

Persuasion

This is not a word-for-word transcript

Tejali

Hello all... welcome to English Together. या भागात आपण निरनिराळ्या विषयांबद्दल बोलतो आणि त्यासंबंधित शब्द जाणून घेतो. मी तेजाली आणि माझ्यासोबत आहे...

Phil

Hi, I'm Phil

Sam

And I'm Sam, hello....

Tejali

आजचा भाग आहे पाठपुरावा म्हणजे persuasion करण्याबद्दल बद्दल. सुरुवात करू एका प्रश्नाने. Sales person म्हणजे विक्रेत्यांचा काम असतं persuasion करणं, समोरच्याकडे पाठपुरावा करून, त्याच्या मागे लागून, आग्रह करून करून त्याला वस्तू विकत घेण्यासाठी राजी करणे. Organizational Behaviour and Human Decision Processes या नियतकालिकाने, त्यांच्या लेखात, काम सुरु करण्याआधी कुठल्या गोष्टीमुळे दाखवल्या तर विक्रेत्यांच्या विक्रीमध्ये सुधारणा होते, याबद्दल एक निरीक्षण प्रसिद्ध केलं आहे. ते काय आहे माहिती आहे? चला, मी तुम्हाला 3 पर्याय सांगते.

- त्यांच्या आठवडाभराच्या विक्रीचे आकडे
- बोनस खर्च कशा कशावर खर्च करू शकतील अशा गोष्टींची यादी
- एखाद्या प्रसिद्ध खेळाडूचा फोटो

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.

Tejali

तू 'logic'बद्दल म्हणालीस सॅम, 'logic' म्हणजे तर्कशास्त्र. बीबीसी रेडीयो 4च्या जे. हेन्रीसोबतच्या कार्यक्रमातला हा भाग ऐकू. एखाद्याचं मन कसं वळवायतचं त्याबद्दल यात चर्चा केली आहे. तर्काच्या

वापराबद्दल त्याची मतं स्पष्ट आहेत.

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.

Tejali

तर, माणसाचं मन वळवण्यासाठी logicचा जास्त उपयोग होत नाही, तुला काय वाटतं सॅम?

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.

Tejali

तर trust म्हणजे विश्वास. मला प्रामाणिक, मोकळ्या मनाची माणसं जास्त विश्वासू वाटतात. 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.

Tejali

Credibility म्हणजे विश्वासार्हता. ते जे बोलतायत त्याबद्दल त्यांना तरी नीट माहिती आहे का? I think the best way to show that someone is credible is being honest, being transparent.

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.

Tejali

हे मला पटलं. I definitely agree. माझा building a relationship'चा फंडा आहे खरं बोलणं. आपल्या वागण्या बोलण्यातून पारदर्शकता ठेवली तर लोक आपोआपच विश्वास ठेवतात.

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....

Tejali

बरं आजचा प्रश्न आठवतोय का तुम्हाला? कुठल्या गोष्टीचा विक्रेत्यांना दाखवल्या, तर त्यांची कामगिरी सुधारते? असं विचारलं होत मी. आणि याचं उत्तर आहे एखाद्या प्रसिद्ध खेळाडूचा फोटो.

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?

Tejali

त्याचं बोलणं चालू दया. चला आजचे शब्द बघू, आजचे शब्द logic म्हणजे तर्काशी संबंधित होते. 'Trust', म्हणजे विश्वास; 'credible', म्हणजे विश्वासाहता आणि 'building a relationship' म्हणजे संबंध निर्माण करणे. आज इतकंच पुन्हा भेटू English Together पुढच्या भागात. Bye.