

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 sprzeciwem i hipnotyczne wzorce językowe	53
NLP a radzenie sobie ze sprzeciwem	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
POZBĄDZ SIĘ OBAW PRZED PORĄŻKĄ	65
WYKORZYSTYWANIE POZYCJI PERCEPCYJNYCH	
W CELU STWORZENIA BARDZIEJ PRZEKONUJĄCEJ OSOBOWOŚCI	68
NAUCZ SIĘ MÓWIĆ DO SIEBIE TAK, BY BUDOWAĆ POZYTYWĄ SAMOCENĘ	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
POWSTRZAMYWANIE 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 rozczarowanego 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

OBŚLUGA 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