
પ્રેઝન્ટર

હેલો એન્ડ વેલકમ English Togetherમાં આપનું સ્વાગત છે...હું છું રીષી...અને આજે મારી સાથે છે...

Phil

Hi, I'm Phil

Sam

And I'm Sam, hello...

પ્રેઝન્ટર

મિત્રો, આજે વાત કરવી છે 'persuasion' એટલે કે સમજાવવા વિશે. વાત શરૂ કરીએ સેલ્સમેનની નોકરીથી જેમાં 'persuasion' એ મુખ્ય બાબત છે.

Organizational Behavior and Human Decision Processes મેંગઝીન મુજબ સેલ્સમેનોને શું બતાવવું જોઈએ જેનાથી તેમનાં પ્રદર્શનમાં સુધારો આવે?

અ) અઠવાડિક વેચાણનાં આંકડા

બ) પોતાનું બોનસ ક્યાં વાપરવું

ક) સફળ ખેલાડીનો ફોટો

પ્રશ્ન અંગે તમારો શું માનવું છે ફિલ?

Phil

I really don't know...

Sam

If people see their sales figures, they can work out what they need to do to improve – facts, logic and reason – that's what it's all about.

પ્રેઝન્ટર

You mentioned 'logic' Sam. મિત્રો, ગુજરાતીમાં 'logic' નો અર્થ થાય છે તર્કશાસ્ત્ર. બીજો અર્થ થાય છે દલીલ. હવે તમે Jay Henrichs નો ઈન્ટરવ્યૂ સાંભળો, જે BBC Radio 4 દ્વારા Today કાર્યક્રમ માટે કરવામાં આવ્યો છે. Jay Henrichs જણાવે છે કે કેવી રીતે કોઈને સમજાવવું. He has a clear view on 'logic'.

Insert

Well, the first thing I say, I get straight from Aristotle who, as you know, wrote the book on logic as we know it today. Aristotle himself said that logic is not the most powerful tool of persuasion, now here I am on a highly logical programme, so forgive me for this, but Aristotle actually said that if you can get people to like and trust you, that's the more powerful tool.

પ્રેઝન્ટર

તો લાગે છે કે 'logic' એ કોઈને સમજાવવાનો સારો રસ્તો નથી. તમારો આ અંગે શું વિચાર છે સેમ?

Sam

Yeah, I'm not convinced – If you make a logical argument, using facts, people will be persuaded.

Phil

But we deal with people not computers – and people sometimes make decisions illogically. We learnt from that interview that people need to have the trust of the other person to be persuasive.

પ્રેઝન્ટર

'Trust' ને ગુજરાતીમાં કહીશું ભરોસો. બીજો અર્થ થાય છે વિશ્વાસ. I find open hearted people more trustworthy. But why do you think it is so persuasive?

Phil

OK, think about when you go shopping – do you sit down, compare prices and quality and make a logical decision, or do you go for the shop, or brand that you trust? A shop might be very cheap, but if you are distrustful of the brand, you probably won't buy anything.

Sam

I am very trusting of logic.... I like to compare all the prices... You can have a look at my spreadsheet if you want?

Phil

Yeah, that sounds fun... I use trust when I'm choosing where to shop, and I use trust when I choose who to believe... and an important part of that for me, is their credibility.

પ્રેઝન્ટર

'Credibility' એટલે વિશ્વસનીયતા. શું તેમણે ખબર છે કે તેઓ શું કહી રહ્યા છે? I think the best way to show that someone is credible is to act as promised.

Sam

If I show people when their logic is flawed – I'm sure that will help them see my credibility. I don't think they like it when I do it though.

Phil

Well, that's the other thing that we heard about – Aristotle said it was important to get people to like you. You need to build a relationship.

પ્રેઝન્ટર

I definitely agree. My tip for 'building a relationship' is Be Friendly and Make a Connection. મિત્રો, 'building a relationship' એટલે સંબંધો બનાવવા.

Phil

If you are good at relationship building, and can show people that you are credible and get them to trust you – then you will have a much better chance of persuading them

Sam

Maybe that's where I've been going wrong....

પ્રેઝન્ટર

આ સાથે હું આજના પ્રશ્નનો જવાબ જણાવું. પ્રશ્ન હતો કે Organizational Behaviour and Human Decision Processes મેંગલીન મુજબ સેલ્સમેનોને શું બતાવવું જોઈએ જેનાથી તેમનાં પ્રદર્શનમાં સુધારો આવે?

અ) અઠવાડિક વેચાણનાં આંકડા

બ) પોતાનો બોનસ ક્યાં વાપરવું

ક) સફળ ખેલાડીનો ફોટો

તો મિત્રો, જવાબ છે ક) સફળ ખેલાડીનો ફોટો.

Sam

That doesn't sound very logical!

Phil

See, it's not always about logic; These things can be complicated.... Have I managed to persuade you yet? Do you trust me?

Sam

Hmm... I'm not so sure – have we built a good enough relationship yet Phil?

પ્રેઝન્ટર

આ બન્ને એક-બીજા સાથે સંબંધો બનાવે ત્યાં સુધી આજે જે કંઈ પણ શીખ્યા એનું પુનરાવર્તન કરી લઈએ. ગુજરાતીમાં 'logic' નો અર્થ થાય છે તર્કશાસ્ત્ર. બીજો અર્થ થાય છે દલીલ. 'Trust' ને ગુજરાતીમાં કહીશું ભરોસો. બીજો અર્થ થાય છે વિશ્વાસ.

'Credibility' એટલે વિશ્વસનીયતા અને 'building a relationship' એટલે સંબંધો બનાવવા. આવા જ બીજા રસપ્રદ ટોપિક સાથે ફરીથી મળીશું English Togetherમાં. ત્યાં સુધી Bye!