

## Perswazja. Droga do osiągnięcia celów.

Autor: [Tom Gorman](#)

Tym, czego Ci trzeba, jest:

- siła, pomagająca Ci postawić na swoim w każdej sytuacji
- energia, pozwalająca ominąć przeszkody na drodze do celu
- inspiracja, zapewniająca skuteczne przekonanie innych, że Twoje pomysły są najlepsze

### **Mowa jest srebrem, milczenie złotem, perswazja platyną**

Czym jest perswazja? To niezwykle skuteczne narzędzie, pozwalające osiągnąć wszystko, co sobie zamierzyłeś, zrealizować każdy, najśmielszy nawet plan. Nie musisz manipulować ludźmi wokół Ciebie ani ich uwodzić. Wystarczy odrobina sugestywnej retoryki, by świadomie i całkowicie dobrowolnie przyjęli Twoje pomysły oraz propozycje jako najlepsze możliwe rozwiązania.

Poznaj niezawodne techniki perswazji. Naucz się zdobywać zaufanie i umiejętnie korzystać z tego kredytu. Dowiedz się, jak i kiedy stosować argumenty emocjonalne. Negocjuj najkorzystniejsze dla siebie warunki zarówno w środowisku zawodowym, jak i życiu prywatnym.

- Perswazyjne oferty -- tworzenie efektywnych tekstów reklamowych i PR-owych.
- Sprzedaż -- skuteczne przekonywanie ludzi, że powinni zostać Twoimi klientami.
- Autopromocja -- zdobywanie każdej pracy, radzenie sobie z rozmową kwalifikacyjną.
- Negocjacje -- zdobywanie przewagi nad rozmówcą w najbardziej kryzysowej sytuacji.

Spis treści:

- Wprowadzenie (5)

### **Planowanie perswazji**

- Rozdział 1. Naucz się przekonywać, a osiągniesz sukces (11)
- Rozdział 2. Zmiana równowagi sił (25)
- Rozdział 3. Na początek przekonaj siebie (39)
- Rozdział 4. Planowanie perswazji (51)

### **Sztuka perswazji**

- Rozdział 5. Opanuj zasady (i narzędzia) negocjacji (67)
- Rozdział 6. Wyznacz drogę i obejmij prowadzenie (79)
- Rozdział 7. Pokonywanie oporu (93)
- Rozdział 8. Uzyskanie zgody i zakończenie negocjacji (109)

### **Perswazyjne szczegóły**

- Rozdział 9. Perswazyjne pismo (127)
- Rozdział 10. Sprzedaż: jak przekonać ludzi, by zostali klientami (145)
- Rozdział 11. Znaleźć pracę na każdym rynku (163)