MASO
PUBLIC AFFAIRS
MASO AI BUSINESS ACADEMY

ΑΙ ΓΙΑ ΠΕΙΘΩ ΚΑΙ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Πρακτικό playbook για μηνύματα που κερδίζουν προσοχή εμπιστοσύνη και δράση

Σωτήρης Παπαδόπουλος
Founder and Managing Director
MASO Public Affairs
Access. Advocacy. Advantage.

Σχετικά με αυτό το βιβλίο

Το βιβλίο εξηγεί πώς ένας επαγγελματίας μπορεί να χρησιμοποιήσει την τεχνητή νοημοσύνη για να κατανοήσει βαθύτερα το κοινό του, να οργανώσει ένα πειστικό μήνυμα και να δημιουργήσει αφηγήματα που οδηγούν σε ουσιαστική δράση. Δεν αντιμετωπίζει την AI ως μηχανή που παράγει έτοιμα κείμενα. Την αντιμετωπίζει ως συνεργάτη έρευνας, σκέψης, δοκιμής και βελτίωσης.

Η κεντρική θέση είναι απλή: η AI επιταχύνει την εργασία, αλλά η κρίση, η ευθύνη και η τελική επιλογή παραμένουν ανθρώπινες. Το αποτέλεσμα είναι ισχυρό όταν ο άνθρωπος δίνει καθαρό στόχο, σωστό πλαίσιο, πραγματικά στοιχεία και αυστηρή επιμέλεια.

Σε ποιους απευθύνεται

- Σε επιχειρηματίες που θέλουν να εξηγούν καθαρά την αξία τους.
- Σε στελέχη και managers που χρειάζεται να κερδίζουν εμπιστοσύνη και συναίνεση.
- Σε επαγγελματίες επικοινωνίας, πωλήσεων, marketing, public affairs και business development.
- Σε συμβούλους και δημιουργούς περιεχομένου που θέλουν επαναλήψιμη μέθοδο και όχι τυχαία prompts.

Πώς χρησιμοποιείται

Διάβασε κάθε κεφάλαιο με ένα πραγματικό έργο στο μυαλό σου. Συμπλήρωσε τις ασκήσεις με δικά σου δεδομένα και χρησιμοποίησε τα prompts ως αφετηρία. Μην αντιγράφεις μηχανικά την πρώτη απάντηση. Ζήτησε εναλλακτικές, έλεγξε τις παραδοχές και κράτησε μόνο ό,τι μπορείς να υποστηρίξεις δημόσια.

Βασικός κανόνας
Δεν ζητάμε από την AI να “γράψει κάτι δυνατό”. Της δίνουμε κοινό, στόχο, πλαίσιο, αποδείξεις, περιορισμούς, επιθυμητή δράση και κριτήρια ποιότητας.

Περιεχόμενα

Μέρος	Θέμα
1	Η τέχνη της πειθούς
2	AI για την κατανόηση του κοινού
3	Τα τρία επίπεδα του προβλήματος
4	Έρευνα επιθυμιών του κοινού
5	Συναισθηματική διάκριση στην επικοινωνία
6	Τα μυστικά του αποτελεσματικού μηνύματος
7	Προσεγγίσεις και αφηγήματα με AI
8	Σχήματα αφήγησης και πειθούς
9	Το εργαστήριο εφαρμογής
10	Η βιβλιοθήκη prompts

Το e-book είναι σχεδιασμένο ώστε κάθε κεφάλαιο να λειτουργεί και αυτόνομα. Η μεγαλύτερη αξία, όμως, προκύπτει όταν εφαρμόζονται όλα με τη σειρά: κατανόηση → διάκριση → σχεδιασμός → σύνθεση → δοκιμή → βελτίωση.

1 Η τέχνη της πειθούς

Η πειθώ δεν είναι πίεση και δεν είναι λεκτικό τέχνασμα. Είναι η οργανωμένη διαδικασία με την οποία βοηθάμε έναν άνθρωπο να καταλάβει ένα θέμα, να αξιολογήσει την αξία μιας επιλογής, να αισθανθεί επαρκή εμπιστοσύνη και να αποφασίσει. Ένα πειστικό μήνυμα μειώνει την αβεβαιότητα. Δεν υπόσχεται περισσότερα από όσα μπορεί να αποδείξει.

Η διαδρομή από την ανάγκη στη δράση

Στάδιο	Ερώτηση του κοινού	Καθήκον του μηνύματος
Ανάγκη	Αφορά πραγματικά εμένα;	Να αναγνωρίσει το συγκεκριμένο πρόβλημα.
Αξία	Τι κερδίζω ή τι αποφεύγω;	Να συνδέσει τη λύση με μετρήσιμο όφελος.
Εμπιστοσύνη	Γιατί να πιστέψω εσένα;	Να παρουσιάσει αποδείξεις, διαδικασία και όρια.
Επιθυμία	Μπορώ να δω τον εαυτό μου μετά;	Να κάνει το καλύτερο αποτέλεσμα νοητά συγκεκριμένο.
Δράση	Τι ακριβώς κάνω τώρα;	Να δώσει ένα σαφές και χαμηλής τριβής επόμενο βήμα.

Οι πέντε μοχλοί αξιόπιστης πειθούς

1. Συνάφεια: μίλησε για το πρόβλημα όπως το βιώνει το κοινό, όχι όπως το περιγράφει εσωτερικά η εταιρεία.
2. Σαφήνεια: μία κεντρική ιδέα ανά μήνυμα. Η υπερφόρτωση πληροφοριών μοιάζει συχνά με αβεβαιότητα.
3. Απόδειξη: στοιχεία, διαδικασία, εμπειρία, παραδείγματα και λογικές αιτιώδεις συνδέσεις.
4. Μείωση κινδύνου: εξήγησε τι θα συμβεί, ποιος έχει ευθύνη, ποια είναι τα όρια και πώς ελέγχεται η πρόοδος.
5. Καθαρή δράση: μία συγκεκριμένη κίνηση, με σαφή χρονικό ορίζοντα ή μηχανισμό συνέχειας.

Η AI ως αντίλογος

Η πιο χρήσιμη εφαρμογή της AI στην πειθώ δεν είναι πάντα η συγγραφή. Είναι η προσομοίωση αντίστασης. Μπορεί να παίξει τον δύσπιστο πελάτη, τον οικονομικό διευθυντή, τον δημοσιογράφο, τον ρυθμιστή ή το μέλος του διοικητικού συμβουλίου και να αναδείξει κενά πριν από μια πραγματική συνάντηση.

Prompt εργασίας
Λειτούργησε ως δύσπιστος [ρόλος]. Αξιολόγησε το παρακάτω μήνυμα. Εντόπισε τις 7 ισχυρότερες αντιρρήσεις, το στοιχείο που λείπει για να πιστέψεις τον ισχυρισμό και τη μία ερώτηση που πιθανότερα θα σταματήσει τη συμφωνία. Μην ξαναγράψεις ακόμη το μήνυμα. Μήνυμα: [κείμενο].

Παράδειγμα MASO

Αδύναμη διατύπωση: «Παρέχουμε ολοκληρωμένες υπηρεσίες Public Affairs». Δεν δείχνει σε ποιον απευθύνεται, ποιο πρόβλημα λύνει ή ποια αλλαγή προκαλεί. Πειστικότερη διατύπωση: «Βοηθούμε διοικήσεις που επηρεάζονται από κυβερνητικές και κανονιστικές αποφάσεις να κατανοούν έγκαιρα τι αλλάζει, να διαμορφώνουν τεκμηριωμένη θέση και να μιλούν στους σωστούς θεσμικούς συνομιλητές πριν χαθεί το περιθώριο επιρροής».

Άσκηση
Γράψε μία πρόταση για την υπηρεσία σου με τη σειρά: ποιον βοηθάς → ποια κρίσιμη κατάσταση αντιμετωπίζει → ποια πρόοδο δημιουργείς → πριν από ποια συνέπεια ή προθεσμία.