzką. W kontekście mojego modelu perswazyjnego człowiek jest taki, jakim postrzegają go inni ludzie, a nie taki, jak sam o sobie myśli. I tu dochodzimy do sedna sprawy. Każdy może być człowiekiem sympatycznym, jeśli tylko inni będą go za takowego uważać. Każdy może być inteligentny (no, prawie każdy ☺), błyskotliwy, stanowczy, spokojny, nerwowy etc., jeśli tylko stworzy odpowiedni IMAGE — jeśli pokaże innym, że jest inteligentny, błyskotliwy, stanowczy itd. Prawda jest taka, że jeśli zbudujesz IMAGE osoby inteligentnej, będziesz nią, jeśli stworzysz IMAGE osoby profesjonalnej, będziesz uważany za profesjonalistę, a jeśli będziesz sprawiał wrażenie osoby sympatycznej i szczerzej, będziesz osobą sympatyczną i szczerą.

Rozumiesz już?

Aby być uważanym za osobę sympatyczną, nie musisz wcale nią być — musisz jedynie zbudować IMAGE takiej osoby. Odwołam się teraz do dość banalnego przykładu, który jednak dobrze zobrazuje to, o czym piszę. Jeśli nie lubisz kogoś (wiesz, że jest

niegodny zaufania), a okazujesz mu sympatię, to będziesz przez niego postrzegany jako osoba sympatyczna. W kontekście relacji interpersonalnych nie jest ważne, co myślisz i jaki jesteś, tylko to, jaki IMAGE kreujesz.

Możesz teraz zapytać:

Konrad, czy to oznacza, że namawiasz mnie, abym udawał sympatię do kogoś, kogo najzwyczajniej w świecie nie lubię?

Odpowiadam:

IMAGE tworzysz wtedy, gdy chcesz mieć dobry kontakt z drugą osobą, gdy chcesz zbudować wizerunek kogoś sympatycznego. Dzięki temu będziesz mógł skutecznie realizować swoje cele. Pamiętaj jednak, że musisz działać tak, by otrzymać wynik *win – win*. Sympatię budować możesz również po to, aby sprawiać ludziom radość, aby na ich twarzach często gościł uśmiech i aby czuli się po prostu dobrze.

Możesz zapytać oburzony:

Konrad... jak tak można?! Jak można udawać, że się kogoś lubi, tylko po to, aby realizować własne cele?

Odpowiadam:

Ej... no... przecież... nie musisz tego robić! Jeśli nie chcesz, nie musisz budować IMAGE'U sympatii. Jeśli wiesz, jak zrealizować swój cel, posługując się innymi narzędziami — proszę bardzo... Dla mnie osobiście wszystkie metody są akceptowalne pod warunkiem, że nie krzywdzą innych ludzi.

Możesz pytać dalej:

Konrad, a może lepiej jest po prostu być sobą?

Odpowiem wówczas:

To jedna z najgorszych rad, jakich mogę Ci udzielić. No bo jak tu być w 100% sobą podczas rozmowy kwalifikacyjnej? Jak być w 100% sobą podczas prezentacji biznesowych? Jak być w 100%

sobą na pierwszej randce? Bycie sobą to pewna iluzja. Warto być uczciwym, warto być przyzwoitym i dobrym człowiekiem. Ale niezupełnie warto być w 100% sobą. Czasem dla dobra samego siebie, a czasem dla dobra innych.

Możesz teraz stwierdzić:

Konrad, rzeczywiście, coś w tym jest... podoba mi się to szczere podejście... Jestem otwarty na nową wiedzę.

Odpowiem wówczas:

Dziękuję wielkie. Czytaj dalej, to dopiero początek szczerych przemyśleń...

Drogi Czytelniku książki mej. Na kartach tych zapisałem praktyczne wskazówki i rady, które pozwolą Ci kształtować wizerunek osoby sympatycznej, osoby, którą się lubi, osoby, której się ufa.

Pamiętaj, że wszyscy żyjemy w konwencji pewnej umowy społecznej. Jeżeli ktoś jest niezwykle mądrym o ponadprzeciętnej inteligencji, ale jego wszelkie kontakty ograniczają się do świata natury — gdyż wiecie żywot pustelnika — to czy w sensie społecznym będzie on postrzegany jako osoba inteligenta. Odpowiedź brzmi: NIE. Nikt nie będzie o nim wiedział. Jeśli nie chcesz prowadzić pustelniczego żywota, a Twoim celem jest osiągnięcie zamierzonych celów perswazyjnych, musisz nauczyć się budować odpowiedni IMAGE. Oczywiście nie namawiam Cię do kreowania pozorów niepopartych wiedzą i ciężką pracą. W żadnym wypadku! Nie popieram nieudolnego pozerstwa. Jestem orędownikiem wiedzy i doświadczenia. Jestem fanem przyjaznych relacji! I właśnie takie podejście do życia i biznesu lansować będę w tej książce.

Na koniec coś bardzo optymistycznego. Bez względu na teorie IMAGE'U, bez względu na wszelkie fortele perswazyjne, jakie będziesz stosował, pamiętaj, że kosmos obserwuje Twoje postępowanie ☺. To, co dajesz innym, prędzej czy później wróci do Ciebie ze zdwojoną mocą. Jeśli będziesz postrzegany jako osoba

Sympatyczna perswazja

sympatyczna, jeśli będziesz lubiany, to także od innych doświadczysz przyjaznej postawy wobec Ciebie. Ludziom sympatycznym jest w życiu łatwiej — są szczęśliwsi i osiągają więcej niż Ci, którzy zrzedzą i widzą tylko koniec własnego nosa.

Tak więc uśmiechnij się, otwórz swój umysł i zacznij czytać kolejny rozdział. Do dzieła!