

PUTEREA DE CONVINGERE  
50 de exerciții practice  
ca să influențezi oameni  
și să îți faci prieteni

Traducere din limba franceză de  
Renata Ungureanu

## 50 EXERCICES POUR CONVAINCRE

Virgile Stanislas Martin

© 2012, Éditions Eyrolles, Paris, France

## PUTEREA DE CONVINGERE

## 50 DE EXERCII PRACTICE CA SĂ INFLUENȚEZI

## OAMENI ȘI SĂ ÎȚI FACI PRIETENI

Virgile Stanislas Martin

© 2025 – Editura Philobia

internet: [www.philobia.com](http://www.philobia.com)  
e-mail: [contact@philobia.com](mailto:contact@philobia.com)**Editor:** Bianca Biagini*Traducere:* Renata Ungureanu*Redactor:* Dorina Oprea*Corectură:* Oana Țăranu*DTP:* Gabriela Căpitănescu*Copertă:* Cătălin Furtună

## CUPRINS

Introducere .....	7
I. Să ne pregătim .....	9
Exercițiul nr. 1. Schimbă-ți încălțările! .....	10
Exercițiul nr. 2. Fii mai carismatic! .....	14
Exercițiul nr. 3. Pune punctul pe i... sau vorbește răspicat! .....	17
Exercițiul nr. 4. Conectează-ți mintea, sufletul și trupul! .....	19
Exercițiul nr. 5. Hrănește-te și roagă-te! .....	23
Exercițiul nr. 6. Identifică-ți obiectivul! .....	24
Exercițiul nr. 7. Pregătirea unui plan de rezervă .....	27
Exercițiul nr. 8. Evaluează-ți spațiul de manevră! .....	28
Exercițiul nr. 9. Toți au de câștigat .....	31
Exercițiul nr. 10. „Finalul fericit”: relaxează-te, se termină cu bine .....	33
II. Crearea alianțelor .....	39
Exercițiul nr. 11. Să râdem puțin.....	40
Exercițiul nr. 12. Identificarea unui cadru comun.....	42
Exercițiul nr. 13. Arată-te interesat înainte să faci pe interesantul.....	43
Exercițiul nr. 14. Cum ascuți?.....	46
Exercițiul nr. 15. Ascultă și reformulează! .....	48
Exercițiul nr. 16. Ascultarea activă .....	51

# IBDIS

We know

books

III. Stăpânirea artei limbajului.....	55
Exercițiul nr. 17. Afirmi, pui întrebări, validezi.....	56
Exercițiul nr. 18. LINIȘTE!.....	57
Exercițiul nr. 19. Reformularea strategică.....	59
Exercițiul nr. 20. Artă de a pune întrebări.....	63
Exercițiul nr. 21. Începe cu sfârșitul!.....	65
Exercițiul nr. 22. Gramatica ți-e aliat!.....	67
Exercițiul nr. 23. „Dar“, conjuncția care șterge tot ce urmează după ea.....	69
Exercițiul nr. 24. Adăugăm, facem legătura (și...).....	71
Exercițiul nr. 25. Reorientarea (Sunt de acord...).....	73
Exercițiul nr. 26. Calificarea (deoarece...).....	75
IV. Argumentarea.....	77
Exercițiul nr. 27. Apasă pe butonul potrivit.....	78
Exercițiul nr. 28. Cuvintele potrivite pentru a spune ceva.....	80
Exercițiul nr. 29. Vinde infinitul!.....	83
Exercițiul nr. 30. 50% nu înseamnă jumătate.....	86
Exercițiul nr. 31. Este ca și (cum)... ..	88
Exercițiul nr. 32. Bagă în ceață!.....	91
Exercițiul nr. 33. Minimalizează pentru a convinge.....	94
Exercițiul nr. 34. Vizualizează consecințele!.....	96
Exercițiul nr. 35. Imaginează-ți... ..	98

V. Strategii de influențare.....	101
Exercițiul nr. 36. Depistarea presupuzițiilor.....	102
Exercițiul nr. 37. Ce ascunde acest slogan?.....	104
Exercițiul nr. 38. Practici psihologia inversă?.....	106
Exercițiul nr. 39. Puterea lui „da“.....	109
Exercițiul nr. 40. Truisme și altele asemenea.....	111
Exercițiul nr. 41. Cold reading.....	112
Exercițiul nr. 42. Care-i întrebarea?.....	114
Exercițiul nr. 43. Și încă nu ai văzut totul.....	116
Exercițiul nr. 44. Dă un efect de lifting argumentelor tale.....	119
Exercițiul nr. 45. Întoarcerea spre viitor.....	122
Exercițiul nr. 46. „Ele te omoară, eu te readuc la viață“.....	123
Exercițiul nr. 47. Obiectez!.....	126
Exercițiul nr. 48. Cum dăm un feedback?.....	128
Exercițiul nr. 49. Negocierea și argumentația IMPACT®.....	130
Exercițiul nr. 50. Strategii pentru progres.....	133
Concluzie.....	137
Lecturi suplimentare.....	139

# INTRODUCERE

„Din tot arsenalul tău, cea mai bună armă pentru a convinge este propria integritate!”<sup>1</sup>

– Zig Ziglar

În general, în viață reușesc cei care sunt experți în arta convingerii și a influențării. Este vorba despre o abilitate înnăscută, de care dispunem cu toții. Iar pentru a te convinge că acest lucru e adevărat, nu trebuie decât să observi comportamentul unui copilaș într-un magazin de jucării ori un bebeluș căruia îi e foame: deși mititei, sunt cât se poate de hotărâți să obțină ceea ce-și doresc, cu orice preț, indiferent de mijloace! Din nefericire, educația și experiențele de viață au dus la diminuarea încrederii în propriile capacități. Lucrurile au mers până într-acolo încât deseori ne simțim dezarmați și nu reușim să obținem de la alții ceea ce ne dorim, de fapt.

Dacă și tu ai momente în care te simți lipsit de încredere în tine, ai impresia că ți-ai pierdut orice mijloace de a izbuti și că nu obții de la viață ceea ce vrei, atunci cartea de față ți se adresează în mod direct. De ce? Pentru că urmează să înveți (din nou) cum să convingi și să îi motivezi pe alții: sunt cele mai importante abilități pentru cei care vor să-și schimbe viața și să aibă un impact asupra celorlalți. De altfel, nu voi încerca să te conving în privința beneficiilor rezultate în urma efectuării acestor exerciții, pentru că vei putea măsura singur imensa diferență între viața ta, așa cum este ea acum, și cea la care visezi, nu crezi?

---

<sup>1</sup> Citat de Dave Stone în *Refining Your Style: Learning from Respected Communicators*, Group Publishing, 2004.

Mi-am dorit să ne abatem puțin de la rețetele clasice, așa că îți propun tehnici nu doar originale, ci și eficiente, pentru că puterea de convingere reprezintă o armă cât se poate de utilă în jungla socială.

Aș vrea să fac o scurtă mențiune. Tehnicile prezentate în această lucrare sunt foarte puternice și trebuie folosite pe deplin conștient, cu respect și ținând seama de normele de etică. Atât autorul cărții, cât și editorul se dezic de orice răspundere privind utilizarea neadecvată a tehnicilor prezentate.

1

•

## SĂ NE PREGĂTIM

„Succesul apare atunci când oportunitatea se intersectează  
cu pregătirea.”  
– Zig Ziglar („Lumea văzută de sus“)

Persuasiunea este o artă, ba chiar un sport. Pentru a fi stăpânită în mod corespunzător, necesită multă pregătire și antrenament. Asemenea unui meșteșugar care trebuie să-și șlefuiască uneltele înainte să se apuce de treabă, și un expert în comunicare trebuie să devină el însuși cât se poate de șlefuit, în așa fel încât să-și exercite cum se cuvine puterea de influențare.

Mai înainte de toate, să fii convingător înseamnă să (știi să) te vinzi pe tine. Dar nu e suficient să ai vorbele la tine și gata, căci, dacă vrei să reușești în ceea ce ți-ai propus, este nevoie de o adevărată pregătire prealabilă, proporțională cu miza.


„Amintește-ți că avocatul care câștigă nu este cel care cunoaște legea de-a fir a păr, ci cel care și-a analizat cel mai temeinic cauza. Dacă îți pregătești cauza și o prezinți așa cum trebuie, atunci vei putea spune că deja ai parcurs jumătate din drum.”<sup>1</sup> Să-ți pregătești „cauza” înseamnă atât să cunoști subiectul și persoana pe care urmărești să o convingi, cât și să determini clar obiectivul și mijloacele pentru a-l atinge.

<sup>1</sup> Napoleon Hill, *Gândește și vei fi bogat*, Librex, 2023.

Nu în ultimul rând, pentru a fi convingător, trebuie ca tu însuși să fii convins... convins de ceea ce urmează să spui și de propria capacitate de convingere. Iar pentru asta este nevoie de două lucruri: pentru a fi cât mai eficient prin puterea ta de convingere, e obligatoriu să fii cinstit și să ai încredere în tine.

## Exercițiul nr. 1. Schimbă-ți încălțările!

„Nu judeca pe nimeni până nu vei fi mers de două ori, până la lună și înapoi, în pantofii săi!”<sup>2</sup> Dacă vrei să ai putere de convingere asupra altei persoane, trebuie să o cunoști cât să înțelegi cum funcționează ea. Și-atunci, ce poate fi mai indicat decât să te pui în locul acesteia și să umbli în „încălțările” ei (care pot la fel de bine să fie pantofi cu toc sau papuci de casă!)?

 **Gândește-te acum la următoarea ocazie când va trebui să argumentezi ceva și fă exercițiul următor.**



### 1 Când îți pui încălțările...

Care este adevăratul tău obiectiv?

-----

-----

-----

<sup>2</sup> Proverb indian.

Care sunt nevoile tale?

-----

-----

-----

Ce este important pentru tine?

-----

-----

-----

Cum ai de gând să-ți argumentezi pledoaria?

-----

-----

-----

### 2 Când te pui în „pantofii” (locul) altuia...

Pune-te mental în locul interlocutorului tău.

Care sunt nevoile lui?

-----

-----

-----

Ce este important pentru el?

-----  
-----  
-----

Cum te percepe acesta?

-----  
-----  
-----

De ce are nevoie ca să aibă încredere și să poată fi convins?

-----  
-----  
-----

**3 Când te pui în locul unui observator...**

la puțină distanță și poziționează-te mental în locul unui observator neutru. Cum percepe acesta relația dintre tine și interlocutorul tău?

-----  
-----  
-----

Care este miza fiecăruia?

-----  
-----  
-----

Care este obiectivul comun? Dar valorile comune?

-----  
-----  
-----

**4 Îți pui din nou propriii pantofi.**

Poziționează-te din nou, mental, în locul tău.

Ce ai învățat în situațiile în care te-ai pus în locul celorlalți?

-----  
-----  
-----

Ți s-a schimbat strategia de argumentare față de felul în care ți-o închipuiai la început?

-----  
-----  
-----

NLP-ul (programarea neurolingvistică) ne învață că există trei „poziții perceptuale elementare”, însemnând trei locuri în care ne putem poziționa conștiința. Astfel, ne putem pune în „pantofii” proprii, asociindu-ne pe deplin propriilor obiective, valori și percepții, dar și felului în care ne reprezentăm lumea din jur. La fel, ne putem pune în locul celuilalt, disociindu-ne de propria persoană pentru a ne asocia mental cu obiectivele, valorile, percepțiile și reprezentarea lumii aparținând interlocutorului. Iar în al treilea rând, ne putem disocia atât de noi, cât și de celălalt, ca să ne asociem percepțiilor și reprezentărilor unui observator neutru.

Prin schimbarea locurilor, acest „carusel” al pozițiilor perceptuale constă în descoperirea și luarea în considerare a nevoilor și valorilor celuilalt, astfel încât să avem șanse mai mari să îl convingem.

## Exercițiul nr. 2. Fii mai carismatic!

„Persuasiunea are ca punct de plecare îmbunătățirea sinelui.”<sup>3</sup> Există oameni care ți se par pur și simplu înconjurați de o aură carismatică cât se poate de naturală și care seduc pe toată lumea. Crezi că e practic imposibil să atingi nivelul acesta de carismă? Nimic mai fals, deoarece carisma este o calitate la care se muncește din plin!

Completează tabelul de pe pagina următoare adăugând la listă ceea ce te împiedică în momentul de față să fi pe deplin convingător și imaginându-ți cum ai putea remedia această problemă.



	Nu reușesc să conving deoarece...	Ce voi face de acum încolo...
<b>Mediul tău de susținere (amplasare și aspect)</b>	Exemplu. La mine în birou e dezordine, ceea ce mă face să nu par chiar de încredere în plan profesional. Nu mă preocupă felul în care mă îmbrac.	Exemplu. Îmi voi pune dosarele în ordine. Voi merge la coafor și îmi voi cumpăra niște pantofi noi.
<b>Comportamentul tău</b>	Exemplu. Chiar dacă știi că se anunță o negociere importantă, nu mă pregătesc defel și improvizez la fața locului.	Exemplu. Îmi voi pregăti cel puțin două argumente înaintea fiecărei negocieri în parte.
<b>Competențele și capacitățile tale</b>	Exemplu. Mă concentrez foarte mult pe ceea ce am eu de spus și nu ascult decât pe jumătate din tot ceea ce spune celălalt.	Exemplu. Voi învăța să îl ascult pe celălalt în mod activ.

<sup>3</sup>Widener, C. *L'art d'influencer*, Editions du Trésor cache, 2009.