

CUM SĂ CONVINGI O PISICĂ

Jay Heinrichs este autorul bestsellerului *Thank You for Arguing (Mulțumesc că mă convingi)*. El a scris pentru zeci de publicații, precum *The New York Times Magazine*, *Vice* și *Huffington Post*, și a câștigat numeroase premii jurnalistice. A predat arta persuasiunii editorilor de la universitățile de elită Ivy League, dar și de la NASA și Pentagon. El administrează faimosul blog *Figarospeech.com*, precum și site-ul de retorică *ArgueLab.com*.

Editura ACT și Politon

Str. Înclinată, nr. 129, Sector 5, București, România, C.P. 050202.

Tel: 0723 150 590, e-mail: office@actspoliton.ro

www.actspoliton.ro

HOW TO ARGUE WITH A CAT

Copyright © 2018 by Jay Heinrichs

Illustrations © 2018 by Natalie Palmer-Sutton

Originally published by Rodale Books, an imprint of the Crown Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC, New York

All rights reserved including the rights of reproduction in whole or in part in any form

© 2023 Editura ACT și Politon pentru prezenta ediție românească

Traducător: **Beatrice Popescu**

Redactor: **Bianca Stănescu**

Editor: **Maria Nicula**

Tehnoredactor: **Teodora Vlădescu**

Coperta: **Alexandra Ilie**

Copyright Manager: **Andrei Popa**

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

HEINRICH, JAY

Cum să convingi o pisică / Jay Heinrichs; trad.: Beatrice Popescu. - Ed. a 2-a. - București: ACT și Politon, 2023

ISBN 978-630-303-173-6

I. Popescu, Beatrice (trad.)

159.9

AVERTISMENT: Distribuirea, copierea sau piratarea în orice fel a acestei cărți nu este pedepsită numai prin lege, dar contravine și tuturor normelor și principiilor etice și sănătoase pe care un astfel de titlu le promovează. Ce fel de efect va avea energia pe care vreți să o transmiteți mai departe, dacă aceasta vine prin furt, ilegalitate și lipsă de respect față de autor și față de toți cei care au contribuit la crearea acestei cărți, astfel ca ea să ajungă la dumneavoastră? Împărtășiți cu ceilalți informațiile importante, valorile și lecțiile pe care le-ați aflat din acest material, într-un mod corect și responsabil.

JAY HEINRICHS

Cum să convingi o pisică

Un ghid în arta persuasiunii pentru oameni

Ilustrații de Natalie Palmer-Sutton

Ediția a doua

Traducere din limba engleză de
Beatrice Popescu

ap!
act și politon

*Pentru Charlie, Maturin și Killick și în memoria dragilor
Aubrey și Percy*

*Dragă pisică, urechile tale sunt întoarse pe dos,
așa că știi că nu asculți nimic din ceea ce nu spun.*

Jarod Kintz

CUPRINS

<i>Introducere</i>	11
1. Încearcă să fii agreabil: Torsul sclipitor	19
2. Atacă precum un prădător: Arta pândeii	31
3. Dezamorsează furia: Argumentul toaletei	47
4. Integrează-te în clan: Manevra cutiei	59
5. Câștigă loialitatea: Scărpinatul virtuos	73
6. Argumentează logic: Capcana deductivă pentru șoareci	87
7. Evită manipularea: Raftul magic cu cărți	101
8. Folosește-te de limbajul corpului: Intriga ochilor	119
9. Cum să le captezi atenția: Momeala și rampa	131
10. Urmează pașii: Lista de verificare pentru persuasiunea pisicilor	145
Epilog: Pisici cu caracter	151

Introducere

*Pisicile sunt exact ca noi, exceptând puterea noastră
mentală inutilă și degetele mari.*

– Bob Tarte

Când oamenii au început să mă roage să scriu un ghid pentru începători în arta persuasiunii, mi-au venit în gând *pisicile*. Apoi, mi-am dat seama că este *o idee groaznică*. Să convingi oamenii este greu. Dar să convingi pisicile? Este cu mult, mult mai greu, fiindcă ele se află pe primele locuri în topul mondial al celor mai buni negociatori. Sunt maestre în această artă întunecată a persuasiunii.

Fiind eu însumi un iubitor de pisici, am experiență în încercarea de a mă înțelege cu ele. Deși am scris o carte despre persuasiune care s-a vândut foarte bine, în continuare pierd multe dintre disputele pe care le am cu cele două pisici ale mele, Maturin și Killick.

Ulterior, s-a întâmplat ceva care m-a făcut să mă răzgândesc. Țineam o prezentare despre persuasiune la o agenție de publicitate din Londra. Am luat o pauză și m-am dus în biroul directorului de artă, Natalie Palmer-Sutton, pentru a-mi verifica e-mailurile. Pereții biroului erau acoperiți cu

tablouri geniale cu pisici. Imaginile arătau de parcă Natalie putea să vadă dincolo de fețele drăguțe ale pisicilor, direct în micuțele lor suflete diabolice. M-am gândit că, dacă ea putea face asta, atunci aveam și eu o șansă să fac față provocării. Aș putea să le descopăr trucurile viclene de care se folosesc pentru a ne fermeca și pentru a ne convinge. Ar merita efortul. Dacă ai ști cum să convingi o pisică, atunci orice om – fie el prieten, iubit, șef, ba chiar adolescent, sau oricine ar fi! – ar ceda în fața puterilor tale magice.

Am implorat-o pe Natalie să mi se alăture. Am încercat să-i facem pe oameni să râdă, învățându-i totodată cele mai bune secrete de a convinge pe oricine. Inclusiv o pisică. Rezultatul este această carte.

„Stai”, spune o persoană căreia nu-i plac pisicile. *„Pisicile nu știu să vorbească.”*

Sigur că știu. Torc. Miaună. Noi cunoaștem una care, atunci când mănâncă, scoate sunete ciudate de fericire, ca niște mormăieli. Adevărul e că, de cele mai multe ori, nu poți să știi exact despre ce vorbesc pisicile. Dar a cui este vina, de fapt? În plus, de cele mai multe ori, nu ne dăm seama nici măcar ce vor să spună *oamenii*. Atât pisicile, cât și oamenii vorbesc frecvent prostii. Și se comportă, adesea, fără nicio noimă. Însă, cu ajutorul câtorva trucuri, te poți înțelege chiar și cu cel mai încăpățânat și indolent pisei sau om.

Arta persuasiunii este teoria din spatele retoricii. Inventată în urmă cu aproape 3.000 de ani de genialii greci, retorica a fost studiată de oameni eminenți precum filosoful Aristotel. El a scris o carte de referință cu privire la acest subiect, după ce a terminat-o pe aceea faimoasă, despre logică. Aristotel și-a dat seama că, deși logica este

excelentă și are o natură nobilă, fiind și o modalitate foarte bună de a-l face pe prietenul tău să pară un idiot, de cele mai multe ori, un argument perfect logic eșuează să convingă. Aristotel și discipolii lui au descoperit că, în arta persuasiunii, factorii mai importanți decât logica sunt emoțiile noastre, identitatea noastră și oamenii cu care ne petrecem timpul. Această carte, bazată pe mulți ani de studiu al retoricii – și pe observarea pisicilor, aceste adevărate experte într-ale artei – îți va arăta cum să utilizezi acești factori pentru a-i convinge pe oameni (și pe pisici).

Însă, nu uita că pisicile nu sunt chiar așa de fraiere, ca mine și ca tine. Fiind mai atente și mai sceptice, ele tind să fie mai înțelepte decât oamenii, mai ales atunci când vine vorba despre relațiile dintre specii. Totuși, pisicile nu au mai multă logică decât oamenii. Aceleași trucuri retorice pot funcționa asupra ambelor specii. Dacă înveți să convingi pisicile, nu numai că îți vei îmbunătăți relația cu aceste feline, dar vei putea să te înțelegi mai bine și cu oamenii.

Mai mult decât atât, tehnicile de persuasiune ale pisicilor te pot proteja împotriva trucurilor pe care le folosesc cei care încearcă să-ți vândă ceva, politicienii și tot felul de persoane suspecte. Întocmai ca acești oameni, pisicile au o abilitate foarte bună de a te manipula și te pot convinge de aproape orice, fără să spună aproape niciun cuvânt. Te pot convinge să renunți la indiferent ce faci, doar ca să te joci cu ele. Te pot face să le oferi cina cu mult înainte de ora stabilită. Te pot convinge în orice clipă să le primești la tine în poală.

Pe de altă parte, încearcă să convingi o pisică să facă ce vrei tu.

Deși este dificil, poți să convingi o pisică. Dacă reușești asta, să convingi oamenii devine floare la ureche. Trebuie doar să deprinzi abilitățile de persuasiune din această carte. Îți vom arăta cum:

- Să porți o conversație inteligentă – unul dintre puținele lucruri care sunt mai ușor de făcut cu o pisică, decât cu un om.
- Să argumentezi logic, chiar dacă adversarul tău este păros și irațional.
- Să expectorezi un sofism* (ghemotocul de păr al logicii).
- Să îți lași corpul să vorbească în locul tău. (Pisicile sunt foarte bune la asta.)
- Să stăpânești arta de a te integra în grupul unor pisici, unor investitori sau, în general, în orice grup, dând dovadă că știi regulile de etichetă.
- Să îți însușești înțelepciunea prădătorului și cum să reacționezi la momentul potrivit.
- Să convingi pe cineva să facă ceva sau când să te oprești din a încerca asta.
- Să câștigi respectul și loialitatea oricărei creaturi.

Instrumentele necesare pentru a ajunge la aceste isprăvi ne sunt oferite de Aristotel și de alți maeștri ai artei persuasiunii. Sperăm că această carte va face ca arta să fie

* Raționament corect din punct de vedere formal, dar greșit din punctul de vedere al conținutului (fiind bazat pe un echivoc, pe utilizarea aspectelor neesențiale ale fenomenelor etc.), adesea folosit pentru a induce în eroare. (n.red.)

ușor de pus în practică. Instrumentele cuprinse în paginile ei sunt simple, chiar dacă interacțiunea cu pisicile nu este. Odată ce te familiarizezi cu ele, ai putea lua în considerare să înveți mai multe despre retorică din cartea *Mulțumesc că mă convingi**.

Până atunci, relaxează-te. Nu e cazul să zgârii și să scuipi în timpul unei dispute. Reține, o poală în care să te așezi confortabil contează mult. Și, așa cum vei vedea în următorul capitol, rezolvarea unei neînțelegeri începe chiar prin a fi agreabil.

Jay Heinrichs

* *Thank You for Arguing*, în original, carte apărută la Editura ACT și Polinton în 2020. (n.red.)

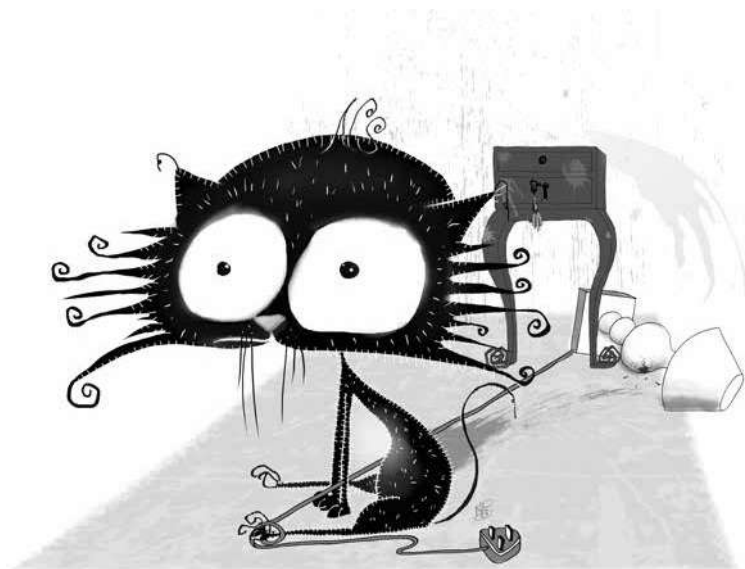
DIN ÎNȚELEPCIUNEA PISICILOR

Când nu știi ce să faci, fă pe impasibilul.

Pisicile rareori își schimbă expresia.

Acesta este unul dintre motivele
pentru care par atât de maiestuoase.

În plus, așa își pot ascunde șiretlicurile.



1. Încearcă să fii agreabil: Torsul sclipitor

*Transformă o neînțelegere
într-o prietenie frumoasă*

„A greși e omenește, a toarce e felin.”

– Robert Byrne

Primul lucru pe care îl știe orice pisică, și pe care ar trebui să îl știi și tu, este că o discuție nu e o luptă. Într-o luptă, încerci să *câștigi*. Vrei să îl domini pe celălalt și să îl faci să își recunoască înfrângerea. Cel care iese învins într-o luptă nu este niciodată fericit că a pierdut.

Într-o dispută, tu încerci să îl câștigi pe celălalt *de partea ta*. Încerci să-ți convingi adversarul să accepte o anumită soluție sau să facă o alegere. Deși atât o luptă, cât și o dispută încep de la o neînțelegere, doar o dispută poate face ambele părți implicate fericite. Cum? Ajungând la un acord

care să fie în beneficiul ambilor. O dispută este reușită atunci când ambele părți cred că au câștigat.

O pisică își dă seama de diferență din instinct. Când își înfige colții în tine, înseamnă că vrea să se lupte. Poate că este o luptă în joacă, însă rămâne o luptă. Ea nu este interesată de o conversație productivă. Scopul ei este să câștige lupta.

Același lucru se întâmplă și când un băiețel își înfige dinții în sora lui. Probabil că, în această situație, nu este vorba despre o luptă în joacă. Probabil că băiețelul este furios. În orice caz, scopul lui este identic cu cel al pisicii: el vrea să câștige lupta împotriva surorii sale.

Majoritatea adulților nu se mușcă unul pe altul. Nu des, oricum. În schimb, ei se luptă încercând să câștige puncte. Tratează orice neînțelegere ca pe un fel de dezbatere. E ca și cum ar crede că, la final, un juriu invizibil va ridica niște cartonașe, hotărând cine a câștigat cele mai multe puncte în dezbatere.

În alte circumstanțe, un adult va folosi neînțelegerea pentru a dovedi cât de nemernic este adversarul său. Sau va sublinia cât de stupide au fost greșelile și opiniile acestuia. În fiecare dintre aceste cazuri, el nu se ceartă. Se luptă, încercând să câștige. Din punctul de vedere al persuasiunii, acest comportament funcționează la fel de bine ca mușcătul, chiar dacă este mai puțin dureros.

Deci există vreo cale de a transforma o neînțelegere în ceva pozitiv? Da. Discuția. Să susții un argument nu înseamnă să domini. Înseamnă să convingi o altă persoană să facă o alegere sau să întreprindă o acțiune pe care tu o consideri corectă.

Un pisoi care mușcă vrea să se lupte. Însă, un pisoi care te mângâie ușor cu ghearele pe picior, are un motiv pentru care face asta: *Dă-mi atenție. Vreau mâncare/ să mă joc/ să ajung undeva mai sus.* (Fiecare pisică a fost o maimuță într-o viață anterioară.)

Acest gest al pisicilor oferă ocazia perfectă pentru a iniția un dialog inteligent, în cadrul căruia poți să expui puncte de vedere și să ajungi la o concluzie mutual satisfăcătoare.

Jay: Vrei să te cațări pe cel mai înalt raft din bibliotecă?
Cel de pe care nu poți niciodată să cobori?

Killick: (Zgârie puțin mai insistent.)

Jay: Ce-ar fi să vii pe umărul meu? (O ridică pe pisică.)

Killick: (Stă într-un echilibru precar pe umărul lui Jay, uitându-se cu subînțeleles la ultimul raft cu cărți.)

Jay: Uite ce zic eu: haide să mergem la fereastră, să ne uităm la căsuța păsărilor și să ne imaginăm că mâncăm vrăbiuțele.

Killick: (Îl conduce pe Jay spre fereastră.)

Aceasta este discuția perfectă. Killick se bucură de un punct înalt de observație, iar Jay evită o corvoadă. O dispută începe cu o neînțelegere și se încheie cu o alegere avantajoasă pentru ambele părți.

Pe de altă parte, de regulă o luptă este însoțită de sentimente de furie. Cu toate că și o discuție în contradictoriu poate fi inițiată de o persoană furioasă, scopul disputei rămâne acela de a ajunge la un consens. De a lua o decizie de comun acord.

Jay: Cine a dărâmat veioza?

Killick: (Privește gânditor în gol.)

Jay: N-ai fost tu? Sigur? Crezi că obiceiul tău de a sări pe masă ar putea avea vreo legătură cu asta?

Killick: (Stă într-o poziție neutră.)

Jay: Dacă iau o veioză mai mare, nu va mai fi loc pe masă și pentru tine.

Killick: (Se curăță, perfect satisfăcut de rezultat.)

Oamenii au tendința să adopte o atitudine defensivă în astfel de momente, susținând că sunt nevinovați, în loc să încerce să rezolve problema.

Jay: Cine a dărâmat veioza?

Copilul: Nu eu!

Trebuie să învățăm de la pisici. Neînțelegerile trebuie să aibă drept scop găsirea de soluții.

O modalitate de a elimina furia este să propui o alternativă. Aristotel a numit acest tip de conversație **discurs deliberativ**. Deliberarea se referă la alternative. Iată cel mai important aspect referitor la modul în care ar fi bine să prezinți aceste alternative: trebuie să demonstrezi că ele sunt în interesul publicului tău. (Aristotel a spus despre acest instrument că este „avantajos”. Funcționează de minune la oameni, însă nu este necesar pentru pisici. Ele deja știu ce este în avantajul lor.)

Să presupunem că vrei să mergi la un concert sâmbătă. Partenerul tău nu vrea să meargă. Pare obosit. În loc să-i

spui: „Te rog, niciodată nu ieșim suficient de mult în oraș!”, încercă să-i oferi o alternativă.

Tu: Chiar mă gândeam că va fi un concert minunat. Este singurul gen de muzică care ne place amândurora. Însă, dacă ești prea obosit să ieșim, am putea să invităm familia Smith la noi acasă. Sunt niște oameni foarte liniștiți.

Partenerul: Liniștiți? Vrei să spui plictisitori.

Tu: Ai dreptate. Prea plictisitori. Mai bine cumpăr bilete la concert pentru amândoi.

Din nou, s-ar putea să nu funcționeze, și va trebui să înveți să te folosești și de alte instrumente din această carte. Însă strategia avantajoasă pare mult mai ușoară decât o ceartă obișnuită.

Și totuși, cum rămâne cu Killick, pisica noastră care a dărâmat veioza? Jay s-ar putea să fie nevoit să ia o decizie de unul singur. (De fapt, cam același lucru l-ai făcut și tu cu concertul. La urma urmei, pisicile și partenerii de viață nu sunt chiar așa de diferiți.) Jay ar putea muta masa într-un loc în care nu ajunge niciodată lumina soarelui. O alternativă ar fi să cumpere o veioză mai mare. Sau ar putea să îl convingă pe Killick să promită că nu va mai răsturna niciodată veioza.

Probabil că ultima variantă nu va funcționa. Un om ar putea face această promisiune chiar și fără să fie sigur dacă va reuși să o respecte. Însă o pisică știe mai bine.

Dar dacă adversarul tău continuă să te muște de picior? Sau, în cazul în care nu este genul care să muște, ce-ar fi

dacă ți-ar spune că greșești și că ești un nemernic? Cu alte cuvinte, ce se întâmplă atunci când încerci să porți o discuție cu un adversar care vrea doar să se lupte? Iată câteva instrumente pe care le poți folosi pentru a aplană lucrurile și pentru a transforma o luptă într-o discuție.

1. Fii agreabil

Iată una dintre numeroasele situații în care pisicile sunt mai înțelepte decât oamenii: de regulă, când doi oameni se ceartă, fiecare dintre ei încearcă să-l facă pe celălalt să recunoască că greșește. Pe de altă parte, când o pisică se ceartă cu un om, aceasta încearcă, aproape întotdeauna, să obțină ce vrea. Totodată, pisicile înțeleg că una dintre cele mai bune modalități de a-i convinge pe oameni este să fie agreabile. Aceasta este o abilitate pe care și oamenii o pot învăța. O fire agreabilă poate duce la relații mai fericite, la o carieră de succes și la o atitudine mai persuasivă.

Chiar și atunci când nu ești de acord cu cineva, sau când adversarul tău recurge la atacuri personale, rezumă-te să dai ușor din cap și să asculți. Nu te înfură. Și nu încerca să-l contrazici. Abține-te.

Adesea le poți vedea pe pisici comportându-se într-un mod agreabil.

Natalie: Nu-mi vine să cred că ai dormit pe rochia mea cea nouă!

Charlie: (Se uită la Natalie și ascultă politicos.)

Natalie: O să-mi ia o veșnicie să scap de tot părul ăsta! Și trebuie să fiu la cină într-o jumătate de oră!

Charlie: (Clipește.)

Natalie: Ce mă fac eu cu tine?

Charlie: (Clipește din nou, alegând să ignore această întrebare stupidă.)

Natalie: Ei bine, poate că o rolă adezivă va rezolva problema părului.

Charlie: (Se întinde. Problemă rezolvată.)

2. Spune „da, și...”

Dacă ai luat vreodată lecții de improvizație, atunci cunoști această metodă. Lucrezi în echipă cu alți colegi comedianți. Când cineva spune ceva, nu te apuci să îl contrazici. În schimb, adaugi informații, detaliind ceea ce a spus. Faci acest lucru spunând „da, și...”. Acesta este unul dintre puținele lucruri pe care oamenii le fac mai bine decât pisicile.

Desigur, pisicile nu trebuie să spună „da, și...”. Însă ele au niște cozi realmente expresive. O atingere blândă sau o unduire a cozii îl va dezarma întotdeauna pe mai puțin înzestratul adversar uman.

Fiindcă noi nu avem cozi care să ne ajute să ne dezarmăm adversarii umani, trebuie să punem în practică alte metode, cum ar fi improvizația.

Managerul: Am analizat propunerea ta referitoare la tematica dansului pentru petrecerea de la birou și cred că trebuie să ne îndreptăm în altă direcție. În loc de „Să batem pumnul” (în fond, ce fel de temă este asta), cred că ar trebui să intitulăm dansul