

Perswazja. Osobisty mentor.

Autor: Harvard Business Press

Biurowa perswazja

- Przełamywanie oporu
- Wpływanie na zachowania innych
- Forsowanie własnych racji
- Zdobywanie serc sceptyków

Opanowanie sztuki skutecznej perswazji to coś więcej niż tylko zdobycie kolejnej wartościowej umiejętności - to prawdziwy przełom w Twojej dotychczasowej karierze. Umiejętność przekonania ludzi do swojego pomysłu, forsowanie własnych projektów i koncepcji oznacza realizację planów, zdobywanie nowych szczytów, osiąganie coraz lepszych rezultatów. A najważniejsze, że wszystko odbywa się w sposób etyczny -- perswazja to nie to samo, co manipulacja. Jej celem nie jest zaspokojenie niezdrowych ambicji jednostki, ale realizacja żywotnych interesów firmy poprzez przekonanie sceptyków i wpływanie na opinie niezdecydowanych.

Sprawdź:

- jak urzeczywistniać swoje pomysły;
- jak wypracowywać trwałe porozumienia;
- jak generować istotną wartość dla firmy;
- jak dostosować charakter przekazu do audytorium;
- jak stosować racjonalną argumentację na poparcie swojej tezy.

Książki z serii "Osobisty Mentor" są rzetelnymi źródłami informacji, pokazującymi, jak stawiać czoła codziennym wyzwaniom zawodowym. Zawierają wiele praktycznych wskazówek, podpowiedzi oraz przykładów, pomagających Czytelnikowi zidentyfikować jego najmocniejsze strony i potencjalne słabości. W biurze, na zebraniu czy w domu ? te niewielkie przewodniki stanowią niezawodne wsparcie przy rozwiązywaniu codziennych problemów szybciej, efektywniej i bardziej profesjonalnie.

Spis treści:

Przesłanie mentorów - dlaczego warto zgłębiać tajniki nauki i sztuki perswazji? (7)

Perswazja - podstawy (9)

Istota procesu perswazji (11)

- Na czym polega perswazja? (12)
- Dlaczego perswazja jest ważna? (13)
- Kluczowe czynniki w procesie perswazji (15)
- Etyka (16)

Zdobyć wiarygodność (19)

- Zdobywanie zaufania (21)

- Potwierdzanie doświadczenia (22)

Zrozumieć odbiorców (27)

- Rozróżnienie trzech typów odbiorców (28)
- Analiza gotowości do słuchania (29)
- Analiza podejścia poszczególnych odbiorców do procesu podejmowania decyzji (33)

Zdobyć umysły odbiorców (39)

- Poprawna struktura prezentacji (40)
- Przekonujące argumenty (42)
- Odpowiedź na odwieczne pytanie każdego słuchacza: "Co ja będę z tego miał?" (44)
- Dobór odpowiedniego słownictwa (48)

Zdobyć serca odbiorców (51)

- Stosowanie sugestywnych opisów (53)
- Wykorzystanie potęgi metafor (54)
- Tworzenie trafnych analogii (56)
- Przedstawienie pouczających historii (59)

Pokonać opór odbiorców (61)

- Poznać interesy oponentów (63)
- Zrozumieć emocje oponentów i wysłuchać ich obaw (64)
- Ujednolicić przekaz werbalny i niewerbalny (65)
- Uznać poglądy oponentów (66)
- Zrozumieć i wykorzystywać mechanizmy perswazji (67)

Uruchomić mechanizmy autoperswazji u odbiorców (73)

- Wizualizacja (74)
- Odpowiednio dobrane pytania (75)
- Aktywne słuchanie (77)

Wskazówki i narzędzia (81)

Narzędzia perswazji (83)

Sprawdź się (95)

Zalecana literatura (105)

Źródła (113)