

# Ekonomiczny Uniwersytet Dziecięcy



Jak przekonywać innych do swoich racji?

Dr Witold Szumowski

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

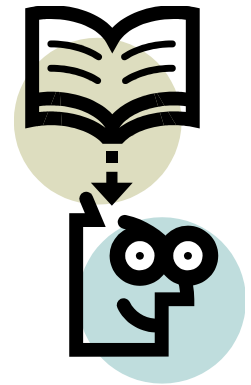
3 listopada 2014r.

Organizatorzy



### Jak przekonywać innych do swoich racji?

- Istota przekonywania
- Wywieranie wpływu na innych ludzi
- Skuteczna argumentacja
- Podstawy konstruktywnej komunikacji



### Warsztaty: Umiejętność przekonywania w różnych sytuacjach życiowych

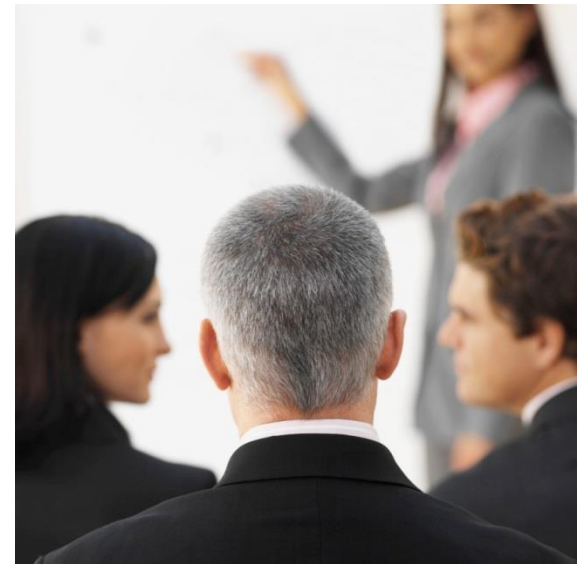
# Istota przekonywania

- **Słowa mają siłę.** Za ich pomocą możesz zmieniać otaczającą rzeczywistość.
- Wśród **komunikatów**, które zewsząd do Ciebie docierają, znajdziesz nie tylko suche informacje i opinie. Wiele z nich ma na celu nakłonienie Cię do określonego postępowania.
- **Perswazja** to przekonywanie mające na celu nakłonienie drugiej osoby do określonego zachowania.



# Wywieranie wpływu na innych ludzi

- Należy rozróżnić **perswazję** od **manipulacji**.
- **Perswazja** czyli sztuka przekonywania kogoś do własnych racji różni się od manipulacji tym, że przekonanie danej osoby do czegoś **nie zaszkodzi** jej w późniejszym czasie.
- Perswazja opisywana jest również często jako jedna z metod **retoryki**, bądź jedynie jako nawiązanie do „tradycji retorycznej”.
- **Komunikat perswazyjny** to taki, którego głównym celem jest wywarcie odpowiedniego wpływu na odbiorcę.



# Wywieranie wpływu na innych ludzi



- Podczas stosowania perswazji stosowane są informacje i opinie które nie służą poszerzeniu wiadomości na dany temat, lecz przekonują cię do czegoś.
- Wiele przykładów takiego użycia informacji i opinii można znaleźć w reklamach. „90% gospodyń było zadowolonych z efektu!” — to przekazanie opinii pewnej grupy osób. Słyszając takie zdanie, wiele osób pomyśli, że one też z pewnością będą zadowolone.

# Wywieranie wpływu na innych ludzi

- Warto znać techniki perswazji, po to aby umieć je wykorzystać w przekonywaniu innych do swoich racji.
- Wiedza w tym zakresie przyda się również do identyfikacji sytuacji w której jesteśmy manipulowani.
- Podczas perswazji wykorzystujemy między innymi określoną argumentację.



# Skuteczna argumentacja

- ARGUMENTACJA to czynności zmierzające do wykazania prawdziwości pewnej **tezy** (zwanej też wnioskiem czy konkluzją) za pomocą serii sądów (wypowiedzi), zwanych **przesłankami**, które naszym zdaniem do owej konkluzji w jakiś sposób prowadzą.
- Argumentacja ma zazwyczaj miejsce przy obecności jakiegoś słuchacza czy słuchaczy, wówczas celem jest wywarcie wpływu na stan świadomości słuchaczy przez sprawienie, aby uwierzyli w prawdziwość uzasadnianej tezy.



# Skuteczna argumentacja

Rodzaje argumentów:

- Logiczne – wykorzystują dedukcję i analogie;
- Emocjonalne – polegające na odwołaniu się do uczuć słuchaczy;
- Oparte na wiedzy i doświadczeniu – przywołujące opinię opinie znanych ludzi, powołujące się na autorytety, fakty.





## Sposoby argumentowania:

- Uogólnienie szczegółowych przypadków (opisuje się zdarzenia, próbuje znaleźć dla nich wspólny element i wyciągnąć wnioski uogólniające);
- Rozumowanie przyczynowo-skutkowe (zakłada przyczynę i formułuje wynikające z niej skutki);
- Rozumowanie przez analogię (wnioski wyciąga się na podstawie rzeczy, zjawisk bądź sytuacji, które uważa się za podobne);
- Rozumowanie normatywne (przywoływanie wartości wspólnych dla przemawiającego i słuchaczy albo powoływanie się na autorytet).





## ZASADY ARGUMENTACJI:

- Lepszy jeden celny argument niż dziesięć dobrych (nie chodzi o ilość w kwestii mówienia ale o to jak się mówi); celny argument odpowiada motywom, potrzebom i interesom partnera;
- Stosowanie plastycznej argumentacji przez porównanie i przykład, opowiadanie anegdot; posługiwanie się obrazowym językiem.
- Mówienie sugestywnym językiem: używanie zwrotów typu wyobraź sobie, stosowanie zwrotów sprzyjających wytworzeniu przyjemnych wyobrażeń.

## INNE REGUŁY ARGUMENTACJI

- Kolejność argumentacji: od tego co jest do tego co być powinno;
- Argumentacja powinna być realistyczna i obustronna;
- Angażowanie partnera we wspólne poszukiwanie rozwiązania.





## Aby łatwiej przekonać kogoś:

- Wyjdź od tego, co uznaje się za oczywiste. Sformułuj to, na co się wszyscy godzą. Wpłynie to na wstępny punkt widzenia twoich rozmówców.
- Zadbaj o swój wizerunek. Sprawiaj wrażenie człowieka „znającego się na rzeczy”. Bądź wiarygodny w oczach innych, ale także sympatyczny. Łatwiej dajemy się przekonać osobom, które lubimy.



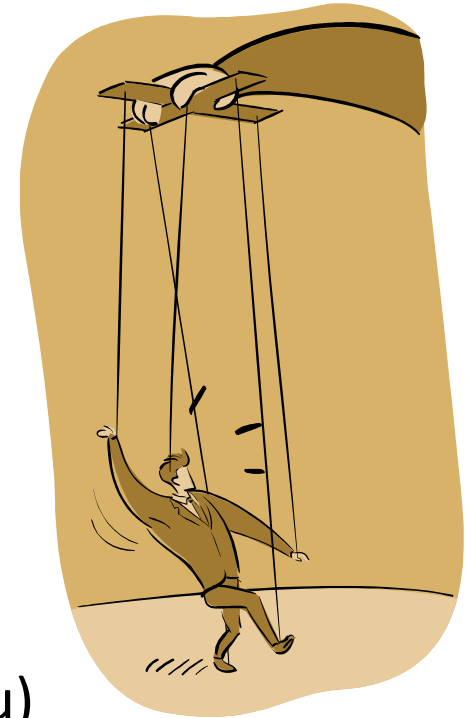
## Aby łatwiej przekonać kogoś:

- Skup uwagę słuchaczy na tym, na czym ci zależy. Na przykład na dobrych następstwach podjęcia działania albo na zaletach sytuacji. Przedstaw je obrazowo i zachęcająco.
- Wzbudź w słuchaczach pewne pozytywne uczucia. Następnie zaproponuj sposób reakcji na nie — czyli właśnie to, do czego próbujesz przekonać.

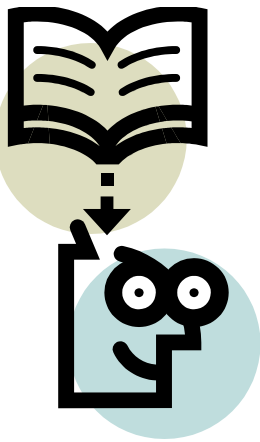
# Perswazja czy manipulacja?

Techniki perswazji czyli psychologiczne metody wywierania wpływu:

- reguła wzajemności
- autorytet
- lubienie i sympatia
- podobieństwo
- niedostępność
- ustępstwa (przekonajmy kogoś, że poszliśmy na duże ustępstwo)
- społeczny dowód słuszności (efekt owczego pędu)
- technika „nogi w drzwiach”
- efekt kontrastu



- Przekonywanie innych do swoich racji;
- Każda z grup otrzyma kartkę z opisem sytuacji;
- Zastanówcie się w grupach nad doborem argumentów oraz kontrargumentów wysuwanych przez drugą grupę;
- Reprezentanci grup przeprowadzą rozmowy na forum.



**Dziękuję za uwagę!**

Opracowanie na podstawie: <http://edukacjamedialna.edu.pl/lekcje/zmieniaj-swiat-slowami/>