



DIALOG

studentesc brâncovenesc



**Secretele
persuasiunii:
Instrumentele
psihologice de
influențare (3)**

Pagina 2



**Cunoștințele
asimilate la UCB
- bazele unei
carriere solide**

Pagina 3

**Pentru înscrieri:
Tudorel Popescu
Director
Departament de
Relații Internaționale
și Relații Publice
Telefon:
0784.211.644**

PROGRAMUL ACTIVITĂȚILOR pentru Săptămâna "Să știi mai multe, să fii mai bun" SĂPTĂMÂNA DEZVOLTĂRII PERSONALE 6 - 10 aprilie 2015

Denumirea activității/ evenimentului	Descriere eveniment	Data/Durata evenimentului
Ziua Carierei – Go for your career!	Evenimentul propune intervenția unor profesioniști din domeniile financiar-bancar, marketing, drept și administrație publică, management, comunicare și relații publice etc., pe teme care privesc alegerea și dezvoltarea timpurie a carierei.	06 Aprilie 2015 09.30 – 12.00
International Day – Tips and tricks to study abroad.	Participanții vor intra în dialog și vor împărtăși experiențe cu studenți internaționali de la Vilnius College - University of Applied Sciences, Lithuania care studiază în România, cu studenți români care au studiat în străinătate și profesori cu experiență internațională.	07 Aprilie 2015 09.30 – 12.00
Ziua Antreprenoriatului - How to be an entrepreneur?	Pentru că ideile geniale și spiritul antreprenorial nu au vârstă, evenimentul aduce în fața participanților o serie de antreprenori de succes care să stimuleze ideile tinerilor.	08 Aprilie 2015 09.30 – 12.00
Conferință de public speaking - Be a voice!	Vorbitul în public este o artă, dar și cea de-a doua mare frică a oamenilor. La acest eveniment sunt așteptați tinerii curajoși, dar și cei aflați în căutarea curajului, deopotrivă, pentru o întâlnire cu public speak-eri.	09 Aprilie 2015 09.30 – 12.00
Atelier de pictură, artă și spiritualitate!	Conferința – atelier a pictorului și sculptorului argeșean Orlando Năstase îi provoacă pe tineri, în Vinerea Mare, la o demonstrație de culoare, emoție artistică și pictură sacră.	10 Aprilie 2015 09.30 – 12.00

**Conferința de Public
Speaking
UCB 09 Aprilie**

Pentru detalii

www.univcb.ro

Pitești, Calea Bascovului nr.
2A, tel.: +40 248 21 26 27

fb.com/univbrancoveanu

Care sunt secretele persuasiunii?

Instrumente psihologice de influențare

continuare

3. Regula „dovezii sociale”

Pentru a ilustra regula „dovezii sociale”, Cialdini apelează la serialele umoristice cunoscute de fiecare dintre noi. De multe ori, acestea apelează la o înregistrare cu oameni râzând pentru a pigmenta momentele amuzante (care, de fapt, nu sunt întotdeauna atât de amuzante). Motivul este unul simplu: deși știm că este vorba despre o înregistrare, despre râsete false, acestea funcționează. Studiile arată că oamenii râd mai mult și mai des la serialele care folosesc acest artificiu decât la cele care se bazează exclusiv pe amuzamentul glumelor.

Pentru a înțelege de ce înregistrarea cu râsete este atât de eficientă, spune Cialdini, trebuie să ne familiarizăm cu o armă importantă din arsenalul persuasiunii: principiul dovezii sociale. Acesta afirmă că unul din mecanismele pe care le folosim pentru a stabili ce este corect este să vedem ce cred alții oameni că este corect. Așadar, considerăm un comportament a fi corect în măsura în care îl vedem la alții. Așadar, fie că e vorba despre aruncatul unei hârtii pe stradă, de viteza cu care putem conduce pe o bucată de autostradă sau despre cum mâncăm corect

Cialdini oferă exemplul unui studiu efectuat în Beijing în cadrul unui restaurant. Atunci când managerul introducea în descrierea din meniu a unor produse fraza „cele mai populare preparate ale noastre”, vânzările respectivelor produse creșteau cu 13%-20%. „Ce-mi place la acest studiu este faptul că acest efect semnificativ a fost produs de o schimbare minoră care nu a costat nimic și care a fost totodată etică”, spune Cialdini. Simpla identificare a produselor populare i-a făcut pe clienți să dorească să urmeze ceea ce percepeau a fi „înțelepciunea mulțimii”.

Aceeași regulă stă și la baza unor fenomene indezirabile, precum „efectul persoanei care asistă” (the bystander effect). Această denumire desemnează cazurile în care oamenii nu se opresc să ajute o persoană care are nevoie, gândindu-se că o vor face alții.

Cercetătorii au descoperit că un element cheie al acestui efect constă în incertitudinea percepută de persoanele care asistă. În cazul în care situația este neclară, studiile au arătat că este mult mai probabil să ofere ajutor un martor care asistă singur la situație decât unul care observă situația în grup, alături de alte



peștele la un dineu, acțiunile celor din jurul nostru vor juca un rol important în definirea răspunsului corect.

Tendința de a vedea o acțiune ca fiind mai potrivită atunci când o fac și alții funcționează, în mod normal, foarte bine. De regulă, vom comite mai puține greșeli atunci când vom face ceva în concordanță cu dovezile sociale decât atunci când ne vom împotrivi acestora. De obicei, atunci când mulți oameni fac o acțiune într-un anumit fel, aceea este opțiunea corectă. Această trăsătură a principiului dovezii sociale este atât principalul său avantaj, dar și slăbiciunea sa majoră. La fel ca alte arme din arsenalul influenței, această regulă ne oferă o scurtătură convenabilă pentru a stabili cum să ne comportăm, însă ne face totodată vulnerabili la atacuri din partea profitorilor ce se ascund de-a lungul acestei căi.

Tendința noastră de a presupune că o acțiune este corectă în măsura în care o fac și alții este exploatată în numeroase moduri. Spre exemplu, barmanii tind să-și pună singuri câteva bancnote în cutia de bacșișuri pentru a da impresia că acesta este comportamentul firesc al clienților. Din același motiv, producătorii de reclame spun despre un produs că este „cel mai bine vândut”; Cialdini afirmă că „ei nu trebuie să ne convingă în mod direct că produsul este bun, ci doar să spună că alți oameni cred acest lucru, ceea ce pare să fie suficient”.

Cavett Robert, un consultant pe probleme de vânzări, oferă următorul sfat celor pe care îi învață să devină vânzători mai buni: „Dat fiind că 95% dintre oameni sunt imitatori și doar 5% sunt inițiatori, oamenii sunt mai convinși de acțiunile altora decât de orice altă dovadă pe care le-o putem noi oferi”.

persoane necunoscute. În aceste situații, oamenii tind să fie atenți la ceilalți pentru a vedea care este reacția corectă, iar dacă nimeni nu inițiază o reacție de ajutor, oamenii tind să imite acțiunea celor din jur: cu alte cuvinte, să nu facă nimic.

Efectul „dovezii sociale” se manifestă și în alte moduri neplăcute. Spre exemplu, cercetătorii au descoperit că, atunci când o sinucidere este mediatizată intens, numărul sinuciderilor din regiunea în care a fost mediatizată va crește. Efectul „dovezii sociale” sugerează că oamenii percep sinuciderea ca pe o soluție validată de alte persoane, ceea ce crește probabilitatea ca ei să urmeze aceeași cale pentru a scăpa de problemele lor. Prima demonstrație celebră a acestui efect a avut loc acum mai bine de două secole, când Johann von Goethe a publicat romanul „Suferințele tânărului Werther”. Eroul cărții, Werther, se sinucide, iar gestul său produce un val de sinucideri de-a lungul Europei. „Efectul Werther”, așa cum a fost denumit fenomenul, a făcut ca autoritățile din mai multe țări să interzică publicarea romanului.

Ce putem face pentru a nu fi păcăliți de efectul „dovezii sociale”? Cialdini notează că dezavantajele acestui sistem de „pilot automat” apar atunci când el se bazează pe date incorecte (cum ar fi atunci când într-o reclamă un actor joacă rolul unui doctor pentru a recomanda un produs). De aceea, cea mai bună apărare împotriva acestor dezavantaje constă în recunoașterea momentelor în care datele sunt eronate. „Dacă reușim să identificăm situațiile în care sistemul de pilot automat de tip «dovadă socială» lucrează cu date incorecte, putem dezactiva acest mecanism și prelua controlul în caz de nevoie”, explică Cialdini.

Cunoștințele asimilate la UCB – bazele unei cariere solide



Joi, 19 martie, în Aula brăileană a Universității „Constantin Brâncoveanu”, studenții prezenți l-au putut audia pe Marian Dragomir, absolvent al instituției noastre (și făcând parte, de altfel, din una dintre primele promoții pe care universitatea le-a dat). Scopul unei astfel de întâlniri a fost acela ca studenții să vină în contact cu cineva care s-a aflat cândva în situația lor, a acumulat cunoștințe teoretice în mediul universitar brâncovenesc și apoi le-a pus în practică pe acestea în mod efectiv, dovedindu-se un om de succes în domeniul în care a activat ori activează.

Domnul Dragomir, actualmente deputat, a răspuns cu plăcere invitației pe care i-a adresat-o doamna Decan Camelia Vechiu, considerându-se onorat că prima sa universitate (ulterior a urmat și cursurile de licență și de masterat ale altor universități) s-a gândit la el. Într-o manieră degajată și interactivă, pigmentată cu umor pe alocuri, dl Marian Dragomir („și Viorel!”, cum a ținut să precizeze dânsul imediat când a fost prezentat, întrucât acesta era numele cu care era strigat de către profesori) le-a împărtășit celor aflați de față câteva dintre „secretele” unei cariere reușite. Demn de remarcat este faptul că, deși reprezintă o anumită grupare politică, în calitatea sa de deputat, dl Dragomir nu a încercat să facă niciun moment politică, declarând dintru început că nu va deconspira numele partidului în cauză și că nu va căuta să facă niciun fel de propagandă sau afirmații pro domo în această direcție. În schimb, a vorbit, la un moment dat, de necesitatea reformării clasei politice actuale prin intrarea în politică a tinerilor foarte pregătiți (cât mai mulți, dacă se poate), fiindcă, ne place sau nu ne place, clasa politică este, totuși, cea care decide, într-o măsură mai mare sau mai mică, viitorul sau destinul fiecăruia din această țară.

În ceea ce privește pregătirea teoretică primită pe băncile universității, dl Dragomir le-a sugerat tinerilor studenți din sală să nu o neglijeze deloc. Timpul i-a demonstrat că – dacă dorești să fii competitiv pe piața muncii –, trebuie să umpli prin efort suplimentar golurile teoretice care au apărut din neglijență sau din neatenția proprie în perioada cursurilor frecventate. Așa că este, neîndoiește,

mai bine să deprinzi cunoștințele necesare la vremea lor, încă din timpul facultății. De importanța acestor informații ori competențe, dl Dragomir s-a convins pe parcurs. De pildă, în cazul lui, învățăturile referitoare la management și marketing în afaceri economice (specializarea dobândită prin licență la UCB) i-au fost de un real ajutor în cadrul companiilor multinaționale la care a lucrat în funcții de răspundere. În consecință, sfatul important pe care l-a dat viitorilor absolvenți a fost acela ca, odată obținută, diploma lor să fie purtată/așezată „în cap, și nu pe perete”. De asemenea, dl deputat, deținător al unei experiențe impresionante (ce reiese și din CV-ul său, pe care oricine îl poate accesa pe Internet) le-a mai „vândut” studenților și câteva „ponturi”, care le-ar putea fi de folos pe viitor: de exemplu, ideea că totul este negociabil și că, într-adevăr, cel pregătit și inteligent poate câștiga (în cazul licitațiilor, bunăoară) prin soluții ori oferte îndrăznețe, chiar dacă, în primă instanță, el pare dezavantajat în raport cu ceilalți concurenți mai bine plasați ori deținând un capital mai mare. În acest sens, dânsul a relatat câteva întâmplări personale din care cei interesați vor trage, desigur, învățămintele cuvenite.

Spațiul nu ne permite să relatăm aici tot ce s-a prezentat și discutat cu acest prilej. Lăudabil este faptul că o parte însemnată a întâlnirii respective a constat în discuții, care s-au dezvoltat în jurul unor întrebări pe care studenții i le-au adresat invitatului. În încheiere, mai trebuie subliniat un amănunt însemnat: dl Dragomir iubește Brăila, îi este dedicat trup și suflet. Nu a dorit niciodată să-și părăsească ținutul natal și, totodată, locul în care vrea ca familia lui să trăiască, să studieze și să activeze în continuare. De aceea, susține dânsul, este un mare păcat să vorbești urât (cum fac alții) de spațiul în care te-ai născut și care te-a propulsat în lume. Din același spațiu binecuvântat – consideră fostul student – face parte și Universitatea „Constantin Brâncoveanu”, față de care ar trebui să avem numai cuvinte frumoase.

Lector univ. dr. Cristinel Munteanu

Săptămâna "Să știi mai multe, să fii mai bun" SĂPTĂMÂNA DEZVOLTĂRII PERSONALE

ZIUA 4

09 Aprilie 2015
09.30 – 12.00
AULA MAGNA



**Conferință de
public speaking**



Be a voice!

Vorbitul în public este o artă, dar și cea de-a doua mare frică a oamenilor. La acest eveniment sunt așteptați tinerii curajoși, dar și cei aflați în căutarea curajului, deopotrivă, pentru o întâlnire cu public speak-eri.

Pentru înscrieri: Tudorel Popescu

Director Departament de Relații Internaționale și Relații Publice

Telefon: 0784.211.644 E-mail: tudorel.popescu@gmail.com