

## A może zmienisz zdanie? Sekrety perswazyjnego pisania.

Autor: Lindsay Camp

Podrzucić słowo:

- zwięzłe i klarowne
- dowcipne i intrygujące
- kunsztowne i barwne
- fachowe i poprawne

a otrzymasz sowitą zapłatę!

*Lindsay Camp jest niebezpiecznym człowiekiem, a to jest niebezpieczna książka. Pod tą czarującą fasadą kryje się rewolucyjna myśl, że słowa mogą zmieniać ludzi, organizacje i świat. Cóż jeszcze? Wiem, dałem się przekonać, ale...*

**John Simmons, autor *We, Me, Them & It: How to write powerfully for business***

### Lekcje pisania od A do Z

Czy umiesz używać słów tak, by przebić się przez szum informacyjny i zamęt współczesnego życia? Czy potrafisz uczciwie stwierdzić, że udaje Ci się przekonać innych ludzi? Czy pisanie wciąż sprawia Ci radość, a do tego odnosi zamierzony przez Ciebie skutek? Jeśli tak, przeczytaj tę książkę w ramach poznawania sekretów swoich kolegów po fachu. Jeżeli natomiast w Twoich tekstach wciąż coś zgrzyta, jeśli przypominają one mdłą papkę i czujesz się, jakby trafiały w próżnię, masz dwa wyjścia. Albo zaczniesz uczyć się od najlepszych, albo zmienić zawód.

Czytanie tego tekstu zajęło Ci 25 sekund. Napisanie tej książki zajęło autorowi 25 lat!

Lindsay Camp był copywriterem, kiedy Ty jeszcze z workiem na kpacie dziarsko maszerowałeś do VI "b". Pisał teksty wspierające idee polityczne, slogany dla miętowych cukierków, sprawozdania roczne, etykiety okolicznościowe, przemówienie dotyczące potrzeby zasadniczej zmiany w przemyśle projektowym, teksty na strony internetowe, biuletyny i ulotki kampanii społecznych, okólniki znaczących instytucji i wypracowania swojej córki. Napisał już wszystko, co miał w planach, i teraz chce Ci przekazać swoją schedę -- niezawodne zasady tworzenia perswazyjnych tekstów, niezależnie od tego, czy "produktem końcowym" jest reklama w kolorowym czasopiśmie, nowy projekt biznesowy, tekst na firmową stronę internetową, czy pośpieszny e-mail do szefa. Wciągająca, zabawna i -- tak jak się spodziewałeś -- bardzo perswazyjna książka na zawsze zmieni Twój sposób myślenia o słowach, których używasz.

Uwierz mi na słowo albo przekonaj się, że:

- istnieją sposoby na uwolnienie języka;
- POR jest najważniejszym warzywem copywritera;
- masz szerokie możliwości wpływania na czytelnika;
- nawet pojedyncze słowo ma znaczenie.

Spis treści:

**Podziękowania (9)**

**Część I: Zasady perswazji (11)**

**Rozdział 1. Perswazyjne pisanie - komu to potrzebne? (13)**

**Rozdział 2. Trzy słowa o dobrym perswazyjnym pisaniu (21)**

**Rozdział 3. Zrozum swojego odbiorcę (27)**

**Rozdział 4. Pisanie dla rezultatów (57)**

**Część II: Perswazyjne pisanie od A do Z (85)**

**Część III: Perswazyjne słowa przy pracy (137)**

**Rozdział 5. Jak perswazyjny pisarz pisze (139)**

**Rozdział 6. Perswazyjne słowa przy pracy (167)**

**Rozdział 7. Czy naprawdę jeden obraz znaczy tyle co tysiąc słów? (181)**

**Rozdział 8. Współpraca z pisarzami (189)**

**Część IV: Więcej niż mogą wyrazić słowa (199)**

**PS... (209)**

**Skorowidz (223)**