

Persuázia

Umenie & Veda

Persuázia



Čo si predstavíte pod pojmom „presvedčovanie“

- Skúste si vybaviť moment, kedy vás média alebo iný komunikátor presvedčili...



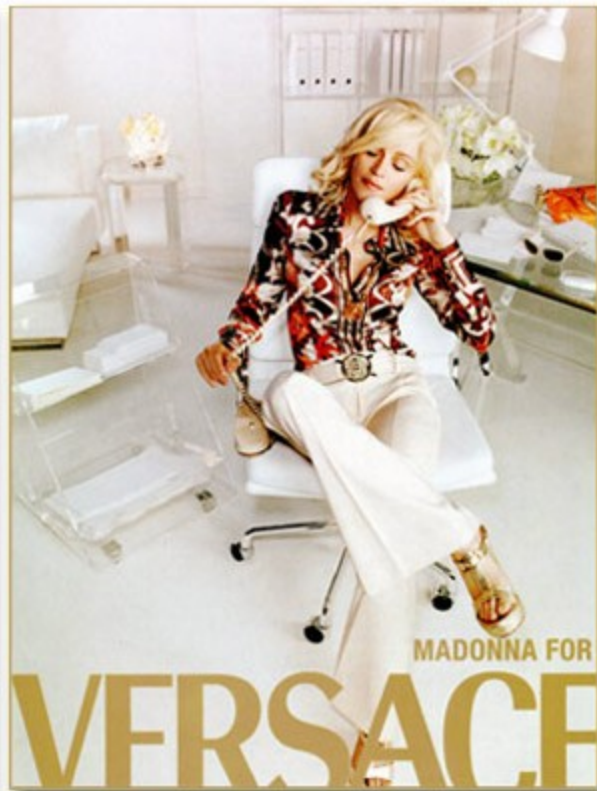


Size
tter?



Čo je to presvedčovanie?

Presvedčovanie vs. Nátlak



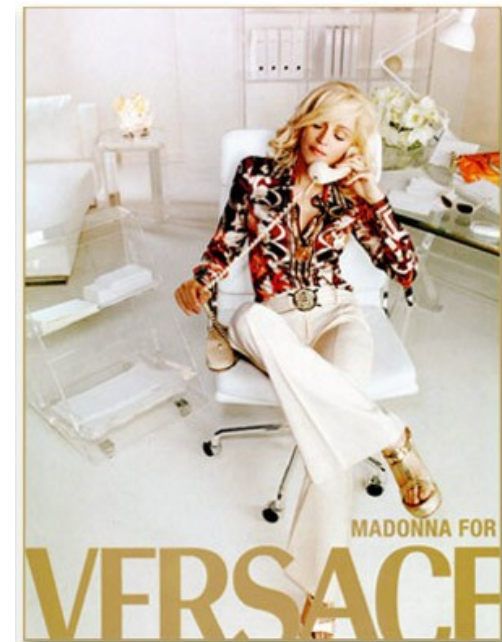
Presvedčovanie

- **Persuázia:** Persuázia je špecifická forma komunikácie, ktorej cieľom je ovplyvniť duševný stav recipienta, v atmosfére slobodnej voľby.



Presvedčovanie

- Presvedčovanie je forma komunikácie
- Presvedčovanie zahrňuje úmyselný pokus o vplyv
- Dochádza ku zmene duševného stavu recipienta
- **Nutnou súčasťou je slobodná voľba**



Nátlak

- **Nátlak:** technika, kedy je človek donútený k určitému správaniu proti svojej vôli. Hlavným znakom nátlaku je použitie hrozby negatívnych dôsledkov, ak osoba nevyhoví požiadavku.

(Perloff, 2008)



Presvedčovanie vs. Nátlak

Presvedčovanie:

- Reklama
- Kamarátova žiadosť aby som nebral drogy
- Informácia o škodlivosti fajčenia
- Politická kampaň
- Telemarketing
- Zanietený rozhovor smerujúci k zmene postoja druhej osoby

Nátlak:

- Rozkazy z vedenia
- Vypočúvanie
- Zákaz fajčenia
- Zákon o zákaze telefonovania za volantom
- Vymáhanie dlhov
- „Emocionálne vydieranie“ vo vzťahu

- Nátlak a persuázia nie sú bipolárne opozitá.
Vytvárajú kontinuum a prelínajú sa.

Persuázia

povaha hrozby
schopnosť konať inak
percepcia slobodnej voľby

Nátlak

Kontinuum persuázia - nátlak

Persuázia

povaha hrozby
schopnosť konať inak
percepčia slobodnej voľby

Nátlak



Účinky persuzívnej komunikácie

- **Vytvorenie postoja**
 - Neznámy politický kandidát; nová kozmetická značka; nová spoločnosť; prvé rande, atď.
- **Posilnenie postoja**
 - Politická kampaň; posilnenie image značky, atď.
- **Zmena postoja**
 - Kampaň proti fajčeniu; African-American Civil Rights Movement; atď.

Postoje

- Postoj je naučené hodnotenie objektu, ktoré ovplyvňuje naše správanie.
Je určený intenzitou a valenciou
- Asociácia medzi objektom a hodnotiacou kategóriou

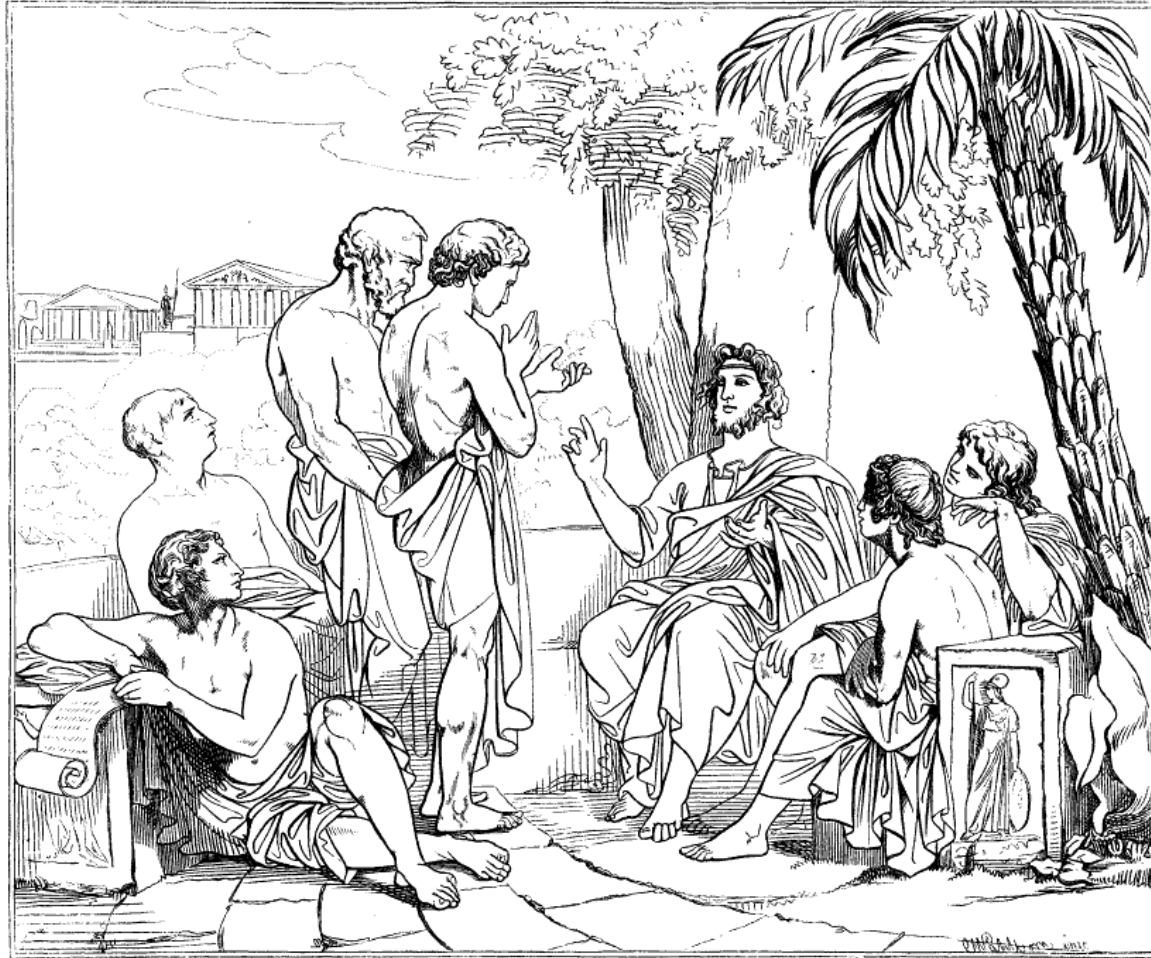


História

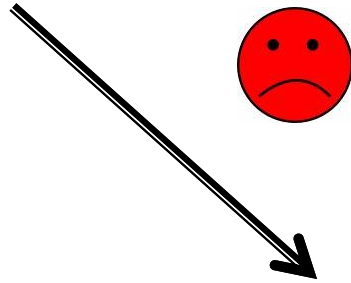
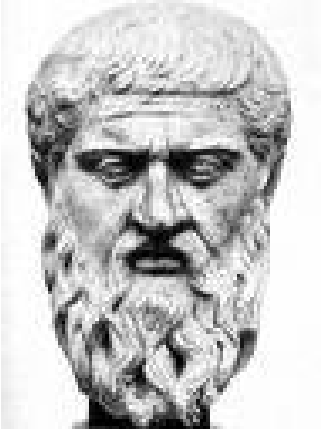
"Those who don't study history are doomed to repeat it."



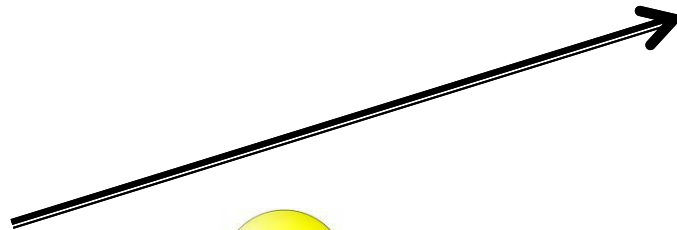
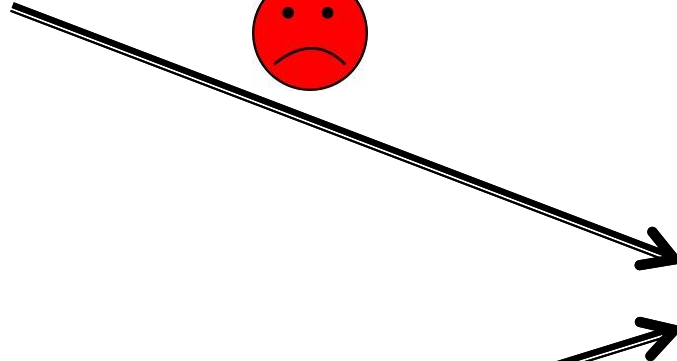
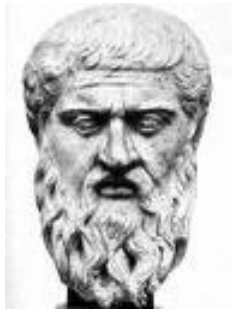
Sofisti



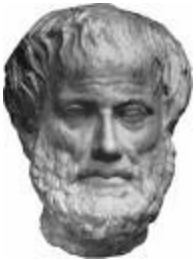
Platón



Platón vs. Sofisti

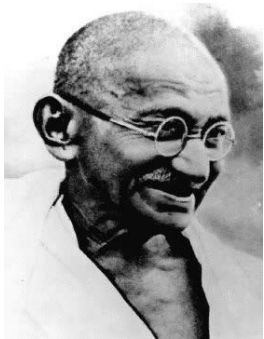


Aristoteles – prvý vedec



- Obe strany majú trocha pravdy...
Platón – pravda je dôležitá
Sofisti – presvedčovanie je užitočný a dôležitý nástroj.
- Ethos = povaha komunikátora
- Pathos = stav obecenstva
- Logos = samotná správa

Persuázia v modernom svete



Etika

NAPÍŠTE:

- Napíšte tri príklady etického a neetického presvedčovania
- Aké sú teda aspekty, ktoré rozlišujú etické od neetického?

Etika



Gandhi

"zlé prostriedky spôsobujú zlé konce"



Machiavelli

"účel svetí prostriedky"

- Kant – kategorický imperatív
- Utilitarizmus – činy by mali byť hodnotené podľa toho, či prinášajú viac dobra alebo zla.

- Najfrekventovanejší názor vo vedeckých kruhoch je, že

**MY SAMI SME ZODPOVEDNÍ ZA
ROZHODNUTIA, KTORÉ ROBÍME!**

Vzdelanie a výchova

Summary

- Presvedčovanie
- Nátlak
- Postoje
- Historická perspektíva
- Etické otázky

