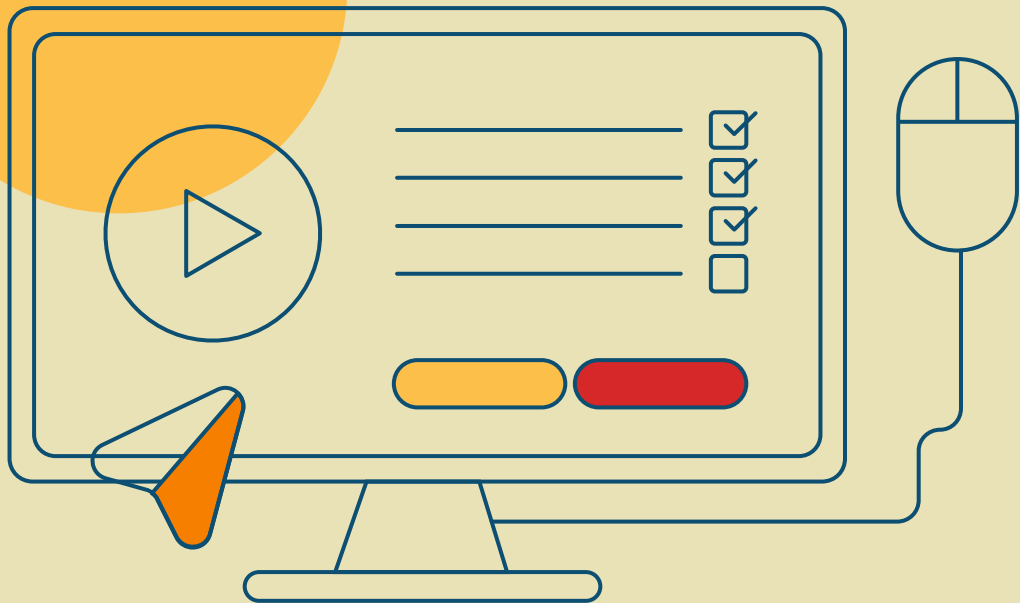


16 Ianuarie
2025



Fundamente de Antreprenoriat

Curs 14: Influență și persuasiune

conf. dr. Dan Mircea SUCIU
Facultatea de Matematică și Informatică

<https://www.linkedin.com/in/dansuciu/>

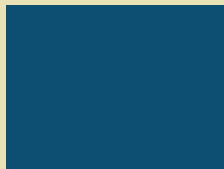


NOTORIETATE



CALITATE





PERSUASIUNE

Acțiuni prin care persoanele vizate sunt determinate să facă sau să creadă ceva, cu consecințe sau impact pozitiv pentru ei

Intenția este nobilă și pozitivă

Persoana care a fost convinsă va obține un rezultat pozitiv

Poate construi încredere în cealaltă persoană

Asociată cu aspecte legate de principii

MANIPULARE

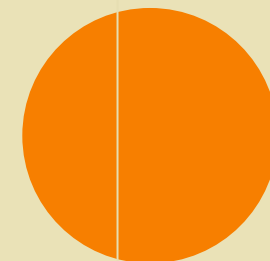
Acțiuni prin care persoanele vizate sunt controlate sau amăgite, prin mijloace ingenioase, nedrepte sau înșelătoare, în special în avantajul propriu

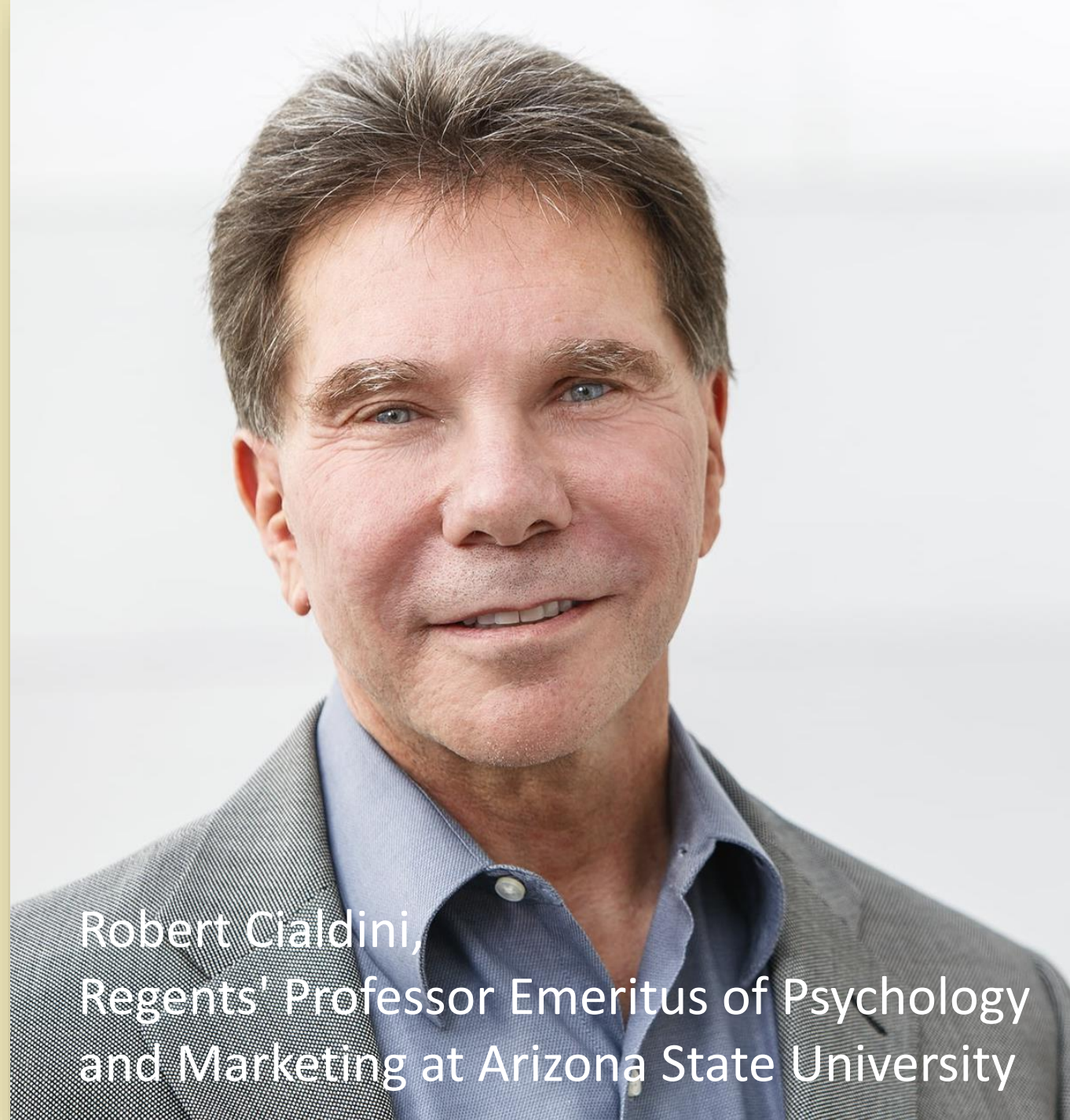
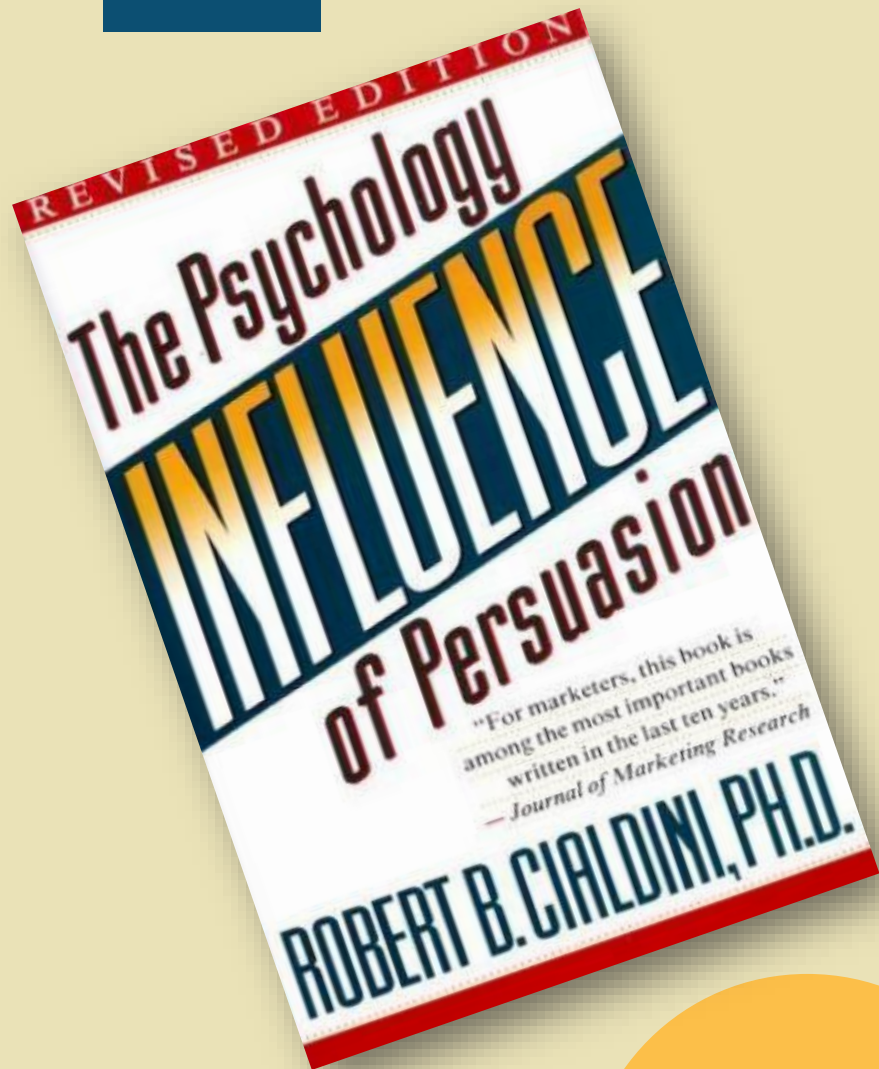
Intenția este rea și imorală

Persoana care a fost manipulată se va simți înșelată sau persecutată, tratată incorect de către persoana care a manipulat

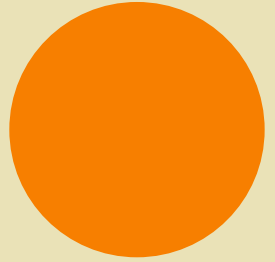
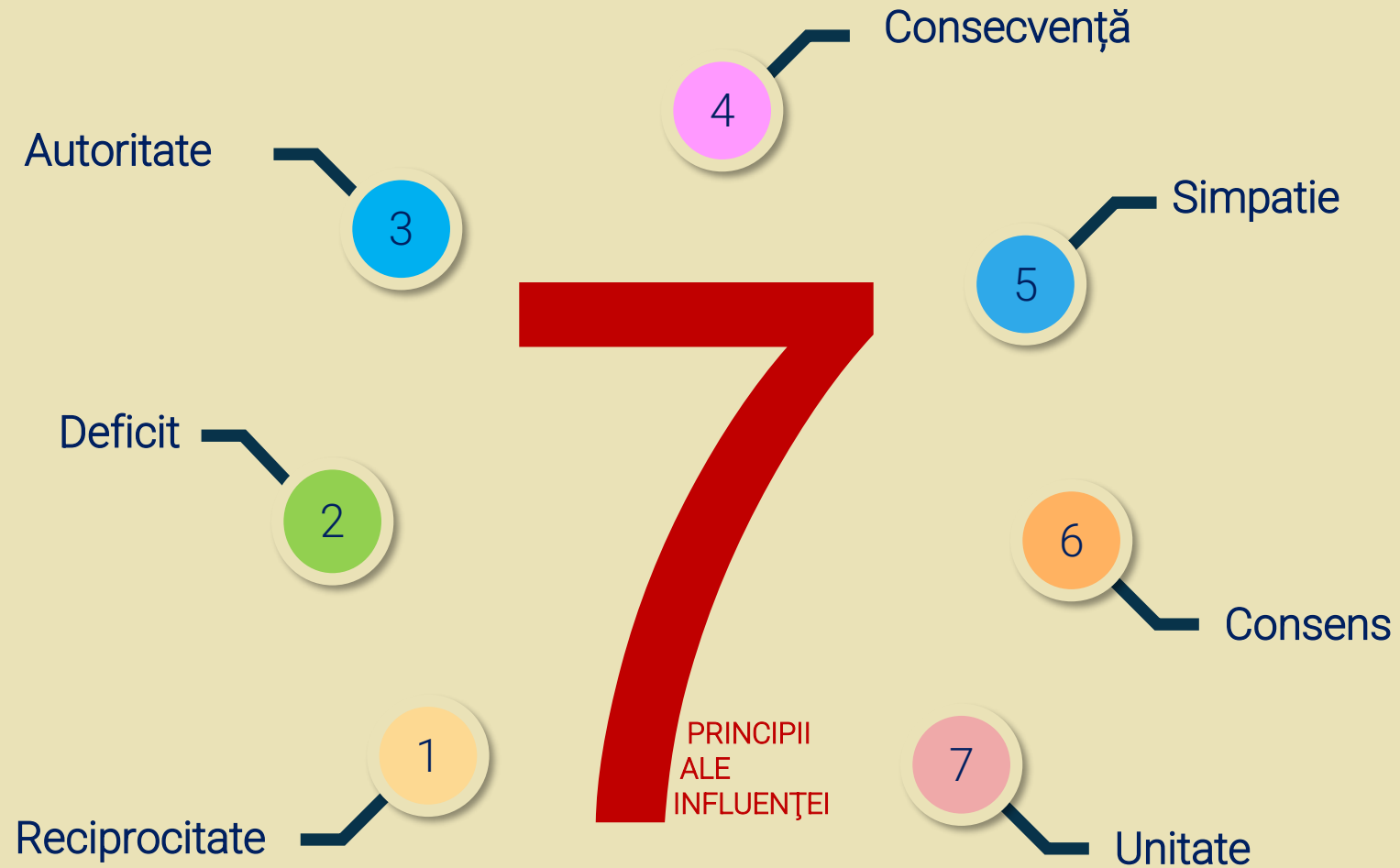
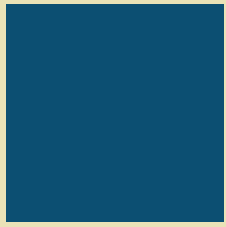
Distruge încrederea pe care o deține cealaltă persoană

Asociată cu acte imorale și greșite





Robert Cialdini,
Regents' Professor Emeritus of Psychology
and Marketing at Arizona State University



1

Reciprocitate

Construiește “baza” de putere făcând favoruri:

- Neprovocate;
- Nemeritate;
- Neașteptate (efectul “WOW!”);
- Personale.

Concesia reciprocă

- Prima sustenabilă;
- A doua imediat.



1

Reciprocitate - exemple



BENEFIT
Gimme Brow + - Gel sprancene nuanțator pentru volumul 3.5 (3 g)
Cantitate: 1

155,00
Adauga in cos

3 esantioane gratuite
Esantioanele solicitate pot fi inlocuite in caz de indisponibilitate.

- Sephora Collection**
Esantion surpriza
- Givenchy**
L'INTERDIT ABSOLU EDP 1ML
- Biotherm**
BLU PRO RETINOL 1ML



JAMES SMITH
SALES MANAGER

☎ 123 123 123
✉ james.smith@spc.com
🌐 www.spc.com

2

Deficit

Spune-le ce pierd mai degrabă decât ce câștigă

- Riscul e un motivator mai bun decât oportunitatea.

Fă evenimentul memorabil, singular

- Caracteristici și beneficii unice.

“Inventează” oportunități

Leagă-te de ceea ce s-a făcut deja (risc de pierdere)



2

Deficit - exemple

Search
Destination/property name:
Runcu

Check-in date:
21 Wednesday 21 August 2019

Check-out date:
23 Friday 23 August 2019

2-night stay
4 adults

1 child 2 rooms

12 years old

I'm travelling for work

Search

Runcu: 4 properties found
3 reasons to visit: adventure, clean air and business

Top picks for families Show homes first Price (lowest first) Review score and price Stars Star rating and price

Casa Runcu
Runcu - Show on map (750 m from centre)
Reservation possible without a credit card

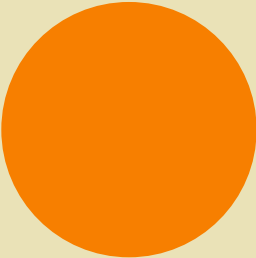
Exceptional 9.8
57 reviews
Location 9.6
Guest Favourite

Recommended for 4 adults, 1 child

- 1 x Double Room with Private Bathroom
FREE cancellation
Risk-free. You can cancel later, so lock in this great price today.
Only 3 rooms left!
- 1 x Triple Room
FREE cancellation
Risk-free. You can cancel later, so lock in this great price today.
Only 1 room left!

2 nights, 4 adults, 1 child
860 lei
includes taxes and charges

See availability >



RÉSZVÉTELI FELTÉTELEK

Gyűjtse a matricákat, vásárolja meg a Stardust terméket és nyerjen egy Audi Q2-t!

STARDUST KOLLEKCIÓ

FÖLDI ŪRTUTAZÁS
STARDUST TERMÉKEK HAT KEDVEZMÉNNYEL

1 2 3 4 5
6 7 8 9 10

1 2 3 4 5
6 7 8 9 10

1 2 3 4 5
6 7 8 9 10

1 2 3 4 5
6 7 8 9 10

BASEBALL SAPKA
\$100

ÉTELTHERMOZ
\$50

SZIGETELT H2O PALACK
\$50

ESERNYŐ
\$50

GYEREK ISKOLAI SZETT
\$50



3

Autoritate

Afirmă-ți expertiza

- Cunoștințe;
- Experiență (referințe, dovezi);

Siguranță de sine

Credibilitate

- Arată **mai întâi** slăbiciunile.



3

Autoritate - exemple

Leading companies trust Google Cloud

8 / top 10

Telecommunications companies

8 / top 10

Media & entertainment companies

8 / top 10

Retail companies

8 / top 10

Software & internet companies

7 / top 10

Capital markets companies

7 / top 10

Industrial manufacturing companies

6 / top 10

Automotive manufacturing companies

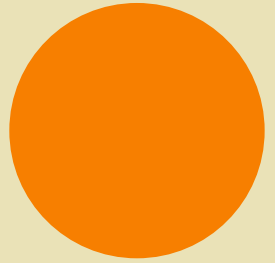
6 / top 10

Biotech / Pharma companies



3

Autoritate - exemple



4

Consecvența

la acorduri explicite la fiecare etapă

- explicit VS implicit;
- public VS privat;
- scris VS verbal.

Începe cu lucrurile simple

- Metoda pașilor mici.

“Cuiul lui Pepelea”

- la un acord simplu de care se pot lega acorduri mai complexe.



4

Consecvența - exemple



DRIVE SAFE



5

Simpatie

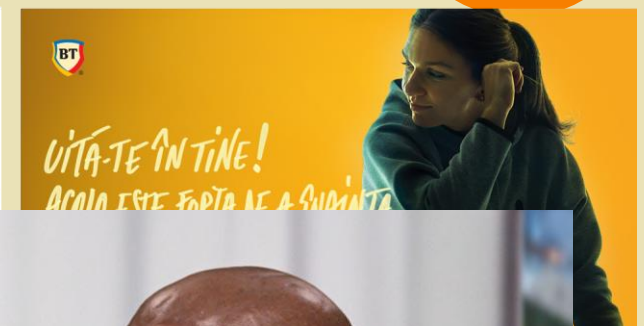
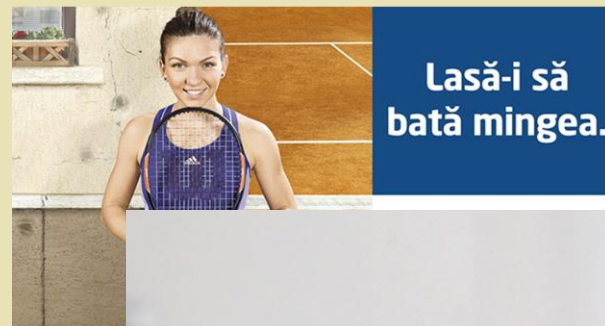
Ne sunt simpatici:

- Cei care sunt ca noi (*empatie*);
- Cei cărora le suntem simpatici și ne-o arată, ne laudă (*compliment*);
- Cei care cooperează cu noi (*colaborare*).



5

Simpatie - exemple



Dove
We do real care so you can do real beauty

Women Group 5

1UL JOB DETAILS Job #: 781200800 Project: ATLAS Brand: DOVE Creative Team: Chris Chiriac/Lewis Bell Project Manager: Paul Harrop

ARTWORK DETAILS File name: 781200800_ATLAS_SELECTS_Larkisoka_AS_02 Created by: Laurence Dorian Modified By: n/a Created / Modified date: October 17, 2017 2:28 PM

Color palette: Pantone XXX, Pantone XXX, Pantone XXX



6

Consens

Referințe:

- Apropriate persoanei;
- De tip aspirațional.

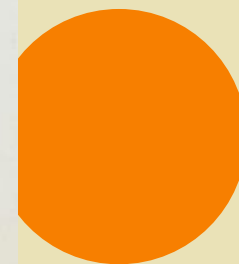
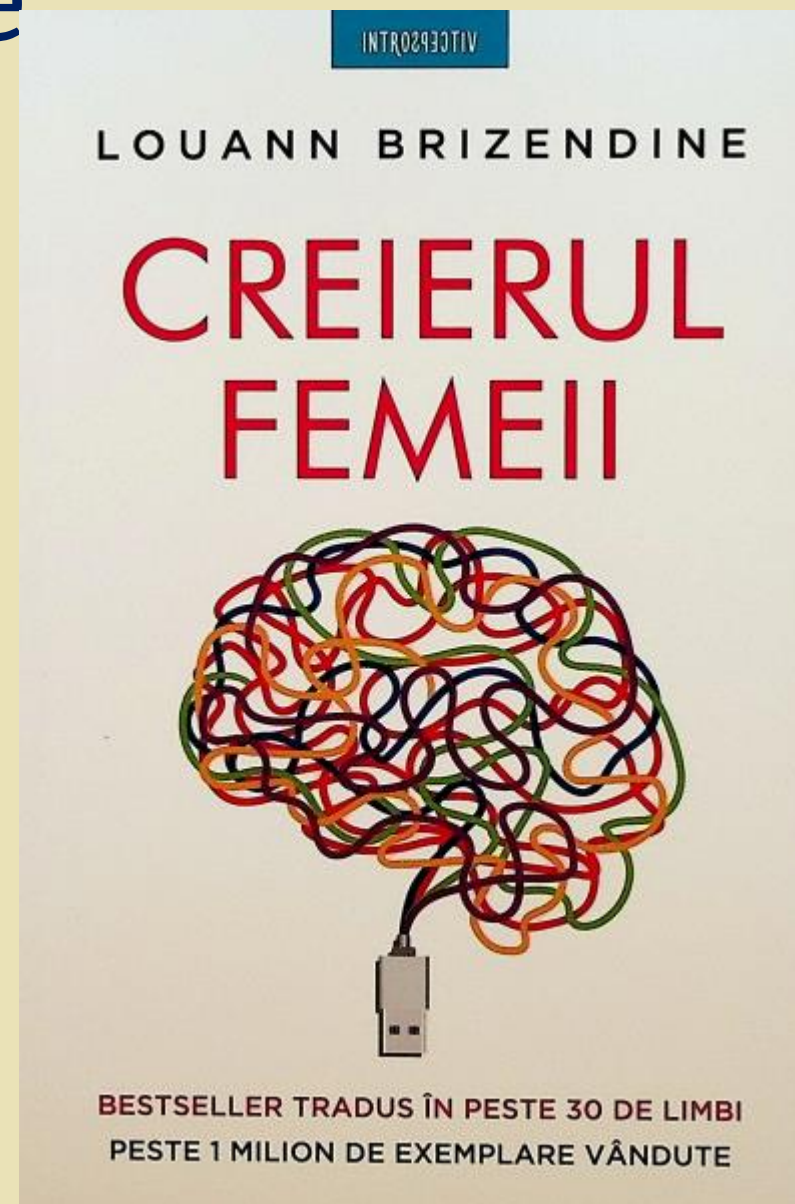
Mode, tendințe

Cultura (mediului sau organizației)



6

Consens - exemple



7

Unitate

- Oamenii caută apartenență: nevoia de a fi parte dintr-un grup.
- Crește încrederea atunci când mesajul vine de la „cei ca noi”.
- Stimulează emoțiile pozitive prin sentimentul de conexiune.



7

Unitate - exemple



Hai, România, la PENNY!

STRĂNGE 5 PUNCTE BONUS
PENTRU UN
50%
DISCUNȚ
PENTRU
HAI

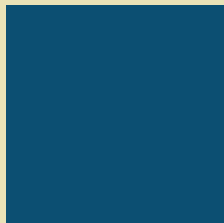
Ai preț special la echipamentele și accesoriile de supporter.

Campanie valabilă în perioadă 22.05 - 26.06.2024 în limita stocului disponibil. Detalii în regulamentul pe [penny.ro](https://www.penny.ro)

Economisim bani, nu dragoste.

PENNY.

2x PUNCTE BONUS
PENTRU
HAI



Autoritate

Suntem condiționați să cedăm în fața autorității. Autoritatea vine din expertiză, vârstă, titlu, poziție ierarhică sau socială sau, pur și simplu, din comportament asertiv.

3

Deficit

Ne dorim mai tare ceea ce nu putem avea.

2

Reciprocitate

Suntem determinați genetic să răspundem cu aceeași monedă.

1

PRINCIPII ALE INFLUENȚEI

4

Consecvență

Avem o presiune psihologică internă de a fi consecvenți cu deciziile luate.

5

Simpatie

Suntem influențați mai ușor de cei pe care îi placem sau cu care ne identificăm

6

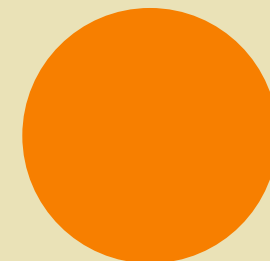
Consens

Preferăm direcții de acțiune care mai sunt adoptate și de alții sau care sunt acceptate în grupul nostru social.

7

Unitate

Suntem influențați mai ușor de cei cu care simțim că facem parte din aceeași comunitate sau grup





Chestionar de evaluare →
(activ în intervalul 19:30 – 20:00)!

Curs 14: Influenta si persuasiune

