

Ekonomiczny Uniwersytet Dziecięcy



Sztuka przekonywania

Jak przekonywać innych do swoich racji?

Dr Maria Buszman-Witańska

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

2 grudnia 2013 r.

Organizatorzy



EKONOMICZNY UNIWERSYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIWERSYTET-DZIECIECY.PL

Co podczas wykładu?

- Poznajemy słowo perswazja
- Do czego przydaje się perswazja?
- 10 zasad skutecznej perswazji

EKONOMICZNY UNIWERSYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIWERSYTET-DZIECIECY.PL

Perswazja

- Co oznacza słowo perswazja?
- **Perswazja (z łaciny persuadere) – namawiać kogoś, przekonywać kogoś**

Do czego przydaje się perswazja?

- W rodzinie, w szkole?
- W prowadzeniu biznesu? Np.
 - przy prowadzeniu wspólnej firmy
 - przy sprzedawaniu towaru
 - w reklamie
 - przy rozmowie z niezadowolonym klientem
 - przy akcji charytatywnej (mającej pomóc potrzebującym np. biedniejszym od nas)

**1. Rozpoznaj sprawę.
Musisz wiedzieć,
do czego chcesz przekonać**

**2. Zdobądź informacje na temat
osoby, którą będziesz przekonywał**

**3. Musisz być
wiarygodnym mówcą
(lubiany , zna się na rzeczy,
nie kłamie)**

**4. Używaj argumentów ważnych
dla tego, kogo masz przekonać**

5. Przemysł argumenty! Trafiaj do serca i do rozumu

EKONOMICZNY UNIwersYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIwersYTET-DZIECIĘCY.PL

6. Zaangażuj przekonywaną osobę

EKONOMICZNY UNIwersYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIwersYTET-DZIECIĘCY.PL

**7. Pokaż, że inni tak robią,
że inni to mają**

**8. Nie strasz i nie groź,
tylko pokaż korzyści,
zalety, obiecuj coś**

**9. Zmotywuj do działania np.
pokaż, że jest mało czasu**

**10. Dobrze zaprezentuj sprawę
– opowiedz, napisz**