

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

SZTUKA PERSWAZJI, CZYLI JĘZYK WPLYWU I MANIPULACJI. WYDANIE II

Autor: Andrzej Batko
ISBN: 978-83-246-1837-8
Format: A5, stron: 248



**Słowa mogą być BRONIĄ,
przynieść BOGACTWO,
zapewnić WŁADZĘ
i działać jak AFRODYZJAK**

Słowa... są w Tobie i wokół Ciebie. Mogą być bronią, działać jak narkotyki, przynieść bogactwo. Słowami kochasz i nienawidzisz. To dzięki nim kształtujesz rzeczywistość – wpływasz na innych i samego siebie.

Czy wiesz, że na świecie – Twoim świecie – trwa odwieczna walka? Walka o Twoje myśli, Twoje uczucia i Twój portfel. Do wygrania tej batalii nie wystarczą zwykłe sztuczki.

Tuż konieczna jest prawdziwa sztuka! Sztuka perswazji!

Zdajesz sobie sprawę z tego, że słowa mają dostęp do ludzkiej podświadomości? I że codziennie bywasz... hipnotyzowany? Właśnie tak – hipnotyzowany! Najskuteczniejsze techniki wpływania na Twój umysł ukryte są między z pozoru niewinnymi słowami.

Czy jesteś gotów poznać nowe narzędzia, które dadzą Ci ogromną władzę nad umysłami, uczuciami i zachowaniami innych ludzi? Czy jesteś na to wystarczająco dojrzały? Wyobraź sobie, że już posiadasz umiejętność porywania ludzi do działania tak, aby byli przekonani o słuszności swoich decyzji, a jednocześnie podejmowali je zgodnie z Twoim życzeniem. Masz dar napełniania ich serc pozytywną energią. Zdobywasz ich sympatię i akceptację dla Twoich propozycji. Teraz masz jeszcze większe szanse to osiągnąć. Czyż ta perspektywa nie jest kusząca?

Z kolejnej odsłony tej bestsellerowej książki dowiesz się:

- w jaki sposób szybko opanować techniki perswazji i z powodzeniem je stosować;
- czy każdy jest tak samo podatny na hipnozę;
- jak kotwiczyć stany emocjonalne;
- kiedy manipulacja staje się nieetyczna;
- czy techniki perswazji sprawdzają się także w zarządzaniu samym sobą.

Do koszyka



Do przechowalni

Nowość

Promocja

A N D R Z E J B A T K O

SZTUKA PERSWAZJI

Wydanie II
rozszerzone

czyli

JĘZYK WPŁYWU i MANIPULACJI

Słowa mogą być **BRONIĄ**,
przynieść **BOGACTWO**,
zapewnić **WŁADZĘ**.



Spis treści

O Autorze	7
Wstęp	13
Wstęp do II wydania	17
Dlaczego niektórzy handlowcy prawie zawsze zarabiają ogromne pieniądze?	23
Czy wiesz, jak często jesteś poddawany hipnozie?	29
Część I Język perswazji	37
1. Magia słowa	45
2. Jak naprawdę działają słowa?	49
3. W jaki sposób łączniki wpływają na doświadczenie?	73
4. Tajemnicza moc implikacji	79
5. Odkryj potęgę presupozycji	97
6. Metafory	123
7. Metaprogramy	141

Część II Taktyki perswazji	161
8. Techniki i strategie perswazji	165
9. Kotwiczenie	187
10. Między etyką a manipulacją	203
11. Zarządzanie sobą	215
Zakończenie	225
A Tandeta perswazyjna	229
B Jak wpływać na ludzi, którzy się opierają, w taki sposób, że nawet tego nie zauważą?	237

10

Między etyką
a manipulacją

Różne są definicje manipulacji. Tak jak różne są cele, w imię których po nią sięgasz. Zostawmy jednak manipulacyjną funkcję technologii czy tajemniczą sztukę iluzji. Potraktujmy manipulację jako wywieranie wpływu na drugiego człowieka. Jako niezauważone nakłanianie go do czegoś. Jako kształtowanie jego postaw i zachowań.

Ciągle uważasz, że manipulacja to samo zło? Hołdujesz przekonaniu „żyj i pozwól żyć innym”? Ja też tak miałem! Jednak po kilkunastu latach zajmowania się psychoterapią, pracą z klientami i pacjentami zauważyłem, że nic nie jest takie czarno-białe. To nie manipulacja jest zła bądź dobra. To tylko Twoje intencje mają tę właściwość. Czasem wręcz należy kimś zaocznie pokierować. Zmusić go do innego spojrzenia, innego zachowania. Odpowiednio nacisnąć, by oswoił się z nowym zachowaniem i zaprosił zmianę na dobre w swoje progi. Po prostu — trzeba zrobić coś dla jego dobra. Bez Ciebie nawet nie przetestowałby tej nowej jakości w swoim życiu. I taka manipulacja jest zupełnie fair.

Uwaga! Nie o to chodzi, czy manipulujesz drugą osobą, czy nie. Czy wywierasz nacisk, czy nie. Istotne jest, czy to, co robisz, jej służy czy szkodzi. I tyle.

Czy leki uspokajające są złe, czy dobre? Jeżeli cierpisz na ataki paniki, masz agorafobię i nie możesz wyjść z domu, to pigułka leku uspokajającego jest wręcz zbawieniem. Natomiast jeśli rozpoczynasz dzień od garści tych pigułek popitych setką wódki, to może i masz rock and rollową duszę, ale pewnie skończysz marnie.

Jaki jest nóż? Żeliwny sztuciec, harcerski kozik. Czy nóż jest dobry, czy zły? To też zależy. Od tego, czy go wsadzisz w plecy koledze, czy pokroisz nim chleb i nakarmisz głodne dzieci.

Wywieramy wpływ na emocje innych podczas sesji psychoterapeutycznych. Pomagamy ludziom, by zaczęli inaczej się czuć, myśleć, żyć lepiej. Czy to jest złe, czy dobre? A co z marketingiem? Namawianiem społeczeństwa, by sięgnęło po nowe produkty, wyjątkowe usługi. Czy to jest złe, czy dobre? Zależy, prawda? Każda nowinka, która się pojawia na rynku, przechodzi w procesie marketingu przez kilka etapów. Pierwsi na nią załapują się tzw. „gadździarze”, następnie osoby, które się wcześniej przystosowują, a potem cała reszta. Ale tych pierwszych ktoś musi „zapalić”, pchnąć do działania, wydać odpowiednią komendę. Zatem namawianie ludzi, żeby kupowali rzeczy, które ułatwiają im życie, jest złe czy dobre? Ja uważam, że dobre. Czy manipulacja w akcjach społecznych, w reklamie społecznej jest zła czy dobra? Jak sądzisz?

Najpotworniejszy jest sam strach

Czasem najzwyczajniej w świecie wiesz lepiej, co jest dla kogoś odpowiedniejsze. Jakiego powinien dokonać wyboru, czy też na jakie zachowanie się nastawić. Weźmy na przykład fobie.

Znasz już niezły wachlarz narzędzi NLP i przy odrobinie zaangażowania — uwierz — potrafiłbyś usunąć czyjąś fobię. Albo swoją własną. Jeśli umysł dał radę wyprodukować tak potężny i irracjonalny strach, to nic nie stoi na przeszkodzie, by przesunąć te odczucia na inny tor. Dzięki dokonaniu zmian w umyśle, w układzie nerwowym, w podświadomości, paniczne obawy zmieniają swoje zabarwienie. Ludzie przestają się bać jeździć środkami komunikacji publicznej, faceci pewnie zagadują do kobiet, a żony dziarsko odpowiadają „nie” na próby narzucenia im męzowskiej woli.

Ale oswojenie fobii to dopiero połowa sukcesu. Teraz musisz **doświadczyć**, czy te zęby na pewno wyszczerzone są w uśmiechu.

Ani ja, ani Ty nie możemy być wciąż przy osobie, której strach właśnie ulecza. Nawet gdybyśmy bardzo tego chcieli. Dlatego nie możemy jej pozostawić jedynie w naszych bezpiecznych, laboratoryjnych warunkach. Musi wyjść na pole bitwy. Samodzielnie zmierzyć się ze swoją fobią, bez wsparcia w postaci naszego przymusu.

Miałem kiedyś klientkę, którą spotkałem po sześciu latach od prowadzonej terapii. W jej przypadku trwoga jeździła windą. Pytam: *Co słyhać? Jak tam się jeździ windą?* Na co ona: *Wszystko w porządku. Tę fobię całkowicie uleczyłam.* Ja się nie poddaję : *I co? Jeździsz windą?* A ona mi na to : *No nie... Od tego czasu nie miałam okazji.*

Rozumiesz?

Ile razy jechałeś windą w ciągu ostatnich sześciu lat? Jak można mieszkać w mieście i twierdzić, że się nie miało okazji tego robić?

Dlatego czasem trzeba nosiciela strachu do czegoś zmusić. Postawić w sytuacji, która przetestuje jego zachowanie i odpowie nam jasno, czy fobia faktycznie poszła precz.

Dla Twojego dobra, Skarbie

Czy wychowując dziecko, przekonując partnera do zakupu większego mieszkania, motywując współpracownika do efektywniejszej pracy, nie manipulujesz nim? Nie pociągasz za odpowiednie sznurki, by wykonywał pewne ruchy — dla jego dobra? Sam zmusiłem swoją córeczkę do jazdy na rowerze. Zmanipulowałem ją. Oszukałem. Udawałem, że ją trzymam wciąż za rączkę z tyłu rowerka, a tymczasem biegłem tylko za moją córką. W końcu odkryła, że świetnie daje sobie radę sama i że

to przepyszna zabawa. Teraz trudno ją zsadzić z roweru i czasem pluję sobie w brodę za skuteczność manipulacji. Ale sam pewnie też pamiętasz takie manewry ze swojego dzieciństwa? Powiedz — czy było w nich coś złego?

Wszystkie oczy na mnie

Sądysz, że nie będziesz nigdy musiał walczyć z ludzkimi fobiami? Dlaczego od razu myślisz o ofidofobii, belonofobii czy tanatofobii? Na szkoleniach bardzo często uczymy trenerów technik pozbywania się lęków przed wystąpieniem publicznym.

Lubisz to? Trzęsące się kolana, suchość w gardle, szum w uszach i kilkadziesiąt par oczu wlepionych prosto w Ciebie?

Po całym szkoleniu, po przedstawieniu wszystkich narzędzi i sposobów na gładkie przejście przez przemówienie, następuje moment, kiedy trzeba zmusić trenera, żeby wyszedł na środek. Wówczas odkrywa, że wystąpienie przed grupą ludzi nie jest takie, jak sobie wyobrażał. Że niczym nie grozi. Że to po prostu fajna zabawa! I podczas następnej prezentacji czy dyskusji nie potrzebuje już naszego wsparcia i naszej presji, by bezstresowo wygłaszać swoje kwestie.

Lingwistyczne prze-gięcia

Czasem jest tak, że inaczej się nie da. Osobiście jestem bardzo uczulony na rodziców, którzy wożą dzieci bez fotelików samochodowych (totalna bezmyślność). Czasem zdarza mi się sięgać do kabury, po przyczajoną tam lingwistyczną broń.

Wie pani co? Widziałem taki film — proszę sobie wyobrazić — robili badania... Tylko proszę zamknąć oczy na chwilę i zobaczyć pod powiekami ogromnego komandosa, który siedzi na tylnym fotelu samochodu i trzyma dziecko na kolanach. Samochód przy szybkości 30 km/h uderza w coś. Tylko 30 km/h, zazwyczaj jeździmy przecież szybciej. Widać w zwolnionym tempie, jak ręce komandosa rozchodzą się. Sam nie jest w stanie utrzymać dziecka, a dziecko po prostu... uderza główką, tą malutką główką w tablicę rozdzielczą, nadziewając się brzuchem na dźwignię zmiany biegów. To była kukła oczywiście, ale gdyby to było dziecko, to — proszę sobie wyobrazić — tę krew, która tryska po samochodzie. I to jest pani dziecko. A ile kosztuje fotelik? Ponad 200 złotych? Hmm...

Użyłem obrzydliwej manipulacji lingwistycznej. Niemalże na granicy hipnozy. Wymalowałem za pomocą słów w głowie matki takie upiorne obrazy, że następnego dnia, wystraszona, miała już fotelik w samochodzie. Czy to jest złe? Ja uważam, że zrobiłem dobrą rzecz, a że ją trochę nastraszyłem...

Nosił wilk razy kilka, czyli — manipulują MNA!

Kiedy staniesz się już biegły w technikach manipulacyjnych, przestaniesz psioczyć i przeklinać, że ktoś inny stosuje na Tobie metody delikatnej perswazji. Nawet jeśli będzie wymagało to od Ciebie późniejszej zapłaty, w jakiegokolwiek formie. Uczestniczenie w takim procesie to czysta rozrywka! Rozkoszujesz się lekkością konwersacji. Interlokutor jest sympatyczny i dobrze się z nim czujesz. Nieświadomie przyznajesz mu rację i masz poczucie, że myślałeś wcześniej tak samo, tylko on to sformułował i ujął w słowa. I chcesz się z nim zgodzić, chcesz mu ulec i podążyć za sugestiami. To jest przyjemne. Nawet jeśli będziesz sobie zdawał sprawę, jak ta osoba to robi.

Uwaga! Perswazja tym się różni od manipulacji, że manipulacja jest oparta na przemocy, a perswazja jest przyjemna.

Czynniki odpowiedzialne za dobry nastrój panujący podczas procesu perswazji:

- budowanie dobrego kontaktu, w którym druga osoba chce z Tobą rozmawiać;
- wywoływanie przyjemnego stanu w drugiej osobie — ludzie, którzy się dobrze czują, łatwiej ulegają;
- kotwiczenie i wprowadzanie drugiej osoby w pozytywny stan.

Uwaga! Pamiętaj: ludzie dobrze czują się z kimś, komu ufają i z kim dobrze się bawią. Czas spędzony z tą osobą uważają za przyjemny, a jej pomysły w pewnym sensie traktują jako swoje własne.

Wszyscy znają metody perswazji, ale ich nie stosują

Chcesz tego czy nie, od dziecka nieobce są Ci metody manipulacji. Przyglądając się maluchom, można wyraźnie zobaczyć i usłyszeć, jak stosują te techniki w zupełnie rozbijający i prosty sposób. Ulubioną rozrywką mojej trzyletniej córki było zaciąganie mnie lub mojej żony do sklepu z butami, gdzie ona mierzyła wszystkie możliwe buciki. Nie chciała ich kupować, tylko lubiła je ubierać i oglądać. Tak było raz, dwa, trzy, pięć razy. Potem zaczęło być to odrobinę nudne (nie dla niej!). Po drodze z przedszkola było centrum handlowe, a w nim sklep z bucikami. No i co robiła moja sprycula? Stosowała podstawową metodę perswazji, wiedząc, że kiedy ludzie są w dobrym nastroju, łatwiej ulegają. Czyli wprowadziła mnie w dobry nastrój.

Córka: *Tata, ja cię bardzo kocham. (Miło, nie?).
Wiesz co? Ja ciebie bardzo, bardzo, bardzo kocham.*

Ja: *Ja ciebie też.*

Córka: *A ty jesteś najcudowniejszym tatusiem na świecie!* (Mam świadomość tego, co ona robi, bo pojawia się myśl: „Ciekawe, czego będzie chciała.”).

A córka mówi: *Wiesz co? Ja cię bardzo kocham, a wiesz, że tam, w sklepie są te buty. Czy możemy tam pojechać?*

No i zahaczamy o centrum handlowe, chociaż wiem, co i dlaczego robiła przez cały czas.

Dzieci w spontaniczny sposób stosują perswazję i myślę, że ich świat jest fajny. Gdybyśmy to wszyscy robili, to też mielibyśmy fajny świat! Dlatego uczenie się perswazji jest w pewnym sensie odzyskiwaniem tej naturalności.

Uwaga! **Dzieci mają naturalną zdolność perswazji.**

Diabeł tkwi w intencjach

To prawda, że zdarza się (niestety, wcale nie tak rzadko) manipulowanie ludźmi w złych intencjach, by zmusić ich do czegoś, co nie jest dla nich korzystne. Jak pedofil przekonujący dziecko do udziału w filmach dla dorosłych. Jak psychopatyczny menedżer nakłaniający pracowników, żeby siedzieli po godzinach za frajer, nie domagając się zapłaty. Jak właściciele firm sieciowych, piorący mózgi swoim franszyzobiorcom, by przepisywali na nich akty własności nieruchomości. Sam zapewne znasz dziesiątki przykładów. **Takie postępowanie to oszustwo, a często nawet przestępstwo!**

Słowa... są w Tobie i wokół Ciebie. Mogą być bronią, działać jak narkotyki, przynieść bogactwo. Słowa mi kochasz i nienawidzisz. To dzięki nim kształtujesz rzeczywistość — wpływasz na innych i samego siebie.

Czy wiesz, że na świecie — Twoim świecie — trwa odwieczna walka? Walka o Twoje myśli, Twoje uczucia i Twój portfel. Do wygrania tej batalii nie wystarczą zwykłe sztuczki. Tutaj konieczna jest prawdziwa sztuka! **Sztuka perswazji!**

Zdajesz sobie sprawę z tego, że słowa mają dostęp do ludzkiej podświadomości? I że codziennie bywasz... hipnotyzowany? Właśnie tak — hipnotyzowany! Najskuteczniejsze techniki wpływania na Twój umysł ukryte są między z pozoru niewinnymi słowami.

Czy jesteś gotów poznać nowe narzędzia, które dadzą Ci ogromną władzę nad umysłami, uczuciami i zachowaniami innych ludzi? Czy jesteś na to wystarczająco dojrzały? Wyobraź sobie, że już posiadasz umiejętność porwania ludzi do działania tak, aby byli przekonani o słuszności swoich decyzji, a jednocześnie podejmowali je zgodnie z Twoim życzeniem. Masz dar napędzania ich serc pozytywną energią. Zdobywasz ich sympatię i akceptację dla Twoich propozycji. Teraz masz jeszcze większe szanse to osiągnąć. Czyż ta perspektywa nie jest kusząca?



Z kolejnej odsłony tej bestsellerowej książki dowiesz się:

- w jaki sposób szybko opanować techniki perswazji i z powodzeniem je stosować;
- czy każdy jest tak samo podatny na hipnozę;
- jak kotwiczyć stany emocjonalne;
- kiedy manipulacja staje się nieetyczna;
- czy techniki perswazji sprawdzają się także w zarządzaniu samym sobą.

ANDRZEJ BATKO — psycholog, doradca i trener NLP. Znany jest jako ekspert, który uczy najnowszych technik wywierania wpływu na ludzi. Jest współautorem „tajnego” podręcznika dla polityków na temat języka perswazji. Z jego usług korzystają ci, którzy już uświadomili sobie, jak ważna w biznesie jest umiejętność niezauważalnego oddziaływania na myśli, emocje i zachowania innych. Jest jednym z nielicznych psychologów, którzy łączą i wykorzystują najnowsze odkrycia naukowe w psychologii do generowania zysków w biznesie.

książki **klasy** business

Nr katalogowy: 5 6 6 7



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



Zamówienia telefoniczne:
0 801 339900



0 601 339900

n e
p r e s s

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

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

PARTNER WYDAWNICTWA



Raiffeisen
BANK

Raiffeisen Bank Polska S.A.

ISBN 978-83-246-1837-8



Cena 39,00 zł