

LBRIS

We know
books

Philippe Lebreton

DEZVOLTĂ-ȚI INFLUENȚA!
50 de exerciții practice

Traducere din limba franceză de
Roxana Popescu

philobio

50 EXERCICES POUR DÉVELOPPER SON INFLUENCE

Philippe Lebreton

© 2012, Éditions Eyrolles, Paris, France

DEZVOLTĂ-ȚI INFLUENȚA!
50 DE EXERCIȚII PRACTICE

Philippe Lebreton

ISBN 978-630-6614-35-6

© 2025 – Editura Philobia

internet: www.philobia.com
e-mail: contact@philobia.com*Editor: Bianca Biagini*
Traducător: Roxana Popescu
Redactor: Oana Țăranu
DTP: Gabriela Căpitănescu
Copertă: Cătălin Furtună

CUPRINS

Introducere	7
I. Fundamentele influenței	9
Exercițiul nr. 1. Tu și influența	9
Exercițiul nr. 2. Știi să-i influențezi pe cei din jur?	12
Exercițiul nr. 3. Influență și manipulare.....	13
Exercițiul nr. 4. Ce face fiecare?	16
Exercițiul nr. 5. Cap sau pajură?.....	17
Exercițiul nr. 6. Credibilitate și influență	20
Exercițiul nr. 7. Pe cine dorești să influențezi?.....	22
II. Pregătirea.....	25
Exercițiul nr. 8. Cum să te sincronizezi... ..	25
Exercițiul nr. 9. Ce înseamnă sincronizare?.....	26
Exercițiul nr. 10. Oglindă, oglinjoară.....	28
Exercițiul nr. 11. Găsește distanța potrivită	29
Exercițiul nr. 12. Cum îți se pare vocea mea?	31
Exercițiul nr. 13. Știi să ascuți cu adevărat?	33
Exercițiul nr. 14. Nu știu să ascult, dar mă tratez.....	34
Exercițiul nr. 15. Pe aceeași lungime de undă	36
Exercițiul nr. 16. Contactul fizic	38

Exercițiul nr. 17. Zâmbetul, arma cea mai eficientă.....	40
Exercițiul nr. 18. Tehnica privirii.....	41
Exercițiul nr. 19. Eu conduc	43
III. Cum influențezi cu mintea și cu inima	45
Exercițiul nr. 20. Cine dăruiește primește.....	45
Exercițiul nr. 21. Te iubesc. – Și eu!.....	47
Exercițiul nr. 22. Ai libertatea de a alege... ..	48
Exercițiul nr. 23. Principiul coerenței (sau „Fac ce spun“)	50
Exercițiul nr. 24. Urmează exemplul celor din jur	51
Exercițiul nr. 25. Etichetarea prin flatare	53
Exercițiul nr. 26. Principiul rarității (sau „Nu este pentru oricine!“).....	55
Exercițiul nr. 27. Mizează pe punctele în comun	56
Exercițiul nr. 28. <i>Mea culpa</i>	58
Exercițiul nr. 29. Cum să nu fiu de acord?	59
Exercițiul nr. 30. Tehnica implicării (sau „Cum să te bazezi pe cuvintele celuiilalt“)	61
Exercițiul nr. 31. Ai reușit!	63
Exercițiul nr. 32. Vorba dulce mult aduce... ..	65
Exercițiul nr. 33. Tehnica răsului (sau „Atrage-i pe cei amuzanți de partea ta“)	66
Exercițiul nr. 34. Ce te motivează?.....	67
Exercițiul nr. 35. Tehnica interesului (sau „Ce am de câștigat din asta?“)	68
Exercițiul nr. 36. Pentru că... ..	70
Exercițiul nr. 37. Șeful are întotdeauna dreptate.....	71

Exercițiul nr. 38. Alegerea iluzorie/Brânză sau desert?	73
Exercițiul nr. 39. Intimidarea (sau „Dacă nu faci cum îți spun...“) ...	74
IV. Influența, etapă cu etapă.....	77
Exercițiul nr. 40. Strategia piciorului pus în prag (sau „Cine poate puțin, poate și mai mult“)	77
Exercițiul nr. 41. Strategia ușii trântite în față (sau „Cine poate mai mult, poate și mai puțin“)	78
Exercițiul nr. 42. Inițierea/E greu să spui „nu“ după ce ai spus „da“	80
Exercițiul nr. 43. Strategia răspunsurilor afirmative	81
Exercițiul nr. 44. Iluzia – asemenea unei oglinzi	82
Exercițiul nr. 45. Valsul în trei timpi	84
V. E rândul tău să te antrenezi	87
Exercițiul nr. 46. Cere sprijinul vecinului.....	87
Exercițiul nr. 47. În două ore este gata!	89
Exercițiul nr. 48. Cum să atragi mulțimea	91
Exercițiul nr. 49. Nu lăsa pe mâine ce poți face azi.....	92
Exercițiul nr. 50. Vei face studii în administrație, la fel ca tata.....	94
Concluzii	97
Bibliografie recomandată.....	99
Indexul tehnicilor	101

Philippe Lebreton este doctor în științe economice, psiholog practicant, certificat MBTI, specializat în NLP¹ și terapie sistemică. Este formator, consultant și coach la CSP Formation, colaborând mai ales cu directori și manageri în domeniile managementului, leadershipului și influenței în comunicare. Este coautor al cărților *L'efficacité sans stress* (Éditions d'Organisation, 2006) și *L'art de convaincre* (Eyrolles, 2007), alături de colaboratoarea sa, Charlene Charillon.

Le mulțumesc călduros lui Christie Vanbremeersch și Patriciei du Sorbier, pentru încurajări și pentru sprijinul acordat în redactarea acestei cărți.

¹ Acronim provenind de la Neuro-Linguistic Programming, respectiv Programare neurolingvistică (NLP, în limba română).

INTRODUCERE

„Cel mai eficient mod de a le insufla o idee celor din jur este să-i faci să creadă că a fost ideea lor...”, afirma Alphonse Daudet. Ți-ai spus vreodată: „Eu, ușor de influențat? Nici nu poate fi vorba!” Totuși... cine nu a cumpărat un articol de îmbrăcăminte la sfatul insistent al unei vânzătoare fermecătoare? Cine nu a simțit, la un moment dat, obligația de a invita pe cineva care, la rândul său, îl invitase înainte? Cine a fost în stare să refuze un vecin care cerea o mână de ajutor? Cu toții suntem ușor de influențat. Însă, ca revers al medaliei, suntem și cei care influențază... Dacă ai dori ca un prieten să-ți facă un serviciu, știind de la bun început că nu va fi ceva ușor de obținut, cum ai proceda? În mod conștient sau nu, vei încerca să-l influențezi. Uneori metoda funcționează, alteori nu... La fel ca domnul Jourdain¹, folosim deseori tehnici de influențare fără să fim conștienți de acest lucru, obținând rezultate variabile. În cele ce urmează, vom prezenta diferite tehnici de influențare bine cunoscute, confirmate de studii recente din domeniul psihologiei sociale.

Făcând exercițiile din această carte, vei reuși:

- Să identifici situații și atitudini cu care te confrunți frecvent.
- Să înțelegi mai bine mecanismele prin care poți influența persoane din jurul tău.
- Să-ți perfecționezi tehnicile de influențare pentru a obține de la ceilalți ceea ce-ți dorești.

¹ Personaj din piesa *Burghezul gentilom*, de J.-B. P. Molière, domnul Jourdain era un negustor înstărit, dar incult și lipsit de maniere, care dorea să devină membru al nobilimii. Faptul că toți folosim tehnici de influențare, dar nu suntem conștienți de acest lucru, este o aluzie la replica dlui Jourdain „Pre legea mea, de peste patruzeci de ani am spus proză fără să știu!”.

Această carte te va ajuta, de asemenea, să devii mai conștient de natura relațiilor pe care le ai cu ceilalți și să eviți să fii influențat împotriva voinței tale. Astfel, vei putea să-ți păstrezi liberul-arbitru, alegând conștient dacă să te lași influențat de alții sau să influențezi, la rândul tău, pe cei din jur.

Ar fi necesară o atenționare: această lucrare nu este destinată oricărui cititor... Tehnicile de influențare sunt foarte puternice; de aceea, recomandăm să fie puse în practică respectând, în primul rând, principiile etice, să fie folosite în relații în care toate părțile să aibă de câștigat, și nu în scopul de a înșela interlocutorul să acționeze împotriva voinței lui. Așa cum afirmă profesorul Cialdini, un adevărat „papă” al tehnicilor de influență: „Good business, good ethics!”².

Această carte este structurată în cinci capitole, după cum urmează:

- În primul capitol este prezentată noțiunea de „influență” și sunt explicate mecanismele care stau la baza acesteia.
- În capitolul 2, vei avea ocazia să te antrenezi, punând accent pe crearea unei baze relaționale solide cu ceilalți și pe formarea unei alianțe strategice esențiale pentru o influență autentică.
- În capitolul 3, vei avea ocazia să te familiarizezi cu o gamă variată de tehnici de influențare a unei persoanei.
- În capitolul 4, vor fi analizate etapele prin care poți influența pe cineva.
- În cele din urmă, în capitolul 5, vei avea ocazia să-ți perfecționezi tehnicile dobândite, aplicându-le în funcție de contextul specific.

Vei avea, de asemenea, la dispoziție o bibliografie care te va ghida către subiectele de interes pentru tine.

²Expresie care ar putea fi tradusă astfel: „Fără etică, nu poți face afaceri profitabile”, adică fără o viziune etică, nu poți obține reușite pe termen lung.

1

FUNDAMENTELE INFLUENȚEI

De multe ori, influența este confundată cu manipularea... Puțini realizează că aceste două procese pot colabora pentru atingerea unui scop comun.

Un paradox al condiției umane este acela că nu ne putem construi propria identitate decât sub influența celor din jur.¹ Adesea, recunoaștem cu reticență faptul că avem influență asupra altora. Influența funcționează în ambele sensuri: inevitabil vei fi influențat de cei din jur sau îi vei influența tu pe ceilalți. Încă din viața intrauterină, între mamă și făt se desfășoară schimburi care au un impact asupra ambilor. Aceasta marchează începutul unei vieți în care influența se va manifesta într-un mod interdependent, sub diverse forme.

Exercițiul nr. 1. Tu și influența

În zilele noastre, cuvântul „influență” este folosit în numeroase contexte și este esențial să te întrebăm ce înseamnă această noțiune pentru tine.

¹Așa cum demonstrează Boris Cyrulnik în cartea *Les Nourritures affectives*, Odile Jacob, 1993.

Răspunde la întrebările următoare în cel mai concret mod posibil.



1 Ce reprezintă influența pentru tine? Ce semnificație are acest cuvânt? Cum i-ai explica unui copil?

2 Ce conotații negative îi atribui acestui cuvânt?

3 Dar conotații pozitive?

4 Ce ți-ai propus să obții parcurgând această carte?

Comentarii


Să consultăm dicționarul.

„Influența reprezintă o acțiune (voluntară sau nu) pe care o persoană o exercită asupra unui lucru sau asupra unei ființe, putând duce la schimbarea lor.” Mai exact, este un proces prin care o persoană sau un grup poate acționa asupra altelei producând o schimbare la nivelul comportamentului acesteia, a credințelor sau a opiniilor sale. Influența poate să facă trimitere și la tehnici de argumentare și convingere, precum și la fenomenul imitației (sau mimesis). Cuvinte sinonime: autoritate, control, putere, trecere. După cum ai observat, acești termeni au mai degrabă un sens peiorativ. Totuși, toți avem momente în care trebuie să ne exercităm influența asupra altora: fie pentru ca fiul tău sau fiica ta adolescentă să învețe la școală, fie atunci când depui o reclamație la un serviciu de relații cu publicul, când îi convingi pe vecini să-ți ude planetele din apartament în timp ce ești în vacanță, când ceri o reducere sau un avantaj comercial sau atunci când vrei să obții o mărire de salariu...

Totul în jurul nostru este influență! Ești pregătit să începi această aventură?

Exercițiul nr. 2. Știi să-i influențezi pe cei din jur?

Ești conștient de puterea ta de convingere asupra celor din jur? Faci parte dintre cei care influențează natural, fără efort, ca și cum ar fi un reflex, sau ești dintre cei care luptă pentru a-și impune punctul de vedere? Testează-ți abilitățile!

 **Răspunde cu da sau nu la fiecare dintre afirmațiile de mai jos.**



	Ești capabil/ă...	Da	Nu
1	Să stabilești rapid o legătură cu interlocutorul tău, oferindu-i încredere?		
2	Să valorizezi interlocutorul, făcându-l să se simtă important?		
3	Să-l ascuți pe interlocutor și să-i reformulezi frazele astfel încât să se simtă înțeleși și validat?		
4	Să-i imiți postura pentru a crea un canal de comunicare eficient cu acesta?		
5	Să dai dovadă de empatie pentru a crea o legătură emoțională ² ?		
6	Să creezi o atmosferă relaxată și plăcută, astfel încât interlocutorul să se simtă în largul său?		
7	Să găsești argumentele potrivite pentru a-l convinge?		
8	Să ajungi la sufletul interlocutorului, conectându-te profund cu emoțiile și gândurile sale cele mai intime.		
9	Să te lași influențat pentru ca mai apoi să-l poți influența?		
10	Să-i faci diverse servicii, să fii o persoană atentă, pentru a crea o relație apropiată?		
11	Să-ți atingi obiectivele, respectându-ți interlocutorul, astfel încât amândoi să aveți de câștigat?		
12	Să apelezi la umor pentru a-l face pe interlocutor să râdă, să se simtă bine?		

² Vezi capitolul 2 referitor la „legătura emoțională“.

Rezultate:

Total „Da“: _____

Dacă ai obținut mai puțin de 3 de Da:

Influența ta asupra celor din jur poate fi limitată, deoarece alegi să renunți la a obține ceea ce îți dorești. Poate percepi influența ca fiind echivalentă cu manipularea. Cei din jur te pot vedea fie ca pe o persoană rezervată, fie excesiv de sigură pe sine, iar acest lucru ar putea duce la critici privind lipsa unei abordări echilibrate. Totuși, carisma nu este un privilegiu al elitelor, ci o abilitate ce poate fi învățată și dezvoltată. Exercițiile din acest ghid te vor ajuta să dobândești aceste abilități prin însușirea tehnicilor clasice de influență.

Dacă ai obținut între 3 și 8 de Da:

Când ești cu adevărat motivat de o cauză importantă sau în contexte speciale (alături de familie sau persoane apropiate), reușești să fii influent. Acest ghid te va ajuta să-ți dezvolți aceste abilități și să treci la nivelul următor!

Dacă ai obținut 8 sau mai mult de 8 de Da:

Bravo! Ai deja reflexele unui bărbat sau ale unei femei cu influență! Alege din capitolele cărții exercițiile cu care ești mai puțin familiarizat și exersează!

Exercițiul nr. 3. Influență și manipulare

Influență? Un cuvânt îngrozitor! Pentru mulți dintre noi acest lucru înseamnă să-i folosești pe ceilalți pentru a-ți atinge scopurile. Pe scurt, a-i manipula. Tu ce părere ai? A influența înseamnă a proceda într-un mod machiavelic?