

Zmieniaj świat słowami!

WIEDZA W PIGUŁCE

Słowa mają siłę. Za ich pomocą możesz zmieniać otaczającą rzeczywistość. Czy to brzmi mało realnie? A jednak, z oddziaływaniem słów na świat stykasz się na co dzień. Za każdym razem, gdy reklama przekona cię do kupna jakiegoś produktu. Albo gdy polityk nakłoni do oddania na niego głosu. Sam przekonujesz innych, aby zrobili coś po twojej myśli.

Wśród komunikatów, które zewsząd do ciebie docierają, znajdziesz nie tylko suche informacje i opinie. Wiele z nich ma na celu perswazję. Perswazja to przekonywanie lub nakłanianie. Komunikatem perswazyjnym jest więc taki, którego głównym celem jest wywarcie odpowiedniego wpływu na odbiorcę.

Informacje i opinie są często wykorzystywane w perswazji. Nie służą poszerzeniu twoich wiadomości na dany temat, lecz przekonaniu cię do czegoś. Wiele przykładów takiego użycia informacji i opinii można znaleźć w reklamach. „90% gospodyń było zadowolonych z efektu!” — to przekazanie opinii pewnej grupy osób. Słyszac takie zdanie, wiele osób pomyśli, że one też z pewnością będą zadowolone.

Warto znać podstawowe techniki perswazji, ponieważ zmniejsza to podatność na manipulację. Sam też możesz je wykorzystać, prezentując swoje zdanie na dany temat. Tylko od ciebie zależy, czy wykorzystasz techniki perswazyjne w dobrych, czy w złych celach.

Aby łatwiej przekonać kogoś:

- Wyjdź od tego, co uznaje się za oczywiste. Sprytnie sformułuj to, na co się wszyscy godzą. Wpłyne to na wstępny punkt widzenia twoich rozmówców.
- Zadbaj o swój wizerunek. Sprawiaj wrażenie człowieka „znającego się na rzeczy”. Bądź wiarygodny w oczach innych, ale także sympatyczny. Łatwiej dajemy się przekonać osobom, które lubimy.
- Skup uwagę słuchaczy na tym, na czym ci zależy. Na przykład na dobrych następstwach podjęcia działania albo na zaletach sytuacji. Przedstaw je obrazowo i zachęcająco. Odwróć uwagę od wad, niedogodności czy niekorzystnych skutków.
- Wzbudź w słuchaczach pewne pozytywne uczucia. Następnie zaproponuj sposób reakcji na nie — czyli właśnie to, do czego próbujesz przekonać. Przykładem tej techniki może być wypowiedź podczas narady samorządu: „Uczniowie pierwszych klas mogą jeszcze czuć się niepewnie. Pomyślcie, jak miło by było być serdecznie powitany w nowej szkole. Może zorganizujemy dla nich imprezę integracyjną?”.

ZADANIA SPRAWDZAJĄCE

Zadanie 1.

Przekonujesz znajomą do swoich racji. Których z poniższych wypowiedzi nie powinieneś użyć:

- ☐ Nie masz racji, to co mówię jest słuszne i już!
- ☐ Wiem, że lubisz ten typ filmów, z całą pewnością ci się spodoba. Przecież ostatnio na filmie akcji doskonale się bawiłaś!
- ☐ Nie rób tego, w przeciwnym razie powiem twoim rodzicom!

- ☐ ... słuchaj, przecież rozmawiamy już od ponad godziny! Przyznaj mi w końcu rację! Obaliłem wszystkie twoje argumenty, musisz się jeszcze wiele nauczyć i kropka!
- ☐ To może zrobimy tak, najpierw pójdziemy tam, gdzie proponujesz ty, a potem tam, gdzie chciałbym ja...
- ☐ Po co się ze mną sprzeczasz, wiesz przecież, że jak zawsze to ja mam rację!
- ☐ Nie chcę już z tobą rozmawiać, do niczego nie chcesz się dać przekonać! Posłuchaj czasem innych, to nie boli!
- ☐ Rozumiem wszystkie wady tego pomysłu, to prawda, zimą nad morzem bardzo mocno wieje wiatr, jest zimno, nie ma co robić i nie ma wielu osób w naszym wieku... Chciałbym jednak, abyś jeszcze raz zastanowiła się nad spędzeniem tam ferii zimowych.
- ☐ Wiem, że lubisz restauracje szybkiej obsługi. Znudziła ci się ta w centrum miasta, ale przecież możemy pójść do innej...
- ☐ Tak, ale przecież zgodziliśmy się co do tego, że polskie morze jest latem nie dość ciepłe. Jeśli nie chcesz tam jechać, a rodzice nie dadzą nam pieniędzy na wyjazd za granicę, zostają tylko góry...
- ☐ To prawda, nikt nigdy jeszcze nie próbował wspiąć się na tę górę w ten sposób. To taki eksperyment, nie wiem czy się uda. Warto jednak spróbować...
- ☐ Czytałem na ten temat wiele artykułów i książek. Rozmawiałem też z różnymi osobami, które potwierdzają tę informację...
- ☐ Dobrze, zwróć jednak uwagę na plusy tej sytuacji. Nie pojedziemy na weekend do Krakowa, ale będziemy mieli czas na wspólne wyjście do sklepu, które odkładaliśmy od dłuższego czasu. Będzie to też okazja, aby spotkać się z naszymi znajomymi z podstawówki...

SŁOWNICZEK

- **perswazja**: przekonywanie kogoś do własnych racji.
- **manipulacja**: ukryta perswazja. Przekonywanie kogoś do podjęcia pewnych (często niekorzystnych dla niego) działań i jednocześnie ukrywanie swoich prawdziwych intencji.
- **wizerunek**: sposób, w jaki ktoś postrzega sam siebie lub jak widzą go inne osoby.

Tekst: Urszula Dobrowolska, scenariusz: Michał Wysocki, konsultacja merytoryczna: Piotr Drzewiecki. Materiał pochodzi z serwisu edukacjamedialna.edu.pl prowadzonego przez Fundację Nowoczesna Polska.

Udostępniono na licencji [Creative Commons Uznanie autorstwa - Na tych samych warunkach 3.0](https://creativecommons.org/licenses/by/3.0/).

Źródło: <http://edukacjamedialna.edu.pl/lekcje/zmieniamy-swiat-slowami/>.

Publikacja zrealizowana w ramach projektu Cyfrowa Przyszłość, dofinansowanego ze środków Ministerstwa Kultury i Dziedzictwa Narodowego.

Podstawa programowa:

Język polski, III poziom edukacyjny

Cele kształcenia

I. Odbiór wypowiedzi i wykorzystanie zawartych w nich informacji.

III. Tworzenie wypowiedzi.

Wiedza o społeczeństwie, III poziom edukacyjny

Treści nauczania

Środki masowego przekazu.

Nowa podstawa programowa:

Język polski, VII–VIII klasa

Treści nauczania

Uczeń gromadzi i porządkuje materiał rzeczowy potrzebny do tworzenia wypowiedzi; redaguje plan kompozycyjny własnej wypowiedzi.

Uczeń odróżnia przykład od argumentu.

Uczeń przeprowadza wnioskowanie jako element wyводу argumentacyjnego.

Uczeń zgadza się z cudzymi poglądami lub polemizuje z nimi, rzeczowo uzasadniając własne zdanie.

Uczeń rozpoznaje manipulację językową i przeciwstawia jej zasady etyki wypowiedzi.

Język polski, liceum i technikum

Treści nauczania

formułuje tezy i argumenty w wypowiedzi ustnej i pisemnej przy użyciu odpowiednich konstrukcji składniowych. wskazuje i rozróżnia cele perswazyjne w wypowiedzi literackiej i nieliterackiej.

rozumie i stosuje w tekstach retorycznych zasadę kompozycyjną (np. teza, argumenty, apel, pointa).

wyjaśnia, w jaki sposób użyte środki retoryczne (np. pytania retoryczne, wyliczenia, wykrzyknienia, paralelizmy, powtórzenia, apostrofy, przerzutnie, inwersje) oddziałują na odbiorcę.

rozróżnia typy argumentów, w tym argumenty pozamerytoryczne (np. odwołujące się do litości, niewiedzy, groźby, autorytetu, argumenty ad personam).

rozumie, na czym polega logika i konsekwencja toku rozumowania w wypowiedziach argumentacyjnych i stosuje je we własnych tekstach.

odróżnia dyskusję od sporu i kłótni.

rozpoznaje elementy erystyki w dyskusji oraz ocenia je pod względem etycznym.

stosuje zasady etyki wypowiedzi; wartościuje wypowiedzi językowe, stosując kryteria, np. prawda – fałsz, poprawność – niepoprawność.

rozróżnia pojęcia manipulacji, dezinformacji, postprawdy, stereotypu, bańki informacyjnej, wiralności; rozpoznaje te zjawiska w tekstach i je charakteryzuje.