

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 zvyšte 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 přesvědčovacím 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 výčtkám 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 Sprízněný vztah, kotvení a nonverbální komunikační dovednosti	147
25.4 Fóra NLP	147
25.5 Knihy o NLP	147
26. Ještě jeden vzorec zdarma	149