**Τρόποι και μέσα πειθούς**

**1ος τρόπος: Επίκληση στη λογική**

Προκειμένου να επιτευχθεί η πειθώ ο πομπός απευθύνεται στην αντιληπτική και κριτική ικανότητα του δέκτη, επικαλούμενος τη λογική του.

**Μέσα**:

**Επιχειρήματα**: Επιχείρημα είναι μία ή περισσότερες προτάσεις (προκείμενες) που χρησιμεύουν ως βάση για την αποδοχή μιας άλλης πρότασης (συμπέρασμα) η οποία ακολουθεί λογικά τις προκείμενες.

**Τεκμήρια**: Τα τεκμήρια είναι συγκεκριμένα στοιχεία, τα οποία χρησιμοποιούνται από τον πομπό για να υποστηρίξει τη θέση του.

Ως τεκμήρια θεωρούμε:

- στατιστικά στοιχεία

- παραδείγματα από την επικαιρότητα ή το ιστορικό παρελθόν

- αλήθειες γενικής ισχύος

- αυθεντίες

- γεγονότα

- γνωμικά

- πορίσματα ερευνών

**2ος Τρόπος: Επίκληση στο συναίσθημα**

Μερικές φορές η πειθώ έχει στόχο να προκαλέσει μια απόφαση/ενέργεια. Στην περίπτωση αυτή συχνά δεν αρκεί η επίκληση στη λογική του δέκτη, με την αποδεικτική ισχύ της επιχειρηματολογίας, αλλά **χρειάζεται επιπλέον να προκληθούν στο δέκτη εκείνα τα συναισθήματα που θα τον παρακινήσουν στην προσδοκώμενη απόφαση**, όπως οργή, πραότητα, αγάπη, μίσος, φόβο, εμπιστοσύνη, οίκτο, αγανάκτηση, φθόνο, ντροπή, περιφρόνηση κτλ.

**Μέσα**:

- Περιγραφή ή Αφήγηση

- Ειρωνεία

- Χιούμορ

- Ρητορικά ερωτήματα

- Ποιητική λειτουργία της γλώσσας, με χρήση σχημάτων λόγου (μεταφορές, παρομοιώσεις, προσωποποιήσεις κ.ά.), με λέξεις συναισθηματικά φορτισμένες, με επίθετα, καθώς και ύφος γραφής που παρεκκλίνει από την ουδετερότητα (υπερβολή, μεγαλοστομία, συγκινησιακή ένταση).

**3ος τρόπος: Επίκληση στο ήθος του πομπού**

Για να είναι αποτελεσματική η πειθώ, είναι απαραίτητο να κερδίσει ο πομπός με το λόγο του την εμπιστοσύνη του δέκτη. Οφείλει, δηλαδή, να παρουσιάσει τις ποιότητες εκείνες που θα δημιουργήσουν στο δέκτη την αίσθηση πως ο πομπός είναι αξιόπιστος και ειλικρινής.

**Μέσα**:

- Χρήση α΄ προσώπου (ενικού ή πληθυντικού)

- Παρουσίαση προσωπικών επιτευγμάτων, απόψεων, χαρακτηριστικών, ιδιοτήτων, που προβάλλουν την αξία και το ήθος του πομπού, ώστε να επιτευχθεί η ζητούμενη αυτοπροβολή

- Χαρακτηρισμοί θετικής χροιάς, ιδίως σχετικοί με την ηθική αρετή και προβολή εκείνων των συμπεριφορών που αναδεικνύουν την αξιοπιστία και τη φερεγγυότητα του πομπού

**4ος τρόπος: Επίθεση στο ήθος του αντιπάλου**

Ορισμένες φορές αυτός που επιχειρηματολογεί, αντί να ανασκευάσει τα επιχειρήματα του αντιπάλου, κάνει μια προσωπική επίθεση εναντίον του, δηλαδή ασκεί κριτική στο χαρακτήρα του και στην ιδιωτική του ζωή.

**Μέσα**:

- Χρήση γ΄ ενικού προσώπου

- Άσκηση αρνητικής κριτικής στον αντίπαλο, ιδίως σε ό,τι αφορά το χαρακτήρα και τις επιλογές ή συμπεριφορές του σε κρίσιμα ζητήματα

- Παρουσίαση ελαττωμάτων ή αρνητικών πτυχών της προσωπικότητας του αντίπαλου

- Αναφορά σε αρνητικά στοιχεία της ιδιωτικής ζωής του αντιπάλου

**5ος τρόπος: Επίκληση στην αυθεντία**

Πολλές φορές ο πομπός, για να ενισχύσει την αξιοπιστία ενός επιχειρήματος, επικαλείται κάποια αυθεντία, η οποία συμμερίζεται τη συγκεκριμένη θέση, και συχνά παραθέτει ανάλογα αποσπάσματα.

**Μέσα**:

- Απόψεις επιστημόνων ή ειδικών σε κάποιο τομέα

- Ρήσεις προσώπων της αρχαιότητας ή πνευματικών μορφών του νεότερου και σύγχρονου πολιτισμού

- Αποφθέγματα

- Παρατίθενται τα λόγια του άλλου προσώπου είτε αυτούσια, οπότε τίθενται σε εισαγωγικά, είτε σε γενικές γραμμές, οπότε δεν χρησιμοποιούνται εισαγωγικά. Σε κάθε περίπτωση, ωστόσο, αναφέρεται το όνομα του προσώπου που λειτουργεί ως αυθεντία.