

ΠΕΙΘΩ



Στην επικοινωνία με τους άλλους ανθρώπους συχνά προσπαθούμε να **μεταδώσουμε** πληροφορίες, να **ερμηνεύσουμε** ένα φαινόμενο/γεγονός, να **αναλύσουμε** μια έννοια, να **υποστηρίξουμε** μια άποψη και τελικά, ορισμένες φορές, να **πείσουμε** το δέκτη ότι οι απόψεις μας είναι οι σωστές, ώστε να τις υιοθετήσει ή και να ενεργήσει σύμφωνα με αυτές.

Σε όλες τις παραπάνω περιστάσεις επικοινωνίας επηρεάζεται η οπτική γωνία του πομπού και χρωματίζει ανάλογα το λόγο του. Η οπτική γωνία του πομπού άλλοτε απλώς διαφαίνεται, π.χ. όταν μεταδίδει πληροφορίες, άλλοτε υπολανθάνει στο έμμεσο σχόλιο που κάνει για τα γεγονότα ή στον τρόπο με τον οποίο αναλύει μια έννοια και άλλοτε εκφράζεται ρητά και απερίφραστα, π.χ. όταν υποστηρίζει μια άποψη.



Ένα πρώτο βήμα, επομένως, για να αντιμετωπίζει κριτικά ο δέκτης το μήνυμα που προσλαμβάνει είναι να προσπαθεί, στις διάφορες περιπτώσεις επικοινωνίας, να διακρίνει την οπτική γωνία και το σκοπό του πομπού. Στην περίπτωση μάλιστα που ο πομπός έχει κύριο στόχο του την πειθώ, ο δέκτης προσπαθεί να ελέγξει τη συλλογιστική πορεία που ακολουθεί ο πομπός, το κύρος των επιχειρημάτων και την αξιοπιστία των τεκμηρίων που χρησιμοποιεί. Συγχρόνως προσπαθεί να εντοπίσει και να ελέγξει τους τρόπους και τα μέσα πειθούς που χρησιμοποιεί ο πομπός. Σκόπιμο είναι, λοιπόν, να έχουμε υπόψη μας, τόσο ως πομποί όσο και ως δέκτες, τους τρόπους με τους οποίους ασκείται η πειθώ. Σύμφωνα με τον Αριστοτέλη*, οι βασικοί τρόποι πειθούς είναι οι εξής:



- Α) η επίκληση στη λογική, οπότε επιστρατεύουμε ως μέσα τα επιχειρήματα και τα τεκμήρια
- Β) η πρόκληση συναισθημάτων του δέκτη, οπότε καταφεύγουμε σε διάφορες τεχνικές, για να επηρεάσουμε συναισθηματικά το δέκτη και
- Γ) η επίκληση στην αυθεντία και η επίκληση στο ήθος του ομιλητή (ο ομιλητής επικαλείται το ήθος του), οπότε μεταχειριζόμαστε ποικίλα μέσα, για να παρουσιάσουμε στα μάτια του δέκτη αξιόπιστοι.

* Βλέπε σχετικά και Αριστοτέλους Ρητορική, 1356α.