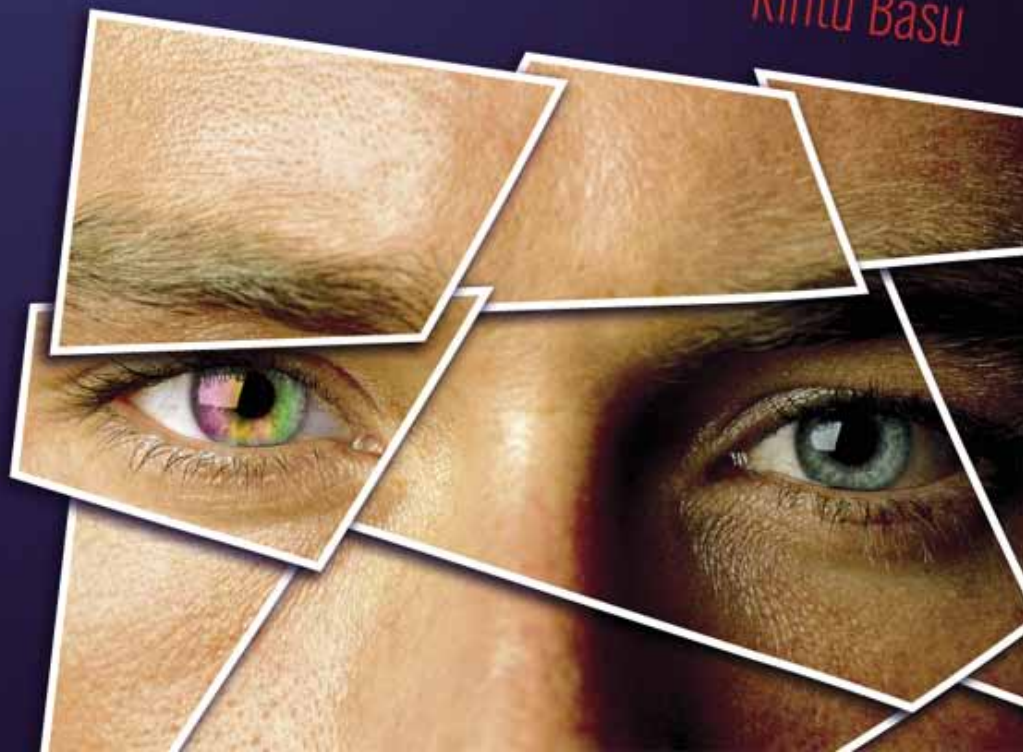


ZAKÁZANÉ

přesvědčovací techniky

Rintu Basu





ZAKÁZANÉ

přesvědčovací techniky

Rintu Basu



Grada Publishing

Upozornění pro čtenáře a uživatele této knihy

Všechna práva vyhrazena. Žádná část této tištěné či elektronické knihy nesmí být reprodukována a šířena v papírové, elektronické či jiné podobě bez předchozího písemného souhlasu nakladatele. Neoprávněné užití této knihy bude trestně stíháno.

Rintu Basu

Zakázané přesvědčovací techniky

TIRÁŽ TIŠTĚNÉ PUBLIKACE:

Přeloženo z anglického originálu knihy Rintu Basu PERSUASION SKILLS BLACK BOOK, vydaného u Cabal Group Limited (T/A Bookshaker), Velká Británie 2009. Original English language version under the title PERSUASION SKILLS BLACK BOOK, first published by Cabal Group Limited (T/A Bookshaker), Great Britain 2009. Copyright © 2009 by Rintu Basu
All rights reserved.

Vydala Grada Publishing, a.s.
U Průhonu 22, 170 00 Praha 7
tel.: +420 234 264 401, fax: +420 234 264 400
www.grada.cz
jako svou 4370. publikaci

Překlad Mgr. Daniela Vránová
Odpovědná redaktorka Mgr. Olga Tesařová
Technická redakce a sazba Eva Hradiláková
Počet stran 160
První české vydání, Praha 2011
Vytiskly Tiskárny Havlíčkův Brod, a.s.
Czech edition © Grada Publishing, a.s., 2011
Cover Photo © fotobanka allphoto

ISBN 978-80-247-3722-5

ELEKTRONICKÉ PUBLIKACE:

ISBN 978-80-247-8234-8 (ve formátu PDF)
ISBN 978-80-247-8237-9 (ve formátu EPUB)

Obsah

O autorovi	11
Řekli o knize	12
Poděkování	14
Předmluva	15
Úvod	17
1. Hodnoty, etika a manipulace	19
2. Jak číst tuto knihu	20
3. Deset minut denně	22
4. Měníme směr myšlení svého okolí	23
4.1 Příklad jednoho kroku	25
4.2 Použití vzorce předefinování	26
4.3 Procvičování vzorců	27
4.4 Jste odhodláni naučit se přesvědčovací metody?	28
4.5 Více příkladů a ukázek vzorce předefinování	29
5. Souhlasný postoj	31
5.1 Jak souhlasit a zároveň stanovit své podmínky tak, abyste nemohli být odmítnuti	31
5.2 Souhlasný postoj	32
5.3 Jednoduché cvičení	32
5.4 Ještě jednou o souhlasném postoji	33
5.5 Máme souhlasit se vším?	33

5.6 Variace na téma souhlasu	35
5.7 Druhá polovina fráze	35
6. Trénujeme se v přesvědčivosti	37
6.1 Příklady využití od mých studentů	38
6.2 Prodejní technika: tvoříme „sled souhlasných výroků“	40
6.3 Technika NLP: hypnotické provázení a vedení	40
6.4 Hypnotická technika: narušení vzorce pomocí NLP	41
6.5 Příklad narušení vzorce	41
6.6 Měníme vnímání	42
6.7 Pozice vnímání a přirozenost reality	43
6.8 Pozice vnímání a přirozenost ještě další reality	44
6.9 Zvládáme nesouhlas pomocí hypnotických jazykových vzorců	45
6.10 Zvládání nesouhlasu pomocí NLP	46
6.11 Skrytá hypnóza v reálném světě	47
6.12 Klíčové tajemství při přesvědčování pomocí NLP	48
7. Jak pomocí jednoduchých slov přidávat nebo odstraňovat myšlenky	50
7.1 Jednoduchá slova, kterými zvýšíte svůj vliv na ostatní	50
8. Jak získat sebevědomí a vzorce si procvičovat v reálu	54
8.1 Zbavte se strachu ze selhání	54
8.2 Využití různých pozic vnímání vedoucích k větší přesvědčivosti	56
8.3 Naučte se mluvit sami se sebou a zvýšte si sebeúctu	58
9. Vzorec uvědomění	59
9.1 Vzorec uvědomění v metodě NLP	60
9.2 Příklady vzorce uvědomění	61
10. Spřízněný vztah... více než mimikry?	63
10.1 Co je spřízněný vztah? Vysvětlení základů	63
10.2 Běžný způsob navazování spřízněného vztahu, jak jej chápe NLP	64

10.3	Spřízněný vztah v jednom jednoduchém kroku	65
10.4	Skryté řízení rozhovoru	66
11.	Provázení a vedení	69
11.1	Provázení a vedení	69
11.2	Stará hypnotická metoda prodeje	70
11.3	Příklady provázení a vedení	71
11.4	Hypnotický jazyk NLP: „provázení do budoucna“	73
11.5	Výsledky provázení a vedení	73
11.6	Hypnotický jazyk: zakončení podmínkou	74
11.7	Jiný přístup k provázení a vedení	75
12.	Podvědomě směřujeme myšlení pomocí vnitřních představ ...	76
12.1	Klíč k podvědomým přesvědčovací technikám... ..	76
12.2	Příklad skryté hypnózy	78
12.3	Jsou vzorce hypnotického jazyka manipulativní?	79
13.	Odpovědi jsou otázky	81
13.1	Proč bychom měli chtít měnit něčí hypnotický stav?	82
13.2	Jazyk metody NLP založený na smyslech: rozvíjíme vzorce hypnotického jazyka z hlediska procesu	82
13.3	Odpovědi jsou otázky NLP	84
13.4	Cvičení hypnotické metody NLP	87
14.	Písemné přesvědčovací vzorce	89
14.1	Čtyři klíče k jazykovým vzorcům	89
14.2	Rozdíl mezi psanými a mluvenými vzorci	97
15.	Jak vše skloubit dohromady	98
15.1	Skryté scénáře hypnotického ovlivňování na urychlení vašeho rozvoje	98
15.2	Scénáře hypnotického přesvědčování	99
15.3	Ovládání emocí a přesvědčovací dovednosti NLP	100
15.4	Plánování u metod hypnotického přesvědčování	101
15.5	Hypnotické přesvědčovací vzorce NLP	101
15.6	Hypnotické přesvědčování – více než jazykový vzorec	102
15.7	Příklad strategického přístupu	102

16. Rozbor procesu obchodování pomocí NLP	105
16.1 Než se setkám s potenciálními zákazníky	105
16.2 Úvodní část schůzky	105
16.3 Analýza potřeb	106
16.4 Spojujeme řešení a potřeby	106
16.5 Jak zvládat nesouhlas	107
16.6 Jak se zeptat na uzavření obchodu	107
16.7 Jak se bránit výčítkám kupujícího	108
17. Jak pomocí srovnávání urychlit dosažení žádoucího stavu ...	110
17.1 Vzorce, kterými boříme cizí rozhodnutí	110
17.2 Jazyk NLP: budoucí provázení a navazování myšlenek	111
18. Od monologu k rozhovoru s využitím hypnotického přesvědčování	114
18.1 Jak lépe konverzovat pomocí hypnotického přesvědčování	114
18.2 Metoda NLP: pozice vnímání	114
18.3 Jazyk NLP: provedení vzorce	115
18.4 Rozhovor s využitím hypnotického přesvědčování	115
18.5 Scénář svádění pomocí metody NLP... Začátek	116
19. Jak přesvědčit rozčarovaný tým	120
19.1 Vedeme tým pomocí metody NLP	120
20. Konec začátku	123
20.1 Používáme jazykové vzorce NLP v reálném světě	123
20.2 Vedení rozhovoru pomocí NLP	124
20.3 Zákaznický servis pomocí NLP a jak jednat s rozčilenými zákazníky	125
20.4 Vzorce svádění u NLP	126
20.5 Hypnotické vzorce: konec začátku	127
21. Různé vzorce a příklady na hraní	130
21.1 Skryté hypnotické scénáře	130
21.2 Ještě jednou o výšce hlasu, tónu a hlasitosti	131

21.3 Skrytá hypnóza: cvičební příklad	131
21.4 Hypnotické svádění: příklad přesvědčování pomocí NLP	133
21.5 Skryté přesvědčování pomocí NLP na akci navazování pracovních kontaktů	134
22. Využití metody NLP při obchodování: přesvědčovací taktiky	135
22.1 Obchodní taktiky pomocí metody NLP: výsledky	135
22.2 Zdroje přesvědčovacích technik NLP	137
22.3 Přesvědčovací vzorce NLP, pomocí nichž ovládnete lidi na vysokých pozicích	139
22.4 Praktický příklad kotvení u výuky	139
22.5 Názorná ukázka kotvení pomocí NLP	139
23. Techniky NLP pro motivaci obchodního týmu	141
23.1 Metoda NLP a identita, hodnoty a přesvědčení	142
23.2 Měníme emoce pomocí kotvení metodou NLP	142
23.3 Hypnotické jazykové vzorce u prodeje	143
24. Pokročilé přesvědčovací metody: řiďte svého šéfa	144
25. Zdroje a co dál	146
25.1 Průvodce začátečníka pokročilými přesvědčovacími technikami... ..	146
25.2 Vyšší úroveň NLP: nejpokročilejší kurz	146
25.3 Spřízněný vztah, kotvení a nonverbální komunikační dovednosti	147
25.4 Fóra NLP	147
25.5 Knihy o NLP	147
26. Ještě jeden vzorec zdarma	149

O autorovi

Rintu Basu se jako lektor metody NLP specializuje na osobnostní a obchodní rozvoj a maximalizaci výkonu v různých oblastech. Je tvůrcem a přednášejícím strategií mnoha různých předmětů, od rozvoje prodeje a obchodu přes výuku hry na hudební nástroje až k radám, jak vítězit v pokeru.

V posledních patnácti letech vyučoval komunikační dovednosti, hypnózu a NLP. Jeho posluchači byli šouraví, ale i praktičtí a často cyničtí. Se svým pragmatickým zázemím inženýra a širokou škálou zkušeností z obchodu má k tematice osobního rozvoje jedinečné sklony. Vytvořil metodologii, jak používat vzorce hypnotického jazyka NLP v reálných životních situacích, aby pomáhaly lidem získat to, co v životě chtějí.

Spolu s vedením kurzů NLP a svou exkluzivní praxí kouče organizuje Rintu kurzy přesvědčovacích technik založené na jeho individuální perspektivě užívání vzorců hypnotického jazyka.

Více se dozvíte na www.thenlpcompany.com

Řekli o knize

„Rintuovo mistrovské užívání jazyka předčí jen jeho chytře zvolený způsob, jak velmi jednoduše vysvětlit složité pojmy. Je nadmíru příjemné mít takto obtížné téma rozebrané na jednoduché, prakticky využitelné kousky. V knize naleznou mnoho užitečných informací jak začátečníci, tak pokročilí. Nejde o shromažďování informací, ale o získání výsledků díky jejich používání. Tato kniha vám pomůže dosáhnout vašich cílů velmi jednoduchým způsobem.“

**Romilla Ready, hlavní autorka knihy NLP
for Dummies a NLP Workbook for Dummies**

„Kéž by kniha byla bývala dostupná, když jsem dělal kurz neurolingvistického programování (NLP). Nemohu uvěřit tomu, že jsem po dvaceti minutách četby této knihy pochopil kontext všeho, co jsem se na kurzu naučil, takže teď umím všechny techniky používat. Konečně mám odvalu hypnotický jazyk opravdu aplikovat ve svých prezentacích a při práci s týmem, a výsledky již přicházejí.“

**Richard, ředitel prodeje,
absolvent mistrovského kurzu NLP**

„Právě jsem si přečetl první kapitolu knihy Zakázané přesvědčovací techniky, a kniha mě naprosto nadchla. Překvapuje mě, s jakým vhledem do problému je napsána. Bude mou ctí považovat Vás za svého budoucího ‚guru NLP‘. Už se nemůžu dočkat, až začnu tyto techniky zkoušet na svých pacientech a uvidím, jakých dosáhnu výsledků...“

Dr. Sri, nováček NLP, Skotsko 2007

„Výsledky jsou nepopíratelné... vezmeme-li v úvahu nynější ekonomickou situaci v USA a opatrnost majitelů nemovitostí v místě, kde žiji... zažila naše společnost několik velmi slabých týdnů. Poté, co jsem začal používat Rintuovy myšlenky, se mi však začalo dařit výborně. V minulém týdnu jsem učinil čtyři prodeje a získal čtyři šťastné zákazníky.“

Travis, obchodník, Home Improvement Industry

„V pátek odpoledne jsem začal používat ve svých telefonátech jeden vzorec z knihy a za jediné odpoledne jsem uzavřel více transakcí, než bych běžně zvládl za tři dny, přičemž pátek bývá velmi slabý den. Tak rychlý výsledek jsem opravdu nečekal! Vaše příklady a názorné ukázky jsou skvělé, stejně jako způsob, jak nenápadně používáte popisované vzorce ve svém díle. Všichni takto lépe pochopí přesvědčovací techniky, ale já jsem rád, že je neznají, protože bych přišel o práci.“

Jamie, obchodník

„Rintu ve svém díle ukazuje, že to, co říká, také dělá... nepopisuje jen způsob, jakým využívat jazyk samotný, ale předává nám zejména své hluboké porozumění, jak ovládat mysl... Cítím nutkání číst dál a dál, ne kvůli hypnotickým jazykovým vzorcům, ale protože je pro mě opravdu potěšením číst Rintuovy knihy a učit se od něj. O NLP jsem už přečetl tucet knih (v angličtině i čínštině), ale této se žádná nevyrovná (co se týče tématu hypnotických jazykových vzorců). Již kvůli prvním 24 stranám se vyplatí knihu si koupit.“

Liu Yui Kai, lékař, Hong Kong

„Kniha Zakázané přesvědčovací techniky autora Rintu Basua je praktický průvodce přesvědčovacími technikami, které můžete využívat v každodenním životě. Nejceněnější je pro mě skutečnost, že Rintu tyto vzorce použije při samotném výkladu, uvede několik příkladů a nakonec krok za krokem vysvětlí, jak si vytvořit své vlastní ,krátké, výstižné a snadno použitelné‘ jazykové vzorce, které vám pomohou vaše okolí přesvědčit a dosáhnout kýžených výsledků.“

**Colin G. Smith, absolvent mistrovského kurzu NLP,
autor knih NLP ToolBox a The Half Second Rule**

Poděkování

Měl jsem veliké štěstí na mnoho dobrých přátel a kolegů, kteří mi pomohli tuto knihu vydat. Někteří z nich se jí věnovali nad rámec očekávání a zaslouží si zvláštní zmínku.

Děkuji svým rodičům za to, že mi projevovali neochvějnou podporu, třebaže nechápali zvláštní životní směr, který si jejich syn zvolil.

Díky, Dave, za tvé geniální, kouzelné technické schopnosti, které mi pomohly zprovoznit webové stránky a vůbec první on-line kurz. A ještě větší díky za to, že ses na tu cestu vydal se mnou a sloužil mi jako objekt testování všech vzorců. Doufám, že tě tvé noční můry brzo opustí.

Romille děkuji za její podporu a za to, že mi dělala společnost a vedla se mnou dlouhé diskuze o životě, vesmíru a podobně. Také za to, že mě inspirovala, abych napsal svou vlastní knihu. Ať naše obědy pokračují ještě dlouhá léta.

Peterovi děkuji za to, že mě vytáhl z nouze, když mi došly nápady, byl jsem přitlačený ke zdi a nemohl se hnout z místa. Tento projekt by byl bez tvé rychlé pomoci bez šance. Kdybych byl tehdy v kurzu mluvil s někým jiným, možná bychom se úplně minuli.

Díky Debbie a jejímu týmu, kteří tento projekt uskutečnili navzdory mému nezkušenému klopýtání v knižním světě.

A nakonec děkuji všem rádcům, učitelům a studentům, se kterými jsem se za svůj život setkal a kteří mě naučili dost, abych občas řekl něco, co stojí za naslouchání.

Předmluva

Kéž bych bývala měla tuto knihu k dispozici v době, kdy jsem se učila metodu neurolingvistického programování (NLP)!

Když mě Rintu požádal o předmluvu ke své knize Zakázané přesvědčovací techniky, byla jsem opravdu nadšená a brala to jako poctu, protože bylo již opravdu načase, aby se Rintu podělil o své mimořádné znalosti metody NLP.

Tato kniha obsahuje **opravdu velké** množství informací a pro mnohé by mohla být poměrně zdrcující... kdyby nebylo skutečnosti, že jednotlivé lekce jsou rozděleny na lehce zvladatelné a vstřebatelné kusy.

Nejen že Rintu předkládá ohromné množství probírané látky a tipů na procvičování, ale zároveň sehraává úlohu virtuálního kouče, který čtenářům stále připomíná, že je třeba neustálého procvičování.

Znáte ten pocit, když se s něčím seznámíte tak do hloubky, že se s danou věcí bytostně ztotožníte? U metody NLP dělám něco naprosto podvědomě, a když jsem pročítala tuto knihu, uvědomila jsem si, že existují účinné jazykové techniky, na které jsem úplně zapoměla, a tak jsem je vědomě začlenila do svého repertoáru lingvistiky přesvědčování.

S Rintu jsme se výcviku NLP začali věnovat před tolika lety, že mi to připadá jako hotová věčnost, a překvapilo mě, jak odvážně si „hraje“ s tím, co jsme se tehdy naučili. Výsledkem je jeho sebedůvěra a odbornost, která daleko předčí všechny, kteří s touto technikou teprve začínají.

Doufám, že si vychutnáte tuto úžasnou knihu stejně jako já. Jsem přesvědčena o tom, že se pro vás stane opravdu užitečným zdrojem informací.

A ještě něco... I když si budete myslet, že už jste se naučili všechno, ke knize se vracujte a stavějte na svých znalostech, které se vám uložily do podvědomí. Věřím, že stejně jako já budete chtít hledat dál nové, inovativní způsoby, jak si své znalosti prohloubit.

Romilla Ready

Hlavní autorka knihy NLP for Dummies (bestseller z knih for Dummies, které byly přeloženy do 8 jazyků) a NLP Workbook for Dummies.