

# Povestitorul Convinge

un articol de [Eduard Leoveanu](#)

## Primii pași. Provocare, pasiune și specializare.

N-am înțeles nimic. **Dar important este că am crezut.**

Târziu am aflat că nu înțelesesem nimic. Și totuși la 20 de ani deja știam cum se scrie ”persuasiune”. Nu râdeți, pentru că acum 2-3 luni m-a întrebat un domn de 52 de ani, la 5 minute după ce am început cursul: ”Nu vă supărați, ce înseamnă persuasiunea? Nu vreau să vă deranjez, poate ceilalți știu.”

Rușine mi-a fost mie, pentru că știam că nu am voie să încep un curs fără să mă asigur că toată lumea știe limba cursului. Așa am aflat că domnul trăise mai mult în Germania.

M-a provocat mereu cuvântul ”persuasiune”, pentru că în școală nu știam foarte clar ce înseamnă. Când am aflat definiția lui ... a început să mi se pară comun și voiam să înțeleg dacă totuși înseamnă ceva mai mult, mai special decât arta de a convinge. Și astfel am rămas provocat de ”persuasiune”.

Am început să studiez arta de a convinge. Eram la începutul facultății și descopeream pentru prima dată în viață că suntem atât de diferiți ca mentalitate, cultură, nevoi și interese, abilități, temperamente, caractere, stiluri de a comunica și obiective de comunicare. Și am început să citesc ... haotic. Psihanaliză, psihologie cognitivă, filosofie, cărți de comunicare, cărți despre retorică și manipulare. Varză m-am făcut.

Varză cu Sigmund Freud și Jung, varză cu Hegel, Gustave le Bon și Immanuel Kant (Kritik der reinen Vernunft), am adăugat și puțin Volkoff, Cialdini și Prutianu, pac-pac și puțin Szekely și Chelcea, și gata meniul complet ... varză complexă eram. ”Cu carne” lipsea pentru că eram foarte slab în perioada aia. Când mergeam să fac radiografie îmi spunea o doamnă doctor ”a cui este radiografia asta?”. I-am spus că sunt eu, nu o radiografie.

Nu întâmplător v-am spus cele de mai sus, folosind o poveste și o glumiță. Pentru că cei mai buni autori din domeniul persuasiunii (inclusiv cei preocupați de oratorie sau retorică, Socrate, Platon, Aristotel sau CICERO) au spus că **o poveste și o glumă** pot convinge mai ușor decât o armă. Și alții au spus că, din păcate, cuvântul a ucis în istorie mai mulți oameni decât orice armă.

Și m-am folosit și eu de povestea mea ca să deschid acest capitol cu și despre persuasiune. Caută povestea ta oricând vrei să spui ceva, pentru că *mâna întinsă care nu spune o poveste nu primește nimic, nici măcar pomană* (Nae Caranfil și Gheorghe Dinică, Filantropica).



Vreau să întăresc, prin repetiție: important este că am crezut că sunt bun, indiferent cât de bun eram sau nu. Și asta a fost prima mea lecție de persuasiune. Auto-convingere. ”Ești bun!” mi-am spus. Și am crezut.

Când crezi în ceva înseamnă că **cineva sau ceva te-a convins**.  
Persuasiunea este arta de a face PE CINEVA SĂ CREADĂ.

*În următorul articol vom discuta despre încă o tehnică de persuasiune.*

*Cursuri extraordinare pentru  
oameni extraordinari*

