



Kiel persvadi en la publika vivo kaj eviti influon en cxiutagaj situacioj

IJK 2016 Wrocław

Trejnistoj: Agata Cichocka & Eloy Guerra Olivar

I. PERSVADO en cxiutaga vivo

Kio estas persvado?

Persvado estas proceso kies celo estas sxangxi ies sintenon, opinion aux konduton pri iu specifa okazajxo, ideo aux persono uzante skribitajn aux parolitajn vortojn por transdoni informojn, sentojn, rezonon aux ilies kombinajxon.

Kial indas ekscii pli pri persvado?

Persvadon ni renkontas *cxiutage*. Gxi aperas en reklamoj, gxi povas aperadi inter amikoj. Persvado utilas por pli efike vendi siajn ideojn kaj opiniojn. Iom da scio pri la temo helpas rimarki kaj protekti sin kontraux multaj vaste nuntempe uzataj persvadaj taktikoj. Pli bone preparitaj ni donas al ni pli da sxancoj mem krei proprajn ideojn kaj decidojn.

SUPOZOJ DE PERSVADANTO

Por pli bone kapabli uzi la taktikojn de persvado indas alpreni sekvontajn supozojn.

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



1. Malantaux cxiu konduko estas pozitiva intenco
Kun tia supozo vi pli bone povos kompreni kaj regi la situacion.
Se vi pensas ke iu volas trompi vin kaj se vi gxenerale pensas negative pri iu persono, vi malpligrandigas vian komunikacian potencialon.

2. Cxiu el ni havas propran mapon de la mondo
Observante iun okazajxon, konduton, ajxon, vi cxiam atentos pri iom aliaj aspektoj ol alia persono.

3. Cxu vi volas aux ne, cxiutage vi manipulas kaj estas manipulata
Konscie aux nekonscie vi influas aliajn homojn kaj ili influas vin. Se aliaj homoj ne influas vin cxar vi ne havas kun ili multan kontakton, vi dauxre povas esti certa ke vi manipulas vin mem. Viaj pensoj influas vian emocian staton, via konduko influas viajn pensojn ktp.

4. Cxiuj gajnas
Uzu persvadajn kapablojn nur en konteksto GAJNO-GAJNO (ang. WIN-WIN) do ke cxiu flanko gajnu. Kiel efekto vi estu kontenta kaj la adresato de via persvado estu kontenta. Se vi damagxos aux eluzos iun, vendos produkton kies prezo ne komparigxas al la kvalito, vi faros tion lastan fojon. Pli aux malpli frue tia agado igos homojn ne fidi al vi.

6 LEGXOJ DE PERVADO

Legxoj de persvado estas ekstreme gravaj. Ilia ekkono kaj kompreno estas necesa por realigi viajn antauxplanitajn persvadajn celojn. Multaj teknikoj bazas sur tiuj universalaj legxoj.

1. SXATADO

Homoj kiujn ni sxatas pli facile konvinkas nin al siaj ideoj.

Kio influas tion ke via kunparolanto pli sxatas vin?



- A. simileco karaktere kaj fizike
- B. fizika allogeco
- C. komunaj konatuloj
- D. komuna celo

PROTEKTO:

Se ni eksxatas iun nekonatan personon pli rapide kaj pli forte ol kutime, ni komencu pli atenti cxu tio ne estas manipulado

2. NEATINGEBLECO

la ebleco estas pli valora en la momento kiam gxi estas neatingebla aux la atingo al gxi estas limigita. Alivorte, se iu servo aux produkto estas aux povas igxi neatingebla, ilia allogeco kreskas.

Ekzemploj:

"nia oferto dauxros ankoraux nur 3 tagojn"

"la nombro de la produktoj limigita"

"la oferto validas nur gxis la 10a de auxgusto"

PROTEKTO:

La ondo de la emocioj kiuj rezultas de la neatingebleco atentigu nin pri ebla manipulado. Ni pripensu la aferon ankorauxfoje, pli trankvile kaj ni demandu nin cxu tio estas io kion ni vere volas

3. AUXTORITATO

Ni estas influataj per la homoj kiuj en niaj okuloj estas auxtoritato. Gxi estas konsekvenco de tio ke ni aprezas homojn kiuj scias pli ol ni, havas pli grandan sperton kaj specialigxas en la fakoj pri kiuj ni ne havas grandan scion.

Kiu povas esti la auxtoritato?

- A. Personoj de ekstere



Eksteraj - ekspertoj, rankingoj, amasoj da homoj, ...

Ekzemploj: „La produkto gajnis la internaciajn premiojn...”, “En la rankingoj...”, “Ni vendis jam 5000 produktojn”

B. Vi mem

Vi mem povas esti la aŭtoritato. Se vi volas uzi tiun cxi legxon, vi bezonas sxajni al via kunparolanto esti aŭtoritato. Kio konvinkos la kunparolanton?

B1. tauxga vestajxo

B2. la kunparolanto devas senti ke vi estas en lia flanko

B3. nia eduko, profesio, sperto kiun ni gajnis

C. La kunparolanto

Ekzistas homoj kiuj ne fidas al rankingoj, esploroj ktp. Tiam ni povas rilati al la scio kaj sperto de nia kunparolanto.

"Vi scias plej bone kiu solvo estos por Vi plej bona"

PROTEKTO:

- konscio pri forto de la legxo de aŭtoritato jam helpas kontraŭbatali gxin

- ni konsciu kiom facile eblas falsigi la simbolojn de aŭtoritato (do ekzemple vestigxi kiel doktoro)

4. RECIPROKECO

Se vi faros ion bonan al iu, tiu persono volos fari ion bonan al vi. (Sed ankaux se vi vundos alian personon, tiu persono volos vundi vin.)

PROTEKTO:

Ni povas akcepti la oferitan komplezon sed ni akceptu gxin tiel kiel gxi vere estas kaj ne kiel gxi devas aspekti.

5. SOCIA PRUVO

Ni konsideras iun konduton gxusta en iu situacio se ni vidas aliajn homojn kiuj tiel kondutas

La legxo plej bone funkcias kiam la personoj estas dubaj/malcertaj. Tiam ni povas proponi al ili ion mem aux diri ke aliaj faris ion.



PROTEKTO:

rezigni de la auxtomata piloto por kompreni ke la sociaj pruvoj estas falsaj

6. KONSEKVENCO

Se ni jam faros iun elekton aŭ ni prenos flankon pri io, ni trovos ambaŭ ene de ni kiel en la aliaj fortan premon konduki konsekvente kaj kongrue kun tio en kio ni engagxiĝis

Ekzemplo:

Tekniko: "piedo en la pordo" - io etega povas igi nin konsenti fari ion grandan.

PROTEKTO:

Ni bezonas distingi la konsekvencon de la stulta rigideco.



II. PERSVADO en publika vivo

Partoj de la politika diskurso:

1- cerbosxtormo (latina: inventio)

2- arangxado (arangxi la ideojn)

- 2.1 gajni simpatian de la publiko kaj diri pri kio vi parolos.
- 2.2 fari dividon se la temo estas malsimpla
- 2.3 diri gravajn datumojn pri la kunteksto
- 2.4 diri la tezon de la diskurso
- 2.5 diri kontraŭargumentojn al la argumentoj de via kontraŭulo, por malkonvinki la auxdantojn pri la tezo de la kontraŭulo.
- 2.6 diri argumentojn por konvinki la auxdantojn pri via tezo.
- 2.7. fari neracian resumon atakante la sentojn, ne la mensojn.

(En 2.5 kaj 2.6, la arangxo de argumentoj devas esti la jena: la plej fortajn argumentojn oni devas meti fine, kaj oni povas komenci per la mezfortaj argumentoj [kiel la klasika retoriko] aux per la malfortaj.)

3- skribado kaj publika legado.

3.1 Elekti nivelon

La nivelo de la politika diskurso estas **meza** (nek alta, nek malalta).
Tiu nivelo devas esti logika (racia) kaj bela (neracia), kaj celas la mensojn kaj la sentojn
La ecoj estas ĝusteco, komprenebleco, kaj beleco, sed ne tro.

Alia nivelo estas la **baza**, kiu estas por la juĝa diskurso.
Ties ecoj estas multe da ĝusteco kaj multa komprenebleco, sed sen beleco.



Tiu nivelo devas esti logika (racia), kaj celas la menson.

Alia nivelo estas la **alta**, kiu estas por enterigoj de publika homoj, aux post la venko en milito, aux aliaj publikaj aferoj. (genus demonstrativum). Ties eco estas la beleco; la gxusteco kaj la komprenebleco ne estas nepraj.

Tiu nivelo devas esti bela (neracia) kaj celi la sentojn

3.2 rimedoj

- uzi multajn vokativojn (apelojn)
- uzi retorikajn figurojn
- uzi ofte "vi".
- sxangxi la tonon, eviti esti monotona. Oni devas aktori.

3.3 uzi cxian tipon de argumentoj

3.2.1- del ethos: rilataj al la parolanto (sxajnigi esti fidinda, sincera, amika, proksimuma..) (neraciaj argumentoj)

3.2.3 del pathos: rillataj al la auxdantoj. Ni devas kauxzi emociojn (kauxzi koleron, malamon, amon, timon...) (neraciaj argumentoj).

3.3.3 del logos: rilataj al la mensagxo (argumentoj kiuj celas la racion) Cxi tie oni ovas uzi trompargumentojn.

TROMPARGUMENTOJ:

Trompargumento estas trompa argumento kiu neracie atakas la racion. Jen listo de trompargumentoj kiujn oni uzas por konvinki. Se vi scias ke ili estas trompargumentoj vi povas antauxvidi trompojn.

Listo de trompargumentoj:

1- argumentum ad logicam

Kio: supozu ke konkludo de alia homo ne estas bona cxar gxia logiko ne



estas bona aux estas trompa.

Ekzemplo: diri ke Dio ekzistas cxar tiel la vivo estas pli bela estas trompa, do Dio ne ekzistas.

2- post hoc, ergo propter hoc

Kio: diri ke A estas la kialo de B, cxar A cxiam okazas ete antauxe de B.

Ekzemplo: La koko cxiam kantas antauxe de la mateno, do la koko estas la kauxzo de la mateno.

3- Tro rapida gxeneraligo

Kio: ne preni sufcixe enkvet-datumojn antauxe ol akcepti konkludojn.

Ekzemplo: Mi vidis la filmon "Rambo" kun 3 knaboj kiu agxis 13 jaroj, kaj ili cxuij sxatis la filmon; do cxuij sxatas la filmon.

4- Malkonvene meti en sako:

Kio: preni una ideon, klasifiki gxin, kaj misakcepti ke la diranto subtenas cxuijn ideojn de tiu klaso.

Ekzemplo: Li subtenas la publikan elspezon, do li estas maldekstrano, do certe li subtenas la aborton.

5- Absurdigi/ekstremigi la ideon de via kontrauxanto

Kio: manipuli la ideojn de la kontrauxanto kaj ataki la falsan argumenton.

Ekzemple: vi diras ke vi sxatas la publikan elspezadon, sed se la stato elspezas tutan sian monon kun kiu mono agos la sxtato? (vi ne diris ke vi volas elspezi la tutan monon)

6- vi ne rajtas...

Kio: Diri ke iu ulo ne povas/rajtas paroli pri io, cxar iu eco de tiu ulo ne permesas tion.

Ekzemple: Vi estas viro, do vi povos neniam scii kion oni sentas dum gravedeco, do vi ne rajtas paroli pri la aborto.

7- Falacio de la silento:

Kio: dedukti ke se iu ne parolas pri io, la kialo estas malbona.



Ekzemple: Vi en viaj diskursoj neniam parolis pri korupto, cxu ni do ne povas pensi ke vi estas korupta?

8- Falacio de la konsekvenco

Kio: Dedukti premisojn el la konsekvenco

Ekzemple: Cristiano ronaldo ludis bonege en la fina macxo de la Euxropa Pokalo, alie Portugalo ne venkintus// Barcenás rabis, alie li ne estus en la malliberejo (neniu jugxisto diris ke li estas kulpa, sed li estas tie por eviti fugxon el la lando).

9- Falacio de la deziro:

Kio: lo veras se tio sxajnas bona.

Ekzemple: Dio ekzistas, alie la mondo estus malbela.// Ni logxigos baldaux Marson, alie ni formortos baldaux.

10- Falacio de la intereso:

Kio: la mona/persona intereso blindas onin; tiu falacio konsistas en uzi tiun blindadon .

Ekzemple: Se la klimatsxangxo ekzistas ni devos malaperigi la entreprenojn de nia lando, kaj ni igxus malricxaj. Do ni kredas ke la klimatsxangxo ne ekzistas.

11- ad populum

Kio: se cxiuj diras ion, tio veras.

Ekzemple: Se vi cxiuj kredis ke maldekstra registraro estas la plej bona, ili devas regi.

12- Falacio de la bastono:

Kio: tiu pravas kiu havas la forton. La plej fortaj pravas.

Ekzemple: Mia lando estas kapitalisma, kaj ni havas la armilojn. Cxu via lando ne estas ankaux kapitalisma?

13- Falacio de la homo



Kio: se la parolanto havas malbonajn ecojn, li ne povas paroli.

Ekzemple: Cxu ni auxdos vin, kiu sxatas drinki?

14- ad hitlerum:

Kio: se Hitlero (aux alia malbona ulo) faris ion, tio estas malbona.

Ekzemple: Hitlero estis vegetarano, do ne mangxi viandon estas naziisma.

15- ad nauseam

Kio: malvero redirita milfoje igxas vero.

Ekzemple: la vorticoj en la suda hemisfero turnigxas en la alia direkto.

16- Instruisto diris

Kio: Diri ke iu argumento pravas, ne dirante kiel, sed dirante ke klera homo diris.

Ekzemple: cxiuj lernantoj kiuj kredas kion diras la instruisto.

17- Falacio de la ricxulo; falacio de Donald Trump

Kio: tiu pravas kiu havas pli da mono.

Ekzemple: "Donald Tramp devas esti prezidanto, cxar li scias multe pri ekonomio.

18- Argumento de la antikvo:

Kio: cxiam estis tiel.

Ekzemple: en "Danktago" ni devas mangxi meleagron, cxar oni cxiam faris tiel.

