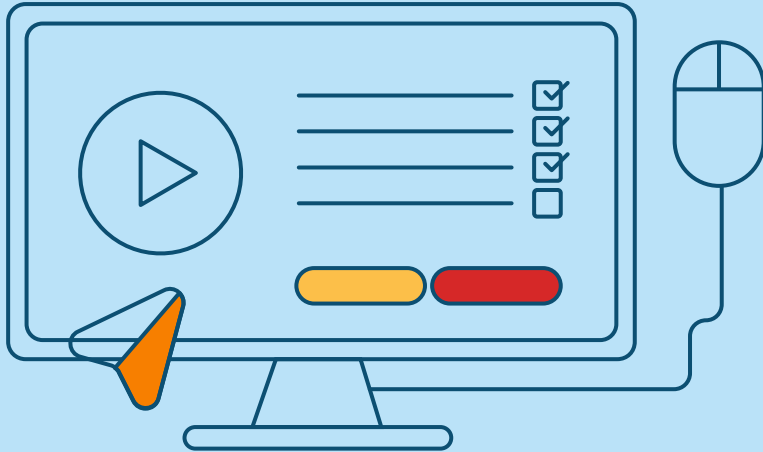


2026

# Fundamente de Antreprenoriat

23.04.2026



Curs 8: Artă de a convinge în business

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

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



## 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

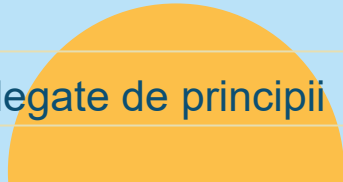
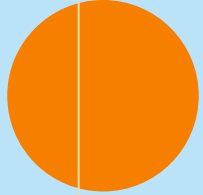
Acțiuni prin care persoanele vizate sunt controlate sau amăgite, prin mijloace ingenioase, nedrepte sau înșelătoare, în special în avantajul propriu

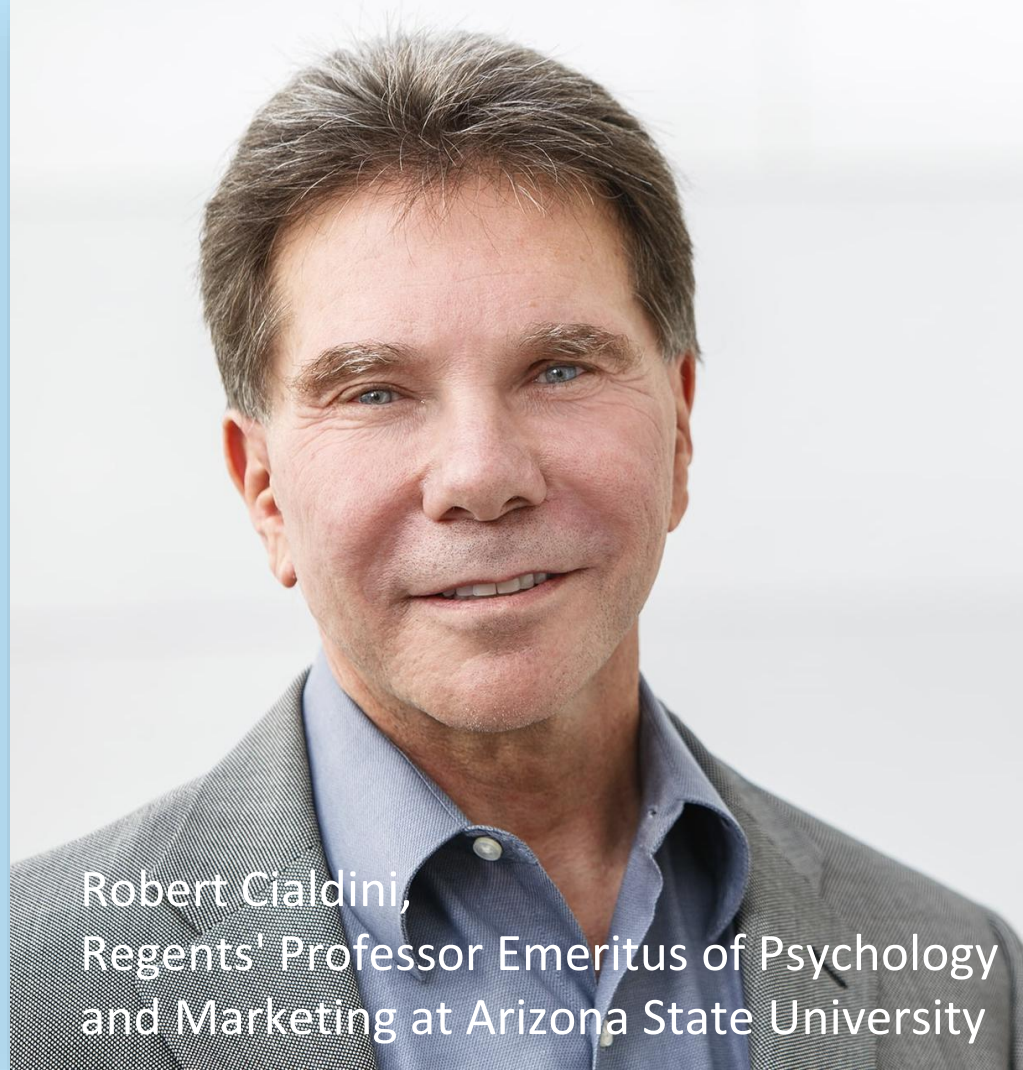
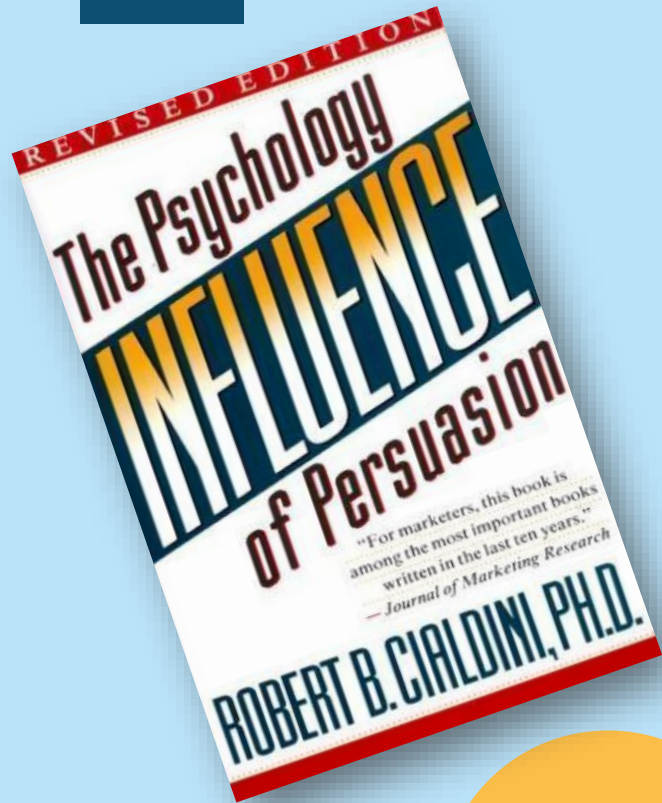
Intenția este rea și imorală

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

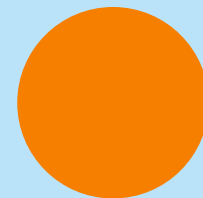
Distruge încrederea pe care o deține cealaltă persoană

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.

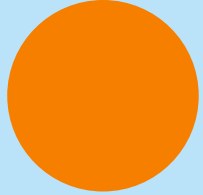
Concesia reciprocă

- Prima sustenabilă;
- A doua imediat.



# 1

# Reciprocitate - exemple



# 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:  
Wednesday 21 August 2019

Check-out date:  
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**  
Exceptional 9.8  
57 reviews  
Location 9.6  
Guest Favourite

Recommended for 4 adults, 1 child

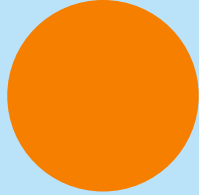
- 1 x Double Room with Private Bathroom  
**FREE cancellation**  
Book now, for free cancel later, so lock in this great price today.  
**Only 3 rooms left!**
- 1 x Triple Room  
**FREE cancellation**  
Book now, for free cancel later, so lock in this great price today.  
**Only 1 room left!**

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

**See availability**

**WINTER SALE**  
UP TO  
**50% OFF**

**BUY NOW**



**DUSTER SPIRIT OF SAND**  
EDIȚIE LIMITATĂ

Inspirată de competițiile off-road, cu motorizare hibridă și GPL.

**RĂZVĂTELII FELTETELEK**

**M MÉRITO BŐRÖND**  
-57%  
20.990,-

**STARDUST KOLLEKCIÓ**

**Grădăra a matrițăkat, válassza meg a Stardust termékeket és nyeljen egy Audi Q3-rt!**

**FÖLDI ŰRUTAZÁS**  
STARDUST TERMÉKEK HATÁR KEDVEZMÉNNYEL.

**BASEBALL SAPKA**  
100% kő pamutból, ultra vékony.

**STELTERMOZ**  
4.990,-

**SZIGETELT JZS PÖRCEK**  
4.490,-

**ESERNYŐ**  
100% pamutból.

**GYERMEK ISKOLAI SZETT**  
100% pamutból.

# 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



# 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

**1UL**

JOB DETAIL	KEYWORD DETAIL
Job #: 1000000000	Job name: 1000000000
Project: 1000000000	Created by: 1000000000
Brand: 1000000000	Created on: 1000000000
Executive Team: 1000000000	Project Manager: 1000000000

Women Group 5

**Dacă-i sărbătoare, e rost de-o urare**

**100 GB pentru 100 de zile**

cu o opțiune PrePay de minimum 5 € credit și o video-urare în aplicația My Orange

Intră pe [orange.ro/video-urari](http://orange.ro/video-urari)

**orange** Brings you closer to what matters

# 6

## Consens

Referințe:

- Apropiate persoanei;
- De tip aspirațional.

Mode, tendințe

Cultura (mediului sau organizației)



# 7

## Unitate - exemple



Advertisement for PENNY featuring soccer players and merchandise. The text reads: "Hai, România, la PENNY!". A circular badge says "STRĂNGE 5 PUNTE BONUS 50%". The text below says: "Ai preț special la echipamentele și accesoriile de supporter." and "Economisim bani, nu dragoste." The PENNY logo is at the bottom.



# 7

PRINCIPII  
ALE  
INFLUENȚEI

## 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

## Consecvență

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

4

## Simpatie

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

5

6

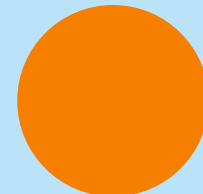
## Consens

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 8: Arta de a convinge în business

