

**Persuázia**

Umenie & Veda

# Persuázia



# Čo si predstavíte pod pojmom „presvedčovanie“

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





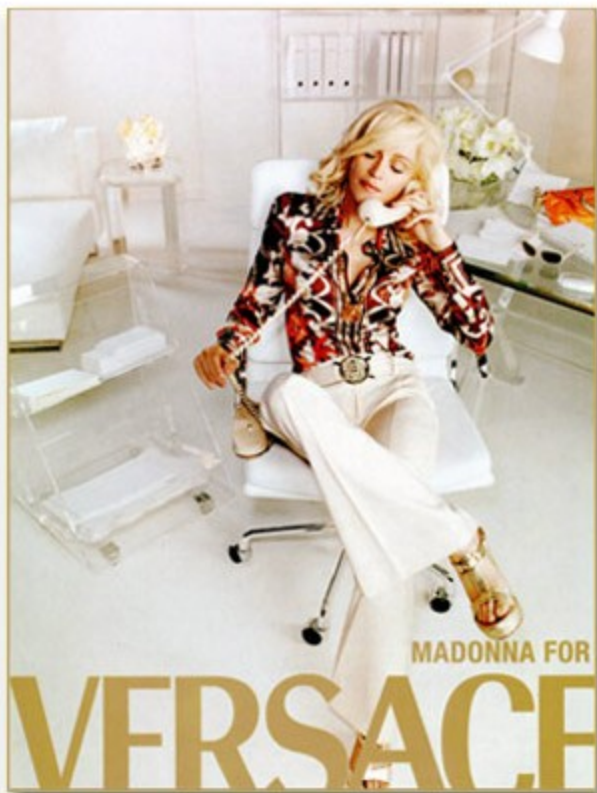
Size  
tter?





# Čo je to presvedčovanie?

## Presvedčovanie vs. Nátlak



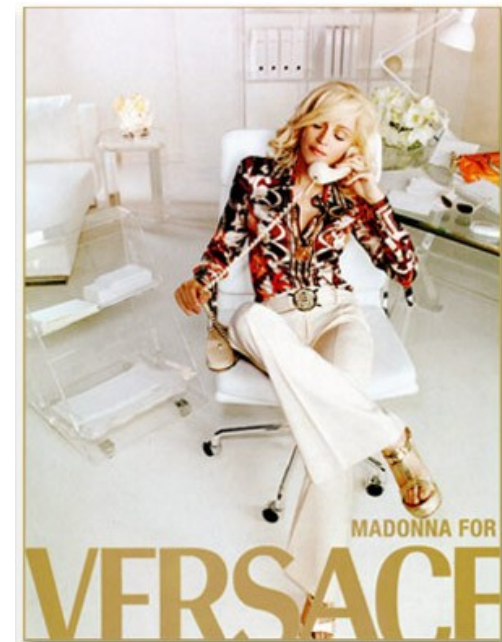
# Presvedčovanie

- **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



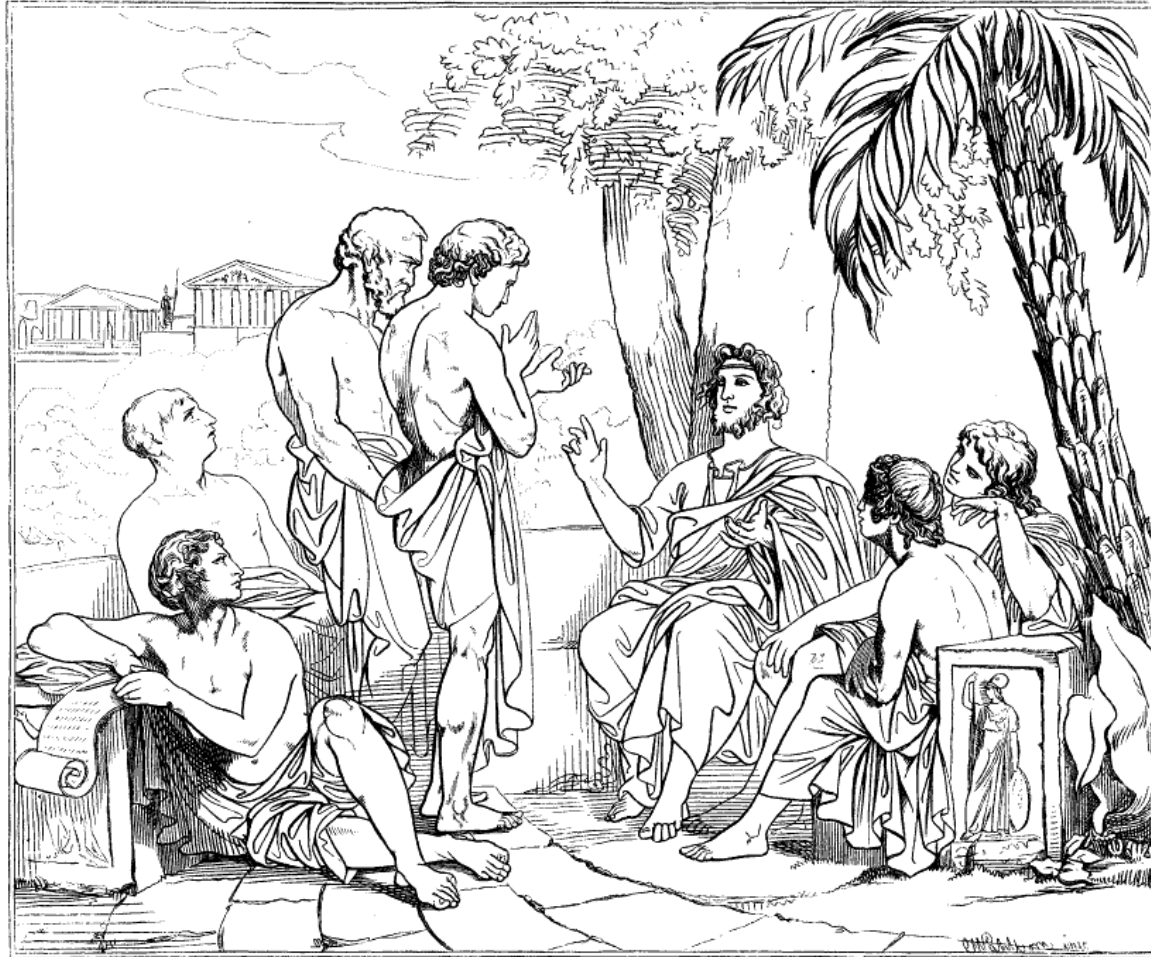
# História

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

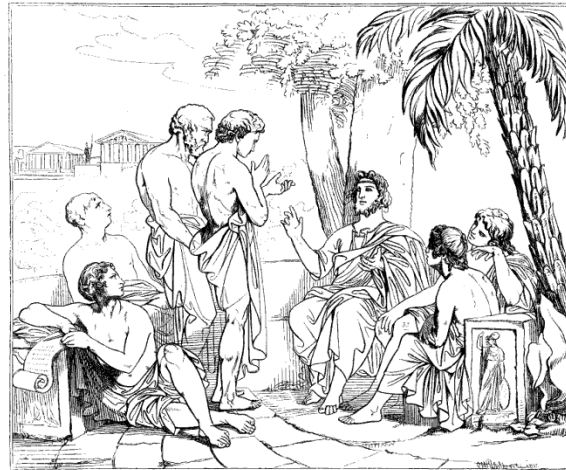
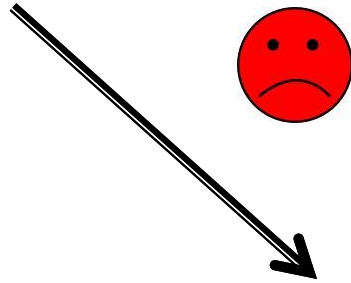
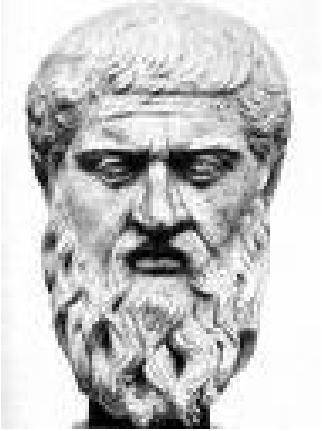




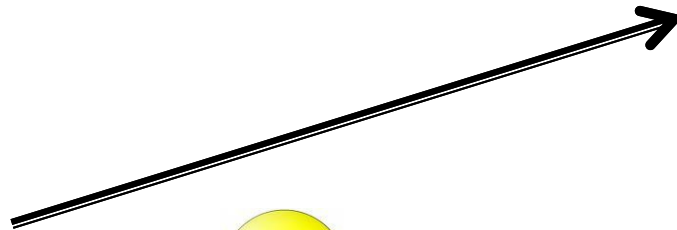
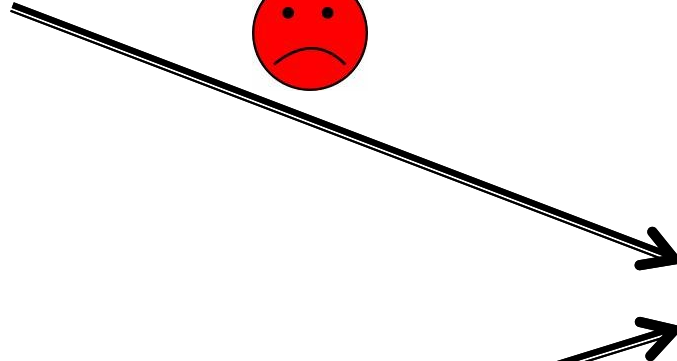
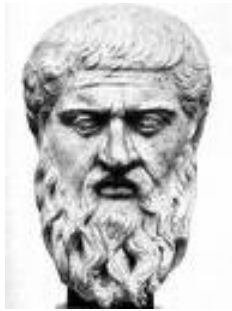
# Sofisti



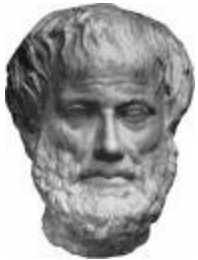
# Platón



# Platón vs. Sofisti

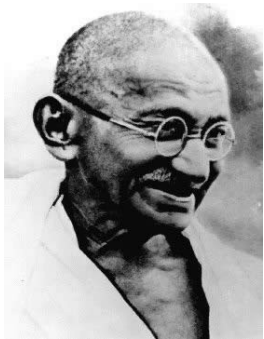


# Aristoteles – prvý vedec



- 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

