

PNL

PERSUASÃO E INFLUÊNCIA

COM PADRÕES DE LINGUAGEM



Como persuadir usando padrões de linguagem e técnicas de PNL

STEVE ALLEN D.



Resumo de Pnl - Persuasão e influência usando padrões de linguagem e técnicas de PNL: Como persuadir, influenciar e manipular usando padrões de linguagem e técnicas de PNL. Crescimento pessoal

Imagine que você possui a capacidade de dirigir ou mudar os pensamentos das pessoas... Consegue sentir o poder que isso te daria? Gostaria de ter esse poder e alcançar todos os seus objetivos? Se você está conversando com seu parceiro, com seus amigos, escrevendo um anúncio publicitário, um e-mail de trabalho ou tentando convencer um grupo de pessoas para que pensem como você, você precisa conhecer os métodos que os mestres da persuasão utilizam para mudar os pensamentos das pessoas e fazê-los agir. Você descobrirá o que faz com que as pessoas se movam. Encontrará uma coleção das técnicas mais persuasivas usadas por políticos, publicitários, escritores de propaganda, e todos os que são capazes de mudar rapidamente os pensamentos de um indivíduo ou um grupo de pessoas. Você pode usar essas técnicas para fazer com que uma pessoa faça coisas que normalmente não faria, mudar suas crenças, mudar seus pensamentos, convencê-las de algo ou colocá-las em movimento. Seja qual for sua motivação, neste livro você vai encontrar as ferramentas que você precisa. Os padrões que aprenderá foram retirados de manuais de operações psicológicas, observações de psicólogos, manuais de vendas e experiências. Estas ferramentas podem ser tão fortes e poderosas que podem fazer muito mal ou muito bem àqueles que nos rodeiam, portanto use-as de forma ética. A aprendizagem de padrões de linguagem persuasivos é relativamente simples quando se tem uma boa aproximação e esse é o objetivo deste livro. Ele é projetado para ser um guia que lhe permita criar fundamentos

sólidos rapidamente e será capaz de aplicar os padrões de linguagem em qualquer lugar a partir do momento em que lê-lo. Este livro não está projetado para fins acadêmicos, mas para ser introduzido na vida real. Veremos padrões desenvolvidos para eliminar a resistência, para focar as pessoas em algo que você esteja interessado, introduzir comandos hipnóticos, e em geral fazer com que as pessoas se movam na direção em que você deseja. Todos os padrões que veremos são muito simples de aprender e podem ser introduzidos facilmente em uma conversa normal. Em "Persuasão e influência usando padrões de linguagem e técnicas de PNL" você irá encontrar: As diferenças entre padrões escritos e falados Colocando ideias na mente de outras pessoas Criando um estado mental em que as pessoas estejam prontas para aceitar suas ideias ou produtos Como mudar a mentalidade de alguém Como fazer com que suas sugestões sejam aceitas Como mudar ou enfraquecer crenças Como causar ou mudar estados emocionais Como tirar as pessoas de estados emocionais negativos Como causar estados emocionais instantaneamente Mudando a direção dos pensamentos de outra pessoa Como concordar com tudo e ainda manter a sua opinião Conseguindo acordos e estabelecendo condições para que não possam dizer não Como orientar a direção dos pensamentos das pessoas Fazer com que as pessoas usem a imaginação para obter o que você deseja E muito mais... Quando comprar este livro terá à sua disposição padrões de linguagem que pessoas bem sucedidas usam para vender o que elas querem, desde simples ideias até iates de luxo. Não falhará mais em suas tentativas de convencer alguém a adotar suas ideias. Será como ter uma especialista em persuasão sempre à sua disposição. Pense na satisfação e na sensação de poder que sentirá quando finalmente for capaz de convencer qualquer pessoa a fazer o que você precisa e assim alcançar todos os seus objetivos pessoais e profissionais.

[Acesse aqui a versão completa desta leitura](#)