

GRZEGORZ ZAŁUSKI & ADAM CZAJKOWSKI

PERSWAZYJNY POKER

TALIA NAJSKUTECZNIEJSZYCH TECHNIK
SPRZEDAŻY, PREZENTACJI I KOMUNIKACJI

GRAFIKI: IRENEUSZ PASZKIEWICZ

**PERSWAZYJNY
POKER**

GRZEGORZ ZAŁUSKI & ADAM CZAJKOWSKI

PERSWAZYJNY POKER

**TALIA NAJSKUTECZNIEJSZYCH TECHNIK
SPRZEDAŻY, PREZENTACJI I KOMUNIKACJI**

GRAFIKI: IRENEUSZ PASZKIEWICZ

mt biznes

SPIS TREŚCI

WSTĘP	9
JOKERY METATECHNIKI	13
JOKER CZERWONY – Potwierdzanie prawdy ogólnej	17
JOKER CZARNY – Cel i wezwanie do działania	25
2 ETYKIETOWANIE ROZMÓWCY	33
2♥ – Rekrutacja do elity	35
2♦ – Pochlebstwo i uznanie	43
2♣ – Pozytywna intencja	51
2♠ – Kontretykieta	59
3 BUDOWANIE DOBREGO KONTAKTU	65
3♥ – Podobieństwa	67
3♦ – Centrum Układu Słonecznego	73
3♣ – Niezauważalne dopasowanie	81
3♠ – Subtelny dotyk	89
4 POZYCJONOWANIE	97
4♥ – Drobne przysługi (wzajemności)	99
4♦ – Pozycjonowanie siebie	107
4♣ – Lustreczko, powiedz przecie... naładuj baterie	117
4♠ – Pozycjonowanie produktu	125

5 OTWARCIA	135
5♥ – Magnes uwagi	137
5♦ – Zanim ci opowiem...	145
5♣ – Budowanie na ukrytych tezach	151
5♠ – Swoją drogą, to ciekawe... (wstawianie stanu)	157
6 STYMULACJA POTRZEB	165
6♥ – Symulator rezultatu	167
6♦ – Budowanie potrzeb	175
6♣ – Wstawianie ryzyka	183
6♠ – Linia czasu	191
7 PIĘTRZENIE KORZYŚCI	201
7♥ – Ta technika jest... a jeszcze lepsze jest to	203
7♦ – Ludzie nieraz pytają, jak to się dzieje, że... nie wiem, czy wiedzą	209
7♣ – Niesamowite jest to... pewnie jest tak dlatego	217
7♠ – A mimo to...	223
8 RACJONALIZACJA DECYZJI	229
8♥ – Wezwanie +3	231
8♦ – Względność danych, bo 8 to dużo i mało	237
8♣ – Zmieniony wskaźnik	243
8♠ – Każdy widzi... nie każdy od razu policzy	249
9 TRIKI BODY LANGUAGE	255
9♥ – Ton głosu może (nie) przekonać	257
9♦ – Gesty hipnotyczne	267
9♣ – Postawa ciała, ruch... i uśmiech	273
9♠ – Rysowanie	281

10 UKRYTE ZAŁOŻENIA	289
10♥ – I nie wiem, czy już zauważyłeś	291
10♦ – Stawianie hipotez (tryb warunkowy)	299
10♣ – Możesz tego nie widzieć, ale kiedy...	307
10♠ – Tak samo jak (analogia)	315
WALETY ZAMKNIĘCIA	321
J♥ – Uniwersalne motywatory	323
J♦ – Pozorny i ograniczony wybór	331
J♣ – Ustępstwo	337
J♠ – Ostatnia paróweczka	343
DAMY HIPNOTYCZNE WZORCE	351
Q♥ – Co to oznacza	353
Q♦ – Co to spowoduje	363
Q♣ – Można... i jednocześnie	371
Q♠ – Im... tym...	379
KRÓLE PERSWAZYJNE ŚRODKI ZNIECZULAJĄCE	385
K♥ – Metafora	387
K♦ – Negacje (ale nie musisz teraz o tym myśleć)	395
K♣ – Cytat	403
K♠ – Dowcip perswazyjny	411
ASY ZWROTNICE ŚWIADOMOŚCI	419
A♥ – Nie chodzi o to...	421
A♦ – Przeramowanie	429
A♣ – Hipnotyzery perswazyjne	437
A♠ – Mistrzowskie pytania perswazyjne	445

WSTĘP

Po przeczytaniu *Perswazyjnego pokera* **NIE** będzie można się cieszyć „przeczytaniem” książki. To nie jest książka do czytania. To w ogóle nie jest książka. To talia technik wpływu!

Technika rozwija umiejętności, a umiejętności nie są tym samym, co wiedza. Odważny czytelnik znajdzie tu z pewnością potrzebną wiedzę, ale najważniejsza dla niego będzie możliwość praktycznego treningu! Nikt z nas nie musi się przecież specjalnie wysilać, aby zauważyć, że na koniec dla rozmówcy, klienta, pracodawcy, wyborcy czy studenta często liczy się to, co realnie potrafimy, a nie, co jedynie... wiemy.

Trzy minuty! Tyle czasu potrzeba, aby zapoznać się z pojedynczą kartą. I tyle wystarczy! Następnie można ją dosłownie wziąć do kieszeni i ruszyć w drogę albo... zostać w domu. I wykorzystać te techniki do budowania jeszcze lepszego kontaktu z partnerami, dziećmi czy trudnymi sąsiadami. Być może nie od razu da się poczuć satysfakcję z takiej nowoczesnej formy komunikacji i wpływu. Może potrzeba czasu, aby zacząć tych technik używać zupełnie na luzie i w sposób całkowicie niezauważalny dla otoczenia. Jednak ten czas liczy się w minutach, a co najwyżej w godzinach, ponieważ kiedy

zaangażujemy się w coś naprawdę, efekty przychodzą zaskakująco szybko.

Aby uzyskać ciekawe rezultaty i cieszyć się tą sytuacją, najlepiej wziąć jedną z kart i przetestować ją w realu, bo tylko to zwiększa maksymalnie nasze szanse na skuteczność. Wiele z tych technik polega wyłącznie na wypowiedzeniu jednego lub dwóch zdań według określonego wzorca, ale to wymaga treningu. Jeśli nawet pierwsze próby wyjdą dość kanciasto, to tylko oznacza, że właśnie umysł otworzył się na szybką i praktyczną naukę. Talia została stworzona przez autorów w taki sposób, że techniki pojawiają nie tylko w przykładach. Przede wszystkim zostały ukryte w opisach i jeśli czytelnik nauczy się je wyłapywać, osiągnie jeszcze więcej.

Chcieliśmy w ten sposób w pełni wykorzystać możliwości uczenia się na świadomym i nieświadomym poziomie. Przy systematycznym czytaniu kart efekt będzie się potęgował, ponieważ w kartach zaszyte są również techniki z innych kart i wszystko to łączy się i przenika. Taki nowoczesny sposób uczenia się jest zaskakująco odprężający (wiadomo, że w stanie relaksu uczymy się szybciej), a jeszcze lepsze jest to, że potem, używając tych technik, będziemy czuli się pewni siebie i wiarygodni.

Niektóre z kart znalazły swoją ilustrację w trwającym 60 sekund filmie, gdzie autorzy prezentują, jak używać tej techniki w dialogu handlowym i w przypadku konkretnych obiekcji rozmówcy. Wówczas link do tego filmu na YouTube czytelnik znajdzie u dołu karty.

Podsumowując:

- Każda karta jest krótka, więc można przyswoić ją w chwilę.
- W każdym rozdziale jest szereg przykładów, aby czytelnik miał inspirację w codziennej praktyce.
- Skuteczność każdej techniki została wielokrotnie przetestowana, aby dać czytelnikowi gotowe narzędzia.
- Opanowanie wszystkich technik stanowi oczywiście wyzwanie, ale na szczęście można wprowadzać je w życie sukcesywnie, ciągle doskonaląc biegłość ich stosowania.

Życzymy Naszym Czytelnikom, aby używanie tych kart w praktyce stało się inspirującym odkryciem i otworzyło jeszcze więcej możliwości.

Grzegorz Załuski
Adam Czajkowski

JOKERY

METATECHNIKI

Jeśli mamy ochotę **OBEJRZEĆ** film,
warto się zastanowić, w jakim
kinie sprawi to nam **NAJWIĘCEJ**
przyjemności. Gdyby poszczególne
techniki były filmami, jokery
byłyby kinem, które umożliwia ich
wyświetlanie.

J
O
K
E
R

- Jak unikać oporu rozmówcy.
- W jaki sposób mówić, aby rozmówca pozwolił się naturalnie poprowadzić.
- Jakie są zasady hipnotycznego i niezauważalnego prowadzenia rozmówcy.

J
O
K
E
R

J
O
K
E
R

- Jak bezpiecznie wskazać rozmówcy konkretny kierunek, w którym ma pójść, aby spełnić to, czego od niego oczekujesz.
- Jak skonstruować skuteczne wezwanie do działania.
- Jak osiągnąć cel poprzez perswazję.

J
O
K
E
R

METATECHNIKI

JOKER CZERWONY I CZARNY

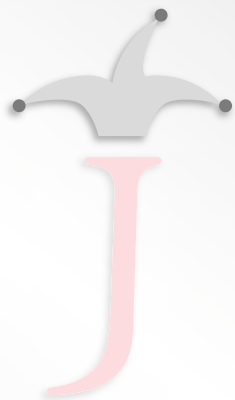
Metatechniki odpowiadają najważniejszym **prawom perswazji** i mają charakter nadrzędny wobec pozostałych technik. Gdyby poszczególne techniki były filmami, to metatechnika byłaby kinem, które umożliwia wyświetlanie filmu i sprawia, że każdy, kto go ogląda, cieszy się nim i nie zastanawia, skąd wziął się obraz i dźwięk. Dzięki temu można wprowadzać do konwersacji opakowane w techniki tezy, a te stają się niewidoczne dla świadomego umysłu. A o to chodzi w perswazji!

Opanowanie metatechnik przedstawionych na kartach z jokerami jest kluczowe dla osiągnięcia **rezultatów** perswazji, dlatego też pojawią się one na pozostałych kartach w formie, która będzie prawie niezauważalna i tylko wnikliwy czytelnik je dostrzeże. Jest to zresztą elementem **zabawy i treningu** wykrywania, czy ktoś nie stosuje tych technik wobec nas.

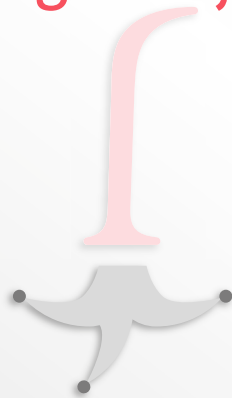
Jeśli po przeczytaniu tej książki spotkasz kogoś, kto twierdzi, że zna techniki perswazji, docień go! Odczekaj chwilę... A następnie, zmieniając odrobinę ton głosu, użyj metatechniki i sprawdź, czy faktycznie nauczył się perswazji na praktycznym poziomie, czy poznał jedynie teorię.

Kiedy umysł rozmówcy odbiera komunikat perswazyjny, jako pierwszej warstwy dotyka JOKERA. Ta magiczna karta potrafi wcielić się w każdą figurę.

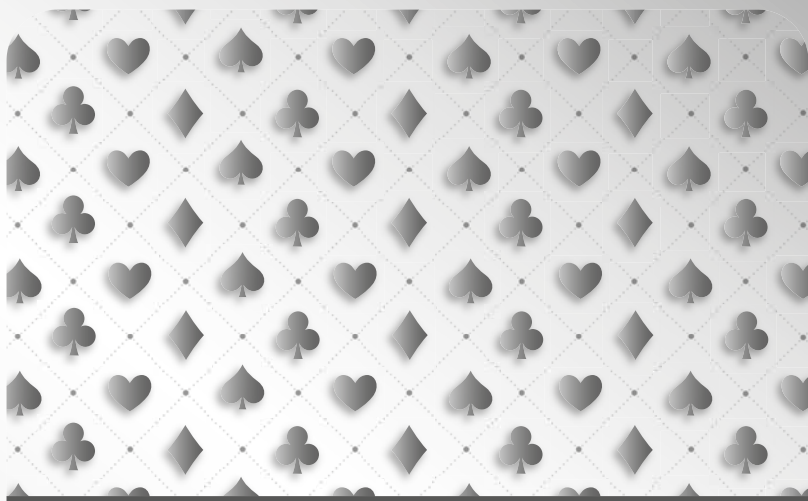
J
O
K
E
R



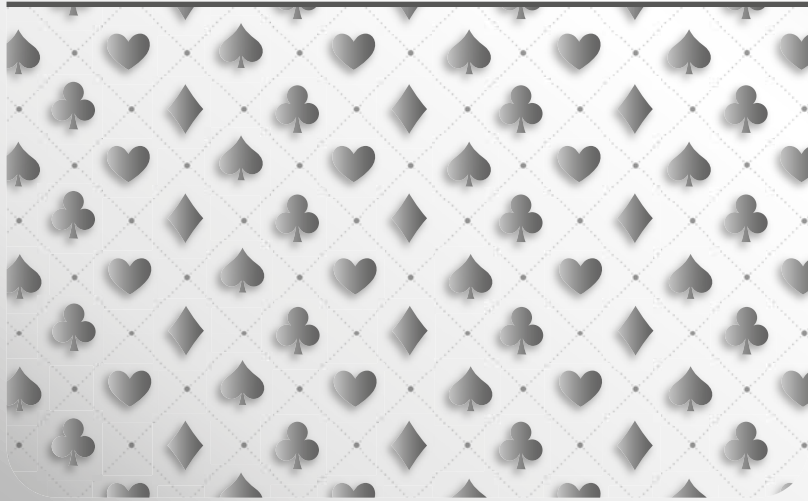
Potwierdzenie
prawdy ogólnej



J
R
E
K
O



PERSWAZYJNY POKER



Każdy z nas ma prawo oraz naturalną tendencję do obrony przed presją. Ta naturalna tendencja nazywana jest **reaktancją**. Podlega ona również regule konsekwencji: jeśli ktoś raz się na coś nie zgodzi, wykazuje tendencję do trzymania się swojej decyzji.

Z tej karty można się dowiedzieć, jak unikać naturalnego oporu rozmówcy i jak postępować w sposób, który otwiera rozmówcę i pozwala go prowadzić.

Wiele osób, które usilnie chcą kogoś przekonać do swoich racji, reaguje nieświadomie presją na opór lub słowo „nie” w ustach rozmówcy i... wchodzi w POLEMIKĘ. Polemika i walka na argumenty zazwyczaj utwierdza rozmówcę w jego dotychczasowych przekonaniach i sprawia, że wkłada on więcej energii, aby je obronić. To przeciwieństwo perswazji!

Nasuwa się pytanie, jak **nie** polemizować z rozmówcą, który uważa, że nie mamy racji.

Rzeczywiście, jeśli naprawdę chcemy kogoś przekonać, nie można pozwolić sobie na ryzyko porażki i trzeba znaleźć taką formę rozmowy, która nie uruchomi oporu rozmówcy, tak abyśmy mieli możliwość pracy z jego otwartym na nowe opcje umysłem i przekonania go, że czasem warto zmienić punkt widzenia. Do tego przydaje się użycie prawdy ogólnej. Jej potwierdzenie jest potrzebne, aby móc przejść dalej i użyć kolejnej karty.

Prawda ogólna idealnie pasuje do tego zadania ze względu na swoje magiczne wręcz właściwości.

Gdyby poniższym zdaniom dało się zaprzeczyć, nie byłyby one prawdą... ogólną.

Każdy z nas szuka dla siebie najlepszego rozwiązania i trzeba czasem poświęcić chwilę, aby wybrać to, co najlepiej odpowiada naszym potrzebom. Niekiedy zastanawiamy się przez pewien czas, zanim znajdziemy dobre rozwiązanie, a niekiedy przychodzi ono od razu. Ważne, by ostatecznie mieć to, czego chcemy, lub to, na co się otworzymy, gdy zauważymy, że to jest jeszcze lepsze. Życie bywa zaskakujące.

Prawda ogólna jest tak ogólna, że pasuje do wszystkiego.

Wiadomo, że trzeba rozpatrywać sytuację na różne sposoby, ponieważ inaczej nie da się prowadzić biznesu. A nieraz do głowy przychodzą nam różne myśli, pytania, pomysły, co w końcu może doprowadzić do rozwoju.

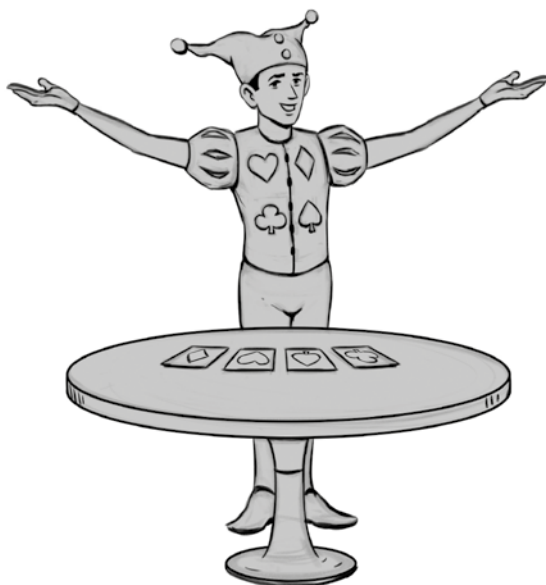
Ktoś, kto dobrze opanował techniki perswazji, spotykając się z obiekcjami rozmówcy, nie wchodzi w polemikę, ale za pomocą **JOKERA CZERWONEGO** potwierdza obiekcję na poziomie ogólnym. Tylko wówczas rozmówca podświadomie zwolni blokadę mentalną i zacznie z nami naprawdę rozmawiać.

Aby sprawdzić, jak działa polemika, warto wykonać proste ćwiczenie – wystarczy mówić swoim rozmówcom: *nie zgadzam się z tobą*, za każdym razem, gdy dochodzi do różnicy zdań i patrzeć, jak reagują. Obserwując to świadomie, łatwo zauważyć, że większość osób mobilizuje wówczas automatycznie cały system obronny.

Nie oznacza to oczywiście, że nie mamy prawa się nie zgadzać. Oznacza to tylko, że jeśli ktoś mówi nam NIE, walka na argumenty to kosztowne zajęcie.

Magia perswazji to magia zgodzenia się z rozmówcą i niezauważalnego przeprowadzenia go z miejsca, gdzie jest, do miejsca, gdzie chcemy, aby się znalazł.

Obowiązuje tu prosta zasada potwierdzania obszaru, w jakim rozmówca wypowiedział opinię, a nie samej opinii.



- All in... czyli w wolnym tłumaczeniu: pasuję do każdej sytuacji.

Kilka praktycznych przykładów

Podczas sprzedaży: Wasze produkty są dla nas za drogie.

Zgadzam się, że cena jest zawsze bardzo ważna. Ja sam zwracam na to szczególną uwagę, kiedy dokonuję jakiegokolwiek zakupu

i wiadomo, że ważna jest cena, jakość produktu i jego trwałość, ponieważ ostatecznie to wszystko przekłada się na oszczędności, a możemy je osiągnąć wtedy, kiedy te wszystkie elementy są na optymalnym poziomie.

Warto zauważyć, że zgodziliśmy się z tym, że cena jest ważna, a nie z tym, że produkt jest za drogi.

Podczas negocjacji: Wasza propozycja jest zenująca.

Wiadomo, że każdemu wytrawnemu negocjatorowi ostatecznie chodzi o wypracowanie najlepszego porozumienia i ja sam podpisuję się pod tym, abyśmy je znaleźli, ponieważ nie chodzi tu o to, od czego zaczynamy, tylko o to, jak dużo osiągniemy na końcu, jeśli zaczniemy efektywnie współpracować.

Podczas zakupu auta: Nie udzielamy rabatów na nowe modele.

No tak, wy też macie swoje zasady i musicie na to patrzeć i jeszcze robić to tak, aby przyciągnąć klienta, nie wypuścić go do konkurencji, szczególnie jeśli płaci gotówką. Zastanawiam się czasem, o ile mogłaby wzrosnąć sprzedaż wielu firm, gdyby faktycznie zwracały na to uwagę. No nie wiem, co pan zaproponuje w tej sytuacji. Może komplet zimowych opon, jeśli rabat stanowi dla was taką barierę?

Przyglądając się tym przykładom można zauważyć, że zastosowane w nich wypowiedzi składają się z dwóch części. Rozpoczynają się od truizmów, z którymi nie można się nie zgodzić, a następnie delikatnie przechodzą w kierunku zmiany stanowiska za pomocą technik, które znajdują się w dalszej części książki.

JOKER CZERWONY RADZI

- Unikaj banalnych truizmów typu: *Deszcz czasem pada, a czasem nie pada*. Jeden z najprostszych uniwersalnych truizmów to na przykład: *Wiadomo, że musicie na to zwracać uwagę*.
- Potwierdzaj prawdy ogólne całym sobą – wiele osób niewerbalnie zaprzecza temu, co mówi i wówczas rozmówca czuje, że to tylko pozorna zgoda.
- Za wszelką cenę unikaj formuły „**Tak... ale...**” – słówko „**ale**” uruchamia w tej sytuacji polemikę i w żargonie perswazyjnym nazywane jest **kasownikiem**.

Truizm (prawda ogólna) ma następujące zadania:

- potwierdzenie, że zgadzamy się z rozmówcą (na poziomie ogólnym) – to pozwala nam przejść dalej,
- wprowadzenie elementów, które są niepodważalną prawdą – to pozwala torować u rozmówcy poczucie, że może zwolnić kontrolę, ponieważ mówimy coś, co uważa za prawdę.

NEGOCJACJE

TO NIE JEST KSIĄŻKA DO CZYTANIA. TO TALIA TECHNIK WPŁYWU!

Perswazyjny poker to książka oparta na pomysły krótkich i praktycznych rozdziałów. Jej struktura to 54 karty, tak jak w klasycznej talii kart do gry. Znajdziesz w niej przekrojową wiedzę z zakresu perswazji konwersacyjnej, komunikacji, prezentacji i etycznych technik wywierania wpływu, a nowatorska forma książki da ci możliwość praktycznego treningu.

Trzy minuty! Tyle czasu potrzeba, aby zapoznać się z jedną z kart.

- ◆ Techniki są proste i gotowe do natychmiastowego zastosowania. Mimo że ich źródłem jest wiele naukowych prac i badań, autorzy przełożyli ich treść na przystępny i łatwy język.
- ◆ W każdym rozdziale jest szereg przykładów z różnych obszarów życia i biznesu, aby zainspirować cię do użycia omawianych technik w codziennej praktyce.
- ◆ Skuteczność każdej techniki została wielokrotnie przetestowana, aby dać ci gotowe narzędzia, których użycie wywołuje konkretny rezultat po stronie rozmówcy.

Ucz się na świadomym i nieświadomym poziomie. Talia została stworzona w taki sposób, że techniki pojawiają się nie tylko w przykładach, ale przede wszystkim zostały ukryte w opisach. W kartach są „zaszyte” również techniki z innych kart i wszystko to łączy się i przenika. Taki nowoczesny sposób uczenia się jest niezwykle skuteczny.

Niektóre z kart znalazły swoją ilustrację w trwającym 60 sekund filmie, gdzie autorzy prezentują, jak używać danej techniki w dialogu handlowym i w przypadku konkretnych obiekcji rozmówcy. Wówczas link do tego filmu na YouTube znajdziesz u dołu karty.

Obojętnie czy jesteś menedżerem, sprzedawcą, negocjatorem, nauczycielem czy rodzicem – te techniki są dla Ciebie. Książka pokazuje, jak w praktyczny sposób można zachęcić innych do korzystania z naszych rozwiązań i zmieniać przekonania rozmówcy tak, aby dostrzegł nowe możliwości.

PATRONI



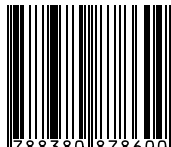
www.gic.gov.pl



SPRZEDAŻ

sprawnymarketing

ISBN: 978-83-8087-860-0



9 788380 878600

MT19075
Cena 49,90 zł

WWW.MTBIZNES.PL