

IDŹ DO

PRZYKŁADOWY ROZDZIAŁ

SPIS TREŚCI

KATALOG KSIĄŻEK

KATALOG ONLINE

ZAMÓW DRUKOWANY KATALOG

TWÓJ KOSZYK

DODAJ DO KOSZYKA

CENNIK I INFORMACJE

ZAMÓW INFORMACJE
O NOWOŚCIACH

ZAMÓW CENNIK

CZYTELNIA

FRAGMENTY KSIĄŻEK ONLINE

A może zmienisz zdanie? Sekrety perswazyjnego pisania

Autor: Lindsay Camp

Tłumaczenie: Marcin Machnik

ISBN: 978-83-246-1388-5

Tytuł oryginału: [Can I Change Your Mind?:](#)

[The Craft and Art of Persuasive Writing](#)

Format: A5, stron: 232



Podrzuc 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 zmień zawód.

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

Spis treści

Podziękowania	9
Część I Zasady perswazji	11
Co rozumiem przez perswazyjne pisanie, dlaczego jest przydatną niemal wszystkim ludziom umiejętnością, którą warto osiąść, i w jaki sposób, ogólnie rzecz ujmując, sądzę, że to działa.	
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
Krótki bieg przez alfabet, demonstrujący, w jaki sposób stosuje się w praktyce zasady, o których była mowa w części I.	
Część III Perswazyjne słowa przy pracy	137
Bliższe spojrzenie na procesy myślowe uwikłane w perswazyjne użycie słów; dlaczego taka umiejętność pomoże Ci w lepszym wykonywaniu swojej pracy (niezależnie od Twojego zawodu).	
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

Coś w rodzaju filozoficznej próby poskładania wszystkich tropów w jedną całość oraz ujęcie zasad perswazyjnego pisania w szerszym kontekście

PS... 209

Kilka „dodatkowych kawałków” dla bardziej zapalonego czytelnika, zawierających kilka prostych ćwiczeń z perswazyjnego pisania

Skorowidz 223

Rozdział 1

Perswazyjne pisanie — komu to potrzebne?

Jak Lily przyczyniła się do powstania tej książki; co rozumiem przez perswazyjne pisanie i dlaczego jest to umiejętność, która może się przydać właściwie każdemu, zarówno w pracy, jak i w codziennym życiu; na zakończenie trochę o tekstach, które piszę zawodowo, i dlaczego może to mieć związek z Tobą.

Kilka lat temu zapytałem córkę — która miała wówczas siedem lat — czego się teraz uczy w szkole. Jeśli masz dzieci, wiesz, jak rzadko zdarza się uzyskać zadowolającą odpowiedź na takie pytanie. Wyobraź sobie moje zdziwienie, gdy usłyszałem: „Perswazyjnego pisania”.

Perswazyjnego pisania! Kiedy ja byłem w jej wieku, spędzałem lata szkolne na kolorowaniu, zbieraniu interesujących gałązek do gazetki ściennej oraz śledzeniu z zapartym tchem ekscytujących przygód Janet i Johna¹. To była jedna z takich chwil, kiedy rodzic zdaje sobie sprawę, jak bardzo świat, w którym dorastają jego dzieci, zmienił się przez te wszystkie lata. Poza tym, co może nawet bardziej istotne, to była chwila, gdy po

¹ Janet i John — główne postaci z serii edukacyjnych książeczek dla dzieci w wieku 4 – 8 lat, popularnych w latach 50. i 60. ubiegłego wieku — *przyyp. tłum.*

raz pierwszy uderzyła mnie myśl, że moje z trudem nabywane umiejętności zawodowe mogą mieć szersze zastosowanie, niż sobie kiedykolwiek wyobrażałem.

Właściwie nie jest to do końca prawdą. Sądzę, że w pewnym stopniu zawsze byłem świadom tego, iż podstawowe zasady rządzące tym rodzajem pisania, za pomocą którego zarabiam na życie, mogłyby — i powinny — mieć zastosowanie w wielu innych typach komunikacji pisanej. Dzięki tej krótkiej rozmowie z Lily dotarło do mnie, że cały świat powoli zaczynał się budzić; zrozumiałem, iż zdolność skutecznego uzasadniania spraw na papierze jest już nie tylko przydatną umiejętnością — jak wymiana bezpiecznika lub składanie serwetek — lecz jest częścią elementarnego życiowego wykształcenia.

Mówiąc krótko, jeśli każdy siedmiolatek w całej Wielkiej Brytanii uczy się perswazyjnego pisania, to znaczy, że nadszedł czas, gdy powinien to zrobić każdy.

Co dokładnie rozumiem przez perswazyjne pisanie?

Zanim przejdziemy dalej, należałoby najdokładniej jak można określić przedmiot rozważań oraz to, w jaki sposób może on być dla Ciebie istotny. Czym właściwie różni się perswazyjne pisanie od pozostałych rodzajów twórczości? Moja odpowiedź — i myślę, że nauczyciel Lily zgodziłby się ze mną — jest taka:

Główny cel perswazyjnego pisania to wpłynąć na sposób, w jaki czytelnik myśli, czuje lub działa.

Spróbujmy określić to jeszcze dokładniej poprzez wypisanie dziesięciu przykładów perswazyjnego pisania, zgodnych z powyższą definicją:

- Twoje CV;
- jakakolwiek oferta lub dokument dotyczący zbierania funduszy;
- e-mail do Twojego największego klienta, taktownie zwracający uwagę na fakt, że jeśli Wasza faktura nie zostanie terminowo uregulowana, firma będzie musiała podjąć odpowiednie kroki;
- materiały związane z naborem nowych ludzi do pracy;
- list do Twojego banku, wyjaśniający, dlaczego potrzebujesz większego limitu zadłużenia;
- notatka służbowa skierowana do Twojego personelu, w której proponujesz zrezygnowanie z planów na niedzielne popołudnie na rzecz imprezy dobroczynnej;
- jakiegokolwiek oświadczenie prasowe;
- formularz samooceny pracowniczej, w którym wyjaśniasz swojemu szefowi, dlaczego zasługujesz na dużą podwyżkę;
- ulotka w związku z imprezą organizowaną przez szkolny komitet rodzicielski — zostały już tylko dwa tygodnie, a Ty jako nagrody dla uczestników masz jak dotąd jedynie ofertę opieki nad dzieckiem na wieczór i jedną darmową wizytę u dentysty;
- jakiegokolwiek zaproszenie.

Czy któreś przykłady brzmią znajomo? Mam nadzieję, że tak; lecz nie zamierzam się przejmować, jeśli nie. Moim celem w tym momencie jest zasugerowanie Ci, iż nie musisz planować kariery w reklamie, marketingu czy public relations, aby skorzystać na przeczytaniu tej książki. Reguły i umiejętności, o których zamierzam mówić, mogą być stosowane w większym lub mniejszym stopniu praktycznie zawsze, kiedy masz coś do napisania.

Sądziś, że przesadzam? Myślę, że nie, ponieważ dobrzy perswazyjni pisarze nie mają nic wspólnego z wyolbrzymianiem i koloryzowaniem; lecz abyś mógł osądzić moje stwierdzenie, będziemy musieli nieco rozszerzyć przedmiot rozważań.

Wprowadzenie do „półperswazyjnego” pisania

Oczywiście prawdą jest, że wybrane przeze mnie przykłady są zadaniami pisarskimi przypominającymi pracę wykonywaną przez profesjonalnego copywritera. W końcu czym jest CV, jeśli nie reklamą przekonującą potencjalnego pracodawcę do tego, co możesz mu zaoferować? Rozważmy jednak także takie rodzaje pism, które na pierwszy rzut oka nie mają zbyt wiele wspólnego z perswazją.

Jakieś propozycje? Co powiesz na e-mail do współpracownika, który prosił Cię o pewne informacje; sprawozdanie ze spotkania z klientem; o tak, i jeszcze szkolny esej z historii. Z całą pewnością w żadnym z wymienionych przykładów podstawowym celem piszącego nie jest wpłynięcie na sposób, w jaki czytający czuje, myśli lub działa. Lecz równie oczywiste, niezależnie od motywacji, które powodowały piszącym, jest to, że rezultat może wpłynąć na czytelnika — mimo iż efekty w wielu wypadkach mogą być niewielkie lub wręcz niedostrzegalne. Czy współpracownik otrzymujący e-mail będzie zadowolony z informacji, jakich mu dostarczyłeś? Czy klient pozytywnie ustosunkuje się do podsumowania tego, co miało miejsce na spotkaniu? I w końcu, czy nauczyciel oceniający esej będzie pod wrażeniem nie tylko jego zawartości merytorycznej, lecz także wysiłku, jaki został weń włożony?

W tym świetle praktycznie wszystko, co piszemy, posiada w sobie aspekt „perswazyjny”, czyli zdolność do wpływania, zarówno pozytywnego, jak i negatywnego, na osobę (lub ludzi), która będzie to czytać.

Czy perswazja jest sztuką?

(Jeśli tak myślisz, to obawiam się, iż wybrałaś złą książkę)

Czy istnieje zatem jakikolwiek rodzaj pisania, który — nawet w tym szerokim sensie — nie może być postrzegany jako „perswazyjny”? Myślę, że tak. Moim zdaniem prawdziwe twórcze pisanie — Pisanie jako Sztuka, jeśli wolisz — należy do zupełnie innej bajki, gdzie mają zastosowanie

całkowicie odmienne reguły. Najważniejszą z nich, jak sądzę, jest to, że autentyczni artyści powinni kierować się pragnieniem ekspresji własnej osobowości.

Rzecz jasna, nie twierdzą, iż nie obchodzi ich, w jaki sposób ludzie zareagują na ich twórczość. Oznacza to po prostu, że nigdy nie powinni pozwolić, aby to nimi sterowało. Artyści muszą zawsze dawać absolutne pierwszeństwo poszukiwaniom najlepszego możliwego sposobu na nadanie kształtów i treści swoim osobistym wizjom, bez względu na fakt, czy rezultat będzie przez to bardziej, czy mniej „dostępny” dla szerokiej publiczności; łatwiejszy czy trudniejszy do zrozumienia. Prawdziwy twórca nie zmieniłby nigdy nawet jednego przecinka, aby zadowolić czytelnika.

Z drugiej strony my, jako perswazyjni pisarze, jesteśmy szczęśliwi, poprawiając interpunkcję — a nawet o wiele więcej — jeśli dzięki temu zwiększy się prawdopodobieństwo, że czytelnik zareaguje zgodnie z naszymi oczekiwaniami.

Perswazyjne pisanie: te same reguły od zawsze

Mam nadzieję, że nie masz nic przeciwko temu, iż zakończę ten rozdział, opowiadając Ci trochę o sobie — bynajmniej nie po to, aby olśnić Cię moimi zawodowymi dokonaniem lub sprawić, byś zamarł z wrażenia w podziwie nad moim wspaniałym stylem życia. Po prostu chciałbym ustalić na samym początku — najściślej jak tylko potrafię — w jaki sposób teksty, które piszę, aby zarobić na życie, są powiązane z tym, co kiedykolwiek będziesz miał okazję napisać.

Rozpocząłem karierę jako praktykujący copywriter w firmie J Walter Thompson, wówczas największej agencji reklamowej w Wielkiej Brytanii. Całkiem szybko zorientowałem się, że jestem zbyt dobry i uprzejmy jak na bezwzględne i gwałtowne sceny z życia agencji, wyjechałem więc z Londynu i zacząłem pracować jako wolny strzelec.

Kto potrzebuje perswazyjnego pisania? Zapytaj senatora.

Jest rok 2005 i trwa kampania wyborcza do samorządów lokalnych, a Ty jesteś senatorem. Pilnujesz swoich interesów, spędzając przyjemnie czas na bankietach i innych spotkaniach w ekskluzywnym hotelu w Warszawie. Nagle jeden z zacierzwionych polityków walczących o swoje miejsce u władzy zamierza Cię obalić. Domaga się, aby zlikwidować Senat lub co najmniej ograniczyć liczbę zasiadających w nim senatorów, czyli pozbawić Cię Twojej ukochanej synekury. Powinieneś zacząć działać, żeby się tym planom przeciwstawić. Musisz napisać liczący nie więcej niż siedemdziesiąt pięć słów manifest uzasadniający Twoją pozycję. Co zamierzasz napisać? Gdybyś był jednym z senatorów, wziąłbyś swoje eleganckie pióro, napełnił je zielonym atramentem i nagryzmoilił:

„Popieram
Prezydenta i cały rząd;
wszystkich, którym na sercu leży dobro naszego kraju, z wyłączeniem wojujących feministek;
inicjatywę przeciwko okrucieństwu wobec zwierząt, szczególnie w przypadku zab przechodzących przez drogi szybkiego ruchu;
wspomaganie policji w walce z narastającą przestępczością;
naturalną żywność, a nie modyfikowaną;
zwiększenie, a nie zmniejszenie liczby szkół;
ogólnie poprawienie, nie zaś pogorszenie poziomu życia. Zgodnie z wolą boską”.

Po czym, przedstawiając sprawę w tak przykuwający uwagę sposób, nie zyskałbyś zrozumienia wśród przeciwników Izby Wyższej. Kolejny dowód, jeśli jeszcze ich potrzebujesz, na to, że współcześnie nikt, niezależnie od pozycji społecznej, nie jest w stanie przewidzieć, kiedy przydadzą się umiejętności perswazyjnego pisania.

To było, co jest przerażające, dwadzieścia pięć lat temu — od tego czasu pisałem już praktycznie wszystko, za co tylko można żądać zapłaty. Być może to lekka przesada, lecz aby dać Ci pewne wyobrażenie o zróżnicowaniu pracy, którą wykonywałem, pozwól mi wymienić kilka najzupełniej przypadkowo wybranych niedawnych zleceń:

- strona internetowa dla dużej firmy prawniczej;
- przemówienie dotyczące potrzeby zasadniczej zmiany w przemyśle projektowym;
- sprawozdanie roczne dla jednego z dobrze znanych handlarzy detalicznych;
- etykieta na butelkę szampana dla firmy pośredniczącej w handlu nieruchomościami — szampana wręczano klientom w dniu przeprowadzki;
- biuletyn wspomagający gromadzenie funduszy dla instytucji dobroczynnej prowadzonej przez młodych ludzi;
- zestaw zgodnych ze „strategią firmy” wskazówek dla znaczącej instytucji finansowej.

Jak już wspominałem, nie próbuję zrobić na Tobie wrażenia. Chodzi mi po prostu o fakt, że jedyną stałą cechą mojej zawodowej twórczości jest potrzeba przekonywania. Podstawowym celem wszystkiego, co piszę, jest wpłynięcie na sposób, w jaki czytelnik myśli, czuje lub działa. Oczywiście istnieje różnica pomiędzy napisaniem kilku krótkich zdań pojawiających się na etykiecie szampana a zawierającym dziesięć tysięcy słów sprawozdaniem rocznym. Niemniej jednak jestem stanowczo przekonany, że w obu przypadkach — jak i we wszystkich tekstach, za które mi zapłacono — znajdują zastosowanie podstawowe zasady perswazyjnej komunikacji.

Poza tym, częściowo dzięki Lily, doszedłem do wniosku, że mogą być one z powodzeniem stosowane w o wiele szerszym zakresie.

Pamiętasz zabawną reklamę, którą widziałeś wczoraj wieczorem w telewizji? Stronę internetową, na której zamówiłeś swoje wakacje? A nawet ulotki reklamowe, które otrzymałeś dziś rano i od razu wywaliłeś do śmietnika? Wszystkie one mogą Cię nauczyć, jak możesz pisać lepiej i bardziej przekonująco.