

پیام اداری هفته

هفته نامه الکترونیک کلامی از جادوی مدیریت



شنبه (۹۵/۶/۲۰) سه شنبه (۹۵/۶/۲۶) جمعه

شماره پیام: ۲۰۰

سال چهارم - سری ث

کد پیام: ۴۰/ث

سه عنصر متقاعدسازی ✓

ارسطو نخستین فیلسوفی بود که به اهمیت فن بیان و بلاغت (آیین سخنوری) بعنوان ابزاری مهم جهت رهبری و راهنمایی افراد پی برد. وی عناصر اصلی متقاعدسازی و تأثیر کلمات و پیام را به سه بخش تقسیم کرد:

منطق (LOGOS)، اخلاق (ETHOS) و احساس (PATHOS)

اجازه دهید به ترتیب ذیل به توضیح هر یک از آنها پردازیم:

❖ **منطق:** به سخنان و دلایل بحث شما اشاره دارد. مهم اینست که تمام آنچه شما می گوئید همچون دانه های زنجیر یا قطعات یک پازل، باهم منطبق باشند تا به کلام یا بحث تان انسجام بخشند.

❖ **اخلاق:** دوّمین وجه متقاعدسازی، اخلاق است. این امر به شخصیت، طرز رفتار و باورپذیری شما هنگام سخن گفتن اشاره دارد.

❖ **احساس:** سوّمین وجه متقاعدسازی، احساس است. این وجه دربرگیرنده محتوای احساسی سخنان شما و شاید مهمترین بخش آن باشد.

