

PŘESVĚDČOVÁNÍ → persuade

- ovlivňování druhé strany, že sama přijme ochotně názor / postoj / přesvědčení
- není autoritativní ⇒ příkazem
- ztotožnění se s něčím
- druh komunikačního procesu
- cílem → ovlivnit duševní stav recipienta v atmosféře svobodné volby
- 4 body -
 1. úmyslný pokus o vliv
 2. komunikace
 3. změna duševního stavu recipienta
 4. svobodná volba → rozdíl od nátlaku
- 2 strany → speaker - předsvědčující - komunikace - message - audience - přesvědčovaný
- soft skills napomáhající:
 - komunikace
 - EQ
 - aktivní naslouchání
 - vyjednávání
 - interpersonal skills
- historie → Aristotel (Rétorika)
- ne změnit pohled na věc, ale „pomoci“ se rozhodnout, nebo třeba jen trochu naklonit
- words, emotions, body language
- různé pojetí, tady se však budeme zabývat přesvědčováním v tom dobrém slova smyslu

PŘESVĚDČOVÁNÍ x MANIPULACE x NÁTĚLAK (DONUCENÍ)

↳ zopakovat teorii před, zdůraznit DOBROVOLNOST

MANIPULACE

↳ zeptat se na rozdíl => ukázat obrázky

• snaha o působení na myšlení a chování druhé osoby
či více osob nečestným jednáním

=> argumentační fauly

NÁTĚLAK

↳ rozdíl

→ ovlivňování všemi možnými prostředky člověka
tak, aby konal proti svě vůli

PŘESVĚD.

x

MANIPULA.

x

NÁTĚLAK

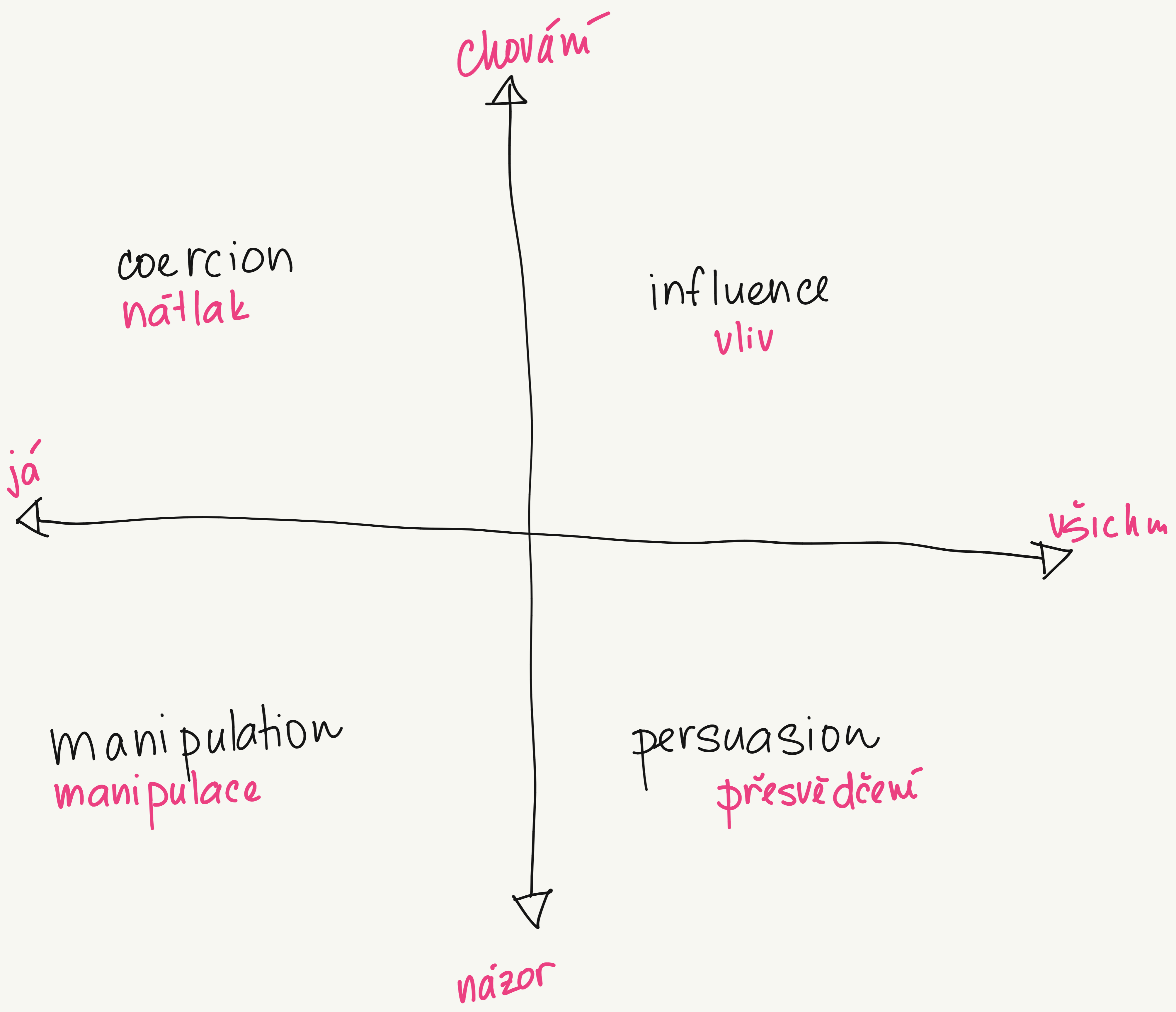
x

VLIV

⇓
kožer,
vůle

⇓
šedá zóna,
vůle

⇓
šedá zóna,
ne-vůle



↑ co chcete změnit? → názor či chování/činy?
↔ kdo z toho bude benefitovat? já či všichni?

VLIV → „moc“ (the power) ovlivnit druhé

- ovlivnění druhých lidí (chování, postoje, přesvědčení, ...)
jakoukoliv formou, bez přímého působení → není
za tím přímý, konkrétní úmysl
- může být pozitivní i negativní
- často se objevuje názor, že druhá strana nepozná,
že je pod vlivem druhé
- příklad: politika, politické kampaně, influenceri

PŘESVĚDČOVÁNÍ (PERSUAZE) → akt (the act) ovlivnit druhé

- tenká linie mezi přesvědčováním a vlivem, často se linie
ztrácí
- akt který vede k ovlivnění člověka / lidí
- práce, každodenní život, ...

MANIPULACE → člověk si ji nemusí ani uvědomovat
• zneužití převahy (intelektu, informací, prostředků, ...) k
ovlivnění rozhodování a jednání druhého ve vlastní
prospěch

- zmanipulovaný člověk tak koná ve víře, že se rozhoduje
ze své vlastní vůle
- **benefituje na druhé straně, může být i pozitivní**

NÁTĚK

- donucení druhé strany ke konání proti své vůli
pod vyhružkou, psych. i fyz.
- **benefituje na druhé straně**

CHYBY V PŘESVĚDČOVÁNÍ

↳ anebo jak se vyhnout (nevědomě) neetické komunikaci ze které bude pak manipulace či nátlak

↳ mimo přesvědčování: lhání, (citové) vydírání, vyhrožování, zneužití pozice autority, intriky, drby, zastrašování, rozkazy, urážky, překrucování reality (straw man), odvádění pozornosti, pasivní agrese

↳ chyby ubírající na přesvědčivosti → prolínají se celkově se správnou komunikací

- nedostatek entuziasmu
- zbytečný nátlak (i ten etický)
- nedostatek sebevědomí, nesebevědomý projev
- strana A nezná stranu B
- špatný body language
- nejasná komunikace/projev
- neuznání názoru strany B
- mluvení jen o sobě a svém názoru
- oční kontakt
- nenaslouchání druhé strany
- negativní komunikace
- nerespektování druhé strany

↳ argumentační fauly – hrani na city, důraz na důsledky, apel na nevědomost, apel na lichotky, ...

↳ užívání při snaze přesvědčit oponenta o pravdivosti našeho názoru

argumentační fauly - používány za účelem přesvědčení
oponenta/publika o správnosti
tvrzení mluvčího bez ohledu na
logickou platnost argumentů

↳ 6 kategorií

- důraz na rozum → fauly uchylují se
k falešným či chybným
premisám uvažování
- důraz na emoce → apel na emoce aby
dokázaly svou pravdivost
- manipulační obsah → fauly často manipulují
svým obsahem
- chybná příčina → fauly, které uvádějí
chybnou příčinu pro určitý následek
- chybné vyvození → fauly, které chybně vyvozují
z určité příčiny
- útok → fauly ve formě útoku na oponenta

bezfaulu.net

⇒ formální a bližší
představení
faulů

VYJEDNÁVÁNÍ

↳ proces, jehož pomocí se dvě strany s odlišným vnímáním / potřebami / motivy pokoušejí shodnout na věci společného zájmu

- co má vyjednávání společného s přesvědčováním?
je to to samé? v čem se liší?
- video na YT?
- mnoho názorů, záleží na výkladu pojmu přesvědčováním
↳ pokud tam zahrnujeme i manipulaci, tak do vyjednávání nepatří
→ jinak pro úspěšné vyjednávání musí být člověk schopný použít přesvědčování ve správný čas
→ proč je přesvědčování ve vyjednávání důležité?
↳ přesvědčování je jedna ze základních taktik při vyjednávání

⇒ 2 typy přesvědčování ve vyjednávání

↙
" PULL STYLE "

- nastudování info o protivníkovi
- pochopení jejich záměru / principu
- vyvození vzájemně prospěšného cíle

↘
" PUSH STYLE "

- dáme proti-straně všechno info o našem pohledu
- oni pochopí náš záměr

→ Agresivní styl ⇒ založen na manipulaci a nátlaku

→ přesvědčování a vyjednávání jsou podobné, ale ne stejné!

↳ při správném postupu se doplňují

→ vyjednávání → snaha o shodu

→ přesvědčování → snaha o změnu pohledu na věc druhou stranou