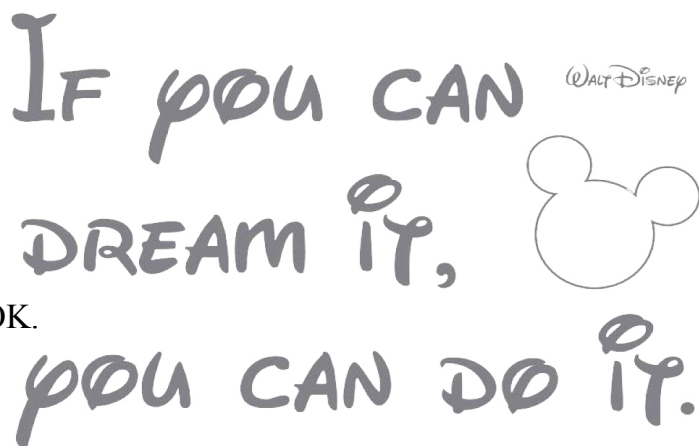


Persuasiunea, arta de a convinge ușor și etic

un articol de [Eduard Leoveanu](#)



Cuprins

- De ce PERSUASIUNE?
- Persuasiunea în SOCIAL MEDIA.
- TEHNICI de persuasiune prezentate în eBook.
- Primii pași ai unui pasionat de persuasiune
- Aceia care pot, știu și obțin ce vor
- Persuasiunea nu este lipsită de etică
- Câteva principii și tehnici de persuasiune
- Ceva studiu de caz. Sunt buni rău de tot ăștia. Deștepți foc!

1. De ce PERSUASIUNE?

M-am trezit într-o dimineață și totul era înșorit. O zi de vară parfumată, la o pensiune de munte, plină de flori în balcoane și în toate împrejurimile. Am fost convins. Am fost convins să mă trezesc și să trăiesc din plin viața. Am fost convins că viața înseamnă soare și fericire și mi-a plăcut.

Altădată am citit un e-mail. Scria că un copil era grav bolnav dar avea șanse mari de supraviețuire. M-am bucurat că în lume există speranță. Am fost convins să fac o donație și am fost convins să iubesc copiii pentru că sunt frumoși, puri, minunați. Și viața înseamnă speranță și puterea de a zâmbi.

Am trecut într-o zi pe lângă un cerșetor. Și chiar dacă nu era cerșetorul de pe podul Brooklyn și pe cartonul lui nu scria "Este o zi atât de frumoasă și eu nu pot să o văd.", am văzut tristețe. Și m-am gândit că nici măcar decizia de a fi cerșetor nu este una accesibilă oricui. Nu oricine poate fi cerșetor. Am fost convins să las un leu.

În timp ce am băgat mâna în buzunar mi-am adus aminte că dând un leu încurajez cerșetoria și propag imaginea unei țări necivilizate. Am fost convins să las leul în buzunar. Am ajuns lângă cerșetor și lângă el stătea un copil de vreo 3 ani cu un chip frumos. Se juca cu o mașinuță stricată. Am fost convins să scot leul din buzunar și mi-am zis "asta e țara, asta e filantropica!".

M-a sunat un web designer. Mi-a spus că este student la Politehnică și că este pasionat de web design. Și că i-ar plăcea să-mi perfecționeze site-ul la un preț acceptabil pentru amândoi. Am fost convins să accept întâlnirea. A meritat.

M-a sunat o prietenă. Mi-a spus că trece printr-o perioadă grea, avea probleme de sănătate cu unul dintre părinți, se certase și cu prietenul, ratele la credit o dărau iar serviciul o ținea câte 2 săptămâni pe lună plecată în delegații. M-a convins să ne întâlnim să mai povestim. Cred că avea

nevoie de un umăr, dar îmi place mereu să cred că am 3 umeri, unul pentru prieteni. Sunt mereu convins.

Mi-am dat seama că trăim într-o lume în care ori eu sunt cel mai ușor de convins om de pe planetă, ori toți avem nevoie să convingem. Dar am o vagă bănuială că din cele două variante și a doua variantă este corectă. Și totuși ... ce este persuasiunea?

De multe ori, la cursuri, am constatat că se confundă termenul de persuasiune cu cel de manipulare. Este greșit.

PERSUASIÚNE s. f. Acțiunea, darul sau puterea de a convinge pe cineva să creadă, să gândească sau să facă un anumit lucru. Din fr. persuasion. (sursa: dexonline.ro)

MANIPULÁ vb. tr. 1. a mânui, a manevra. 2. a antrena, prin mijloace de influențare psihică, un grup uman, o comunitate sau o masă de oameni la acțiuni al căror scop aparține unei voințe străine de interesele lor. (sursa: dexonline.ro)

Prin urmare, diferența dintre persuasiune și manipulare constă în ascunderea scopului de către manipulator. Prin urmare manipularea nu este etică.

Și dacă tot am ajuns să enumerăm laturi ale artei vorbirii, atunci să discutăm un pic și despre retorică, pentru că un bun vânzător trebuie să fie mai mult decât persuasiv.

RETÓRIC, -Ă, retorici. Artă de a vorbi frumos; artă de a convinge un auditoriu de justetea ideilor expuse printr-o argumentație bogată, riguroasă, pusă în valoare de un stil ales; ansamblul regulilor care ajută la însușirea acestei arte. ♦ Figură retorică = formă expresivă a vorbirii, care înfrumusețează stilul, dându-i mai multă vigoare și caracter sugestiv. (sursa: dexonline.ro)

Uneori, e nevoie să transmitem chiar și emoție. E adevărat, depinde mult de ceea ce vindem. Iar emoția, dacă nu este reală, se întoarce împotriva noastră. Un vânzător trebuie să fie convins, să creadă că produsul său e de cea mai bună calitate. Astfel, mai mult decât persuasiv, mai mult decât retoric, vânzătorul devine elocvent.

ELOCVENȚĂ s. f. Însușirea de a fi elocvent; artă de a vorbi frumos, emoționant, convingător. (sursa: dexonline.ro)

Și dacă, după toate acestea, clientul continuă negocierea, ne putem folosi de dialectică, adică să descoperim contradicții în raționamentul acestuia.

DIALÉCTICĂ s.f. I. Artă de a ajunge la adevăr descoperind contradicții în raționamentul adversarului. Dialectica se preocupă mai mult de forma și de modul de a prezenta ideile, pe când logica are ca obiect fondul cugetării și ideile înseși.

Și dacă mai devreme am vorbit de calitate, îți spun, din experiența zecilor de cursuri, că oamenii de multe ori confundă calitatea cu luxul. Obişnuiesc să pun întrebarea generală: Care mașină este de o calitate mai bună? Mercedes sau Dacia. E o întrebare care dă ceva bătaie de cap începătorilor în lumea afacerilor.

Calitatea este capacitatea unui produs sau serviciu de a satisface așteptarea clienților. Prin urmare calitatea, ca și dragostea, este doar în ochii privitorului.

Aproximativ la fel o spune și ISO 9000, American Society for Quality, Philip B. Crosby, sau părinții managementului calității W. Edwards Deming și Joseph M. Juran. Sursa: [http://en.wikipedia.org/wiki/Quality_\(business\)](http://en.wikipedia.org/wiki/Quality_(business))

În următorul articol vom identifica persuasiunea în social media și cum atrage vânzări.

*Cursuri extraordinare pentru
oameni extraordinari*

