

Ekonomiczny Uniwersytet Dziecięcy



**Sztuka przekonywania.
Efektywne doskonalenie się.**

Anna Adamus-Matuszyńska

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

04 listopad 2019 r.

Organizatorzy



DEFINICJE (1)

- *PRZEKONYWAĆ* to dowodzić słuszności, prawdziwości czegoś, zmienić czyjś stosunek do czegoś lub do kogoś;
- To sprawić, że ktoś przewyciężył w sobie niechęć do kogoś lub do czegoś.
- Przekonywać to inaczej wywierać wpływ na ludzi.

DEFINICJE (2)

- Przez **wpływ społeczny** w psychologii rozumie się proces, w wyniku którego dochodzi do zmian w zachowaniach, postawach, doświadczanych emocjach czy stanach motywacyjnych pod wpływem rzeczywistych bądź tylko wyobrażonych zachowań innej osoby czy grupy osób.

- D. Doliński

DEFINICJE (3)

- Nie mylcie wywierania wpływu z manipulacją, bo:
 - *Manipulacja jest oddziaływaniem, w którym osoba wywierająca wpływ nie liczy się z intereselem osoby, na którą wpływ ten jest wywierany. Ważna jest dla niej tylko własna korzyść.*
- D. Doliński

Na czym polega różnica między wywieraniem wpływu, a manipulacją?

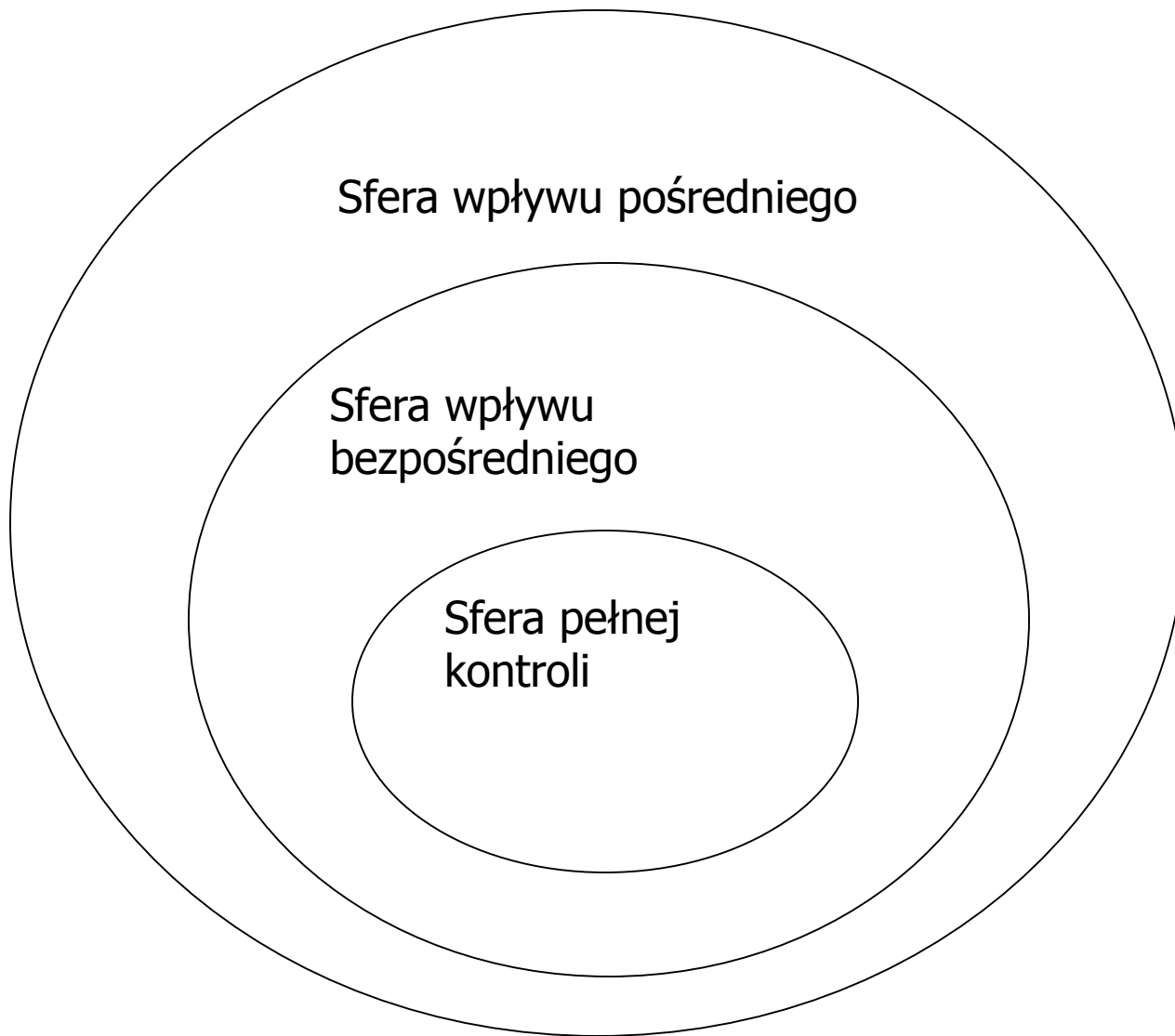
1. Gdy mówisz do mamy, że *prawie wszyscy w klasie dostali z matematyki ocenę niedostateczną*. To stosujesz technikę wywierania wpływu (regułę społecznego dowodu słuszności), bo wiesz, że dużo osób dostało taką ocenę i chcesz pokazać rodzicom, że nie jesteś gorszy niż inni.
2. Gdy jednak mówisz mamie, że nauczycielka wymyśliła głupie zadania, bo *omówiła temat w sposób niezrozumiały*, a ty po prostu grałeś podczas lekcji na smartfonie – to jest to manipulacja, bo mama nie może sprawdzić, co robiłeś na lekcji.

Sfera braku wpływu

Sfera wpływu pośredniego

Sfera wpływu
bezpośredniego

Sfera pełnej
kontroli



SFERY WPŁYWU

1. Sfera pełnej kontroli to sprawy, nad którymi mamy pełną, bezpośrednią kontrolę; nasza władza jest pełna i ostateczna.
2. Sfera wpływu bezpośredniego to kwestie, w wypadku których mamy dostęp do osób podejmujących decyzje czy działania z nimi związane.
3. Sfera wpływu pośredniego to kwestie, na które nie mamy bezpośredniego wpływu poprzez osoby podejmujące decyzje, ale możemy na nie oddziaływać za pośrednictwem innych osób lub stosując określony tryb postępowania.
4. Sfera braku wpływu to sprawy, na które ani nie mamy wpływu, ani nie możemy sprawować nad nimi żadnej kontroli. Wpływ na nie mają działania i decyzje innych osób, z którymi nie mamy żadnego bezpośredniego kontaktu.

Jak przekonywać? Reguła 1

- ***Reguła wzajemności***
- Rewanż za przysługę, np. gdy wynosisz śmieci, to oczekujesz, że rodzice Ci się odwdzięczą i pozwolą grać na 'PlayStation' trochę dłużej.
- Grzeczność i uprzejmość – magiczne słowa: *dziękuję, proszę, przepraszam* – to zawsze wywołuje oczekiwaną reakcję. Podziękuj nauczycielce za każdą ocenę, przeproś mamę jak rozlejesz colę, poproś tatę o pomoc w matematyce.
- Pamiętajmy, że reguła ta działa także w stronę przeciwną: groźba za groźbę, niechęć za niechęć.

Jak przekonywać? Reguła 2

- ***Prawo dobrego kontaktu (reguła lubienia)***
- Spraw, aby Cię lubiano, a będzie Ci łatwiej przekonać innych do własnego stanowiska. Jak?
 - Szukaj, co Cię łączy z innymi, np. *słuchamy tej samej muzy.*
 - Wyrażaj zrozumienie, np. *Wiem, że dużo pracujesz tato, jednak potrzebuję Twojej pomocy w matmie.*
 - Bądź komunikatywny, to znaczy – mów w prosty sposób, poprawnie gramatycznie, pisz zgodnie ze znaną interpunkcją, stylistycznie.
 - Szanuj rozmówcę, np. *Proszę Pani, Droga mamo, Franku, itp.*
 - Życzliwość, np. *chętnie pomogę Ci w matmie, jak tylko potrzebujesz pomocy.*

Jak przekonywać? Reguła 3

- ***Reguła autorytetu***
- Buduj swój autorytet poprzez wiedzę, umiejętności i osobistą wiarygodność.
- Co to znaczy?
 - Szukaj informacji i dziel się nimi z innymi, jak tylko są ważne;
 - Jak potrafisz dobrze śpiewać, to śpiewaj na szkolnych akademiach, jak umiesz grać w piłkę to graj w szkolnym klubie, itp.
 - Zawsze mów prawdę i tylko prawdę, nie będziesz się musiał/a martwić, że coś zagmatwałeś/łaś.

Jak przekonywać? Reguła 4

- ***Reguła społecznego dowodu słuszności***
- Na nasze zachowania wpływ ma grupa, której jesteśmy członkiem, np. twoja klasa szkolna.
- Chcesz wpłynąć na kolegę, to powiedz mu: *wiesz, jesteśmy w jednej klasie, to chyba zależy nam, aby być zgraną klasą.*
- Chcesz wpłynąć na nauczycielkę, to zanim powiesz coś, to sprawdź jakie są poglądy na sprawę wśród kolegów/koleżanek. Gdy zobaczysz, że bardzo dużo osób nie chce pisać jutro klasówki z matmy, to powiedz nauczycielce: *Rozmawiałem z klasą, większość uczniów prosi o przeniesienie klasówki na przyszły tydzień.*

Jak przekonywać? Reguła 5

- ***Reguła niedostępności***
- Jak ona działa?
 - Groźba potencjalnej utraty (dzisiaj, albo nigdy).
Konieczność dotrzymania terminu, np. *wiesz mogę przyjść do Ciebie zagrać dziś, w pozostałe dni tygodnia będę się uczył do klasówki z biologii.*
 - Podkreślaj wyjątkowość osoby lub sytuacji, np. *tato, ty prawie wszystko potrafisz, a potem poproś go o pomoc.*
 - Ograniczony dostęp, np. *mamo, ale tylko dzisiaj Franek ma czas, dlatego muszę iść do niego dzisiaj.*

Jak przekonywać? Reguła 6

- **Reguła zaangażowania i konsekwencji**
- Jak ona działa?
- Zaangażuj, a potem bądź konsekwentny.
- Zaangażuj osobę, którą chcesz przekonać do czegoś. Np. *chcesz nową grę na „gwiazdkę”, to zaproponuj rodzicom, aby zobaczyli demo tej gry, zagraj z nimi w jakąś podobną grę i pokaż, jak się dzięki temu rozwijasz.*
- Pytaj, bo kto pyta nie błądzi, a pytania angażują rozmówcę w Twoją sprawę. Np. *mamo co sądzisz o tych nowych rolkach, model: Powerslide - Swell Trinity 100 – Aquamarine. Podobają Ci się? Mnie bardzo.*

Kiedy te reguły działają?

- Stosuj te reguły chcąc przekonać do swego stanowiska, a nie chcąc manipulować.
- Jak to robić?
 1. Bądź empatyczny, to znaczy zrozum drugą stronę, jej uczucia i aktualne opinie. Nadawaj na tych samych falach, żeby wiedzieć co i jak powiedzieć w danej chwili.
 2. Bądź szczery, to znaczy mów to, co czujesz i czego jesteś pewien.

W rezultacie:

Empatia + szczerść = przekonywanie

A teraz poćwiczcie w grupach przekonywanie, a ja:

DZIĘKUJĘ ZA UWAGĘ