



Fejezet	Tudatos médiafogyasztás
Alfejezet	A társalgás elemzése
Cím	Félrevezető érvek
Rövid leírás (max. 700 karakter szóközökkel)	Ez a lecke egy útmutató a logikai tévedéseken alapuló 9 könnyen felismerhető és nemzetközileg ismert kommunikációs manipulációkhoz köthető stratégia azonosításához és leküzdéséhez. A kommunikációban és az üzenetekben sokféle szándék rejlik mind a média, mind pedig bármilyen kapcsolat tekintetében. Ezek a különböző szándékok olyan helyzetekké fejlődhetnek, amelyeket nem magyaráznak el időben, és amelyekbe nem vonnak be minden érintett felet felelősségteljes módon. Előfordulhatnak olyan akadályok vagy információhiányok is, amelyek bizonyos stratégiák alkalmazását okozhatják, és amelyeket a vágyak, kérések vagy érzelmek nyílt és őszinte kifejezése helyett mások közvetlen vagy közvetett manipulálására használnak.
Tanulási célok	A hallgatók - érteni fogják, hogy a kommunikáció megtévesztő lehet, és hogy a média és egyes üzenetek a manipulációs stratégiákat használják fel előnyükre (szándékosan vagy tudat alatt) - képesek lesznek egy játék segítségével azonosítani a logikai tévedéseken alapuló manipulációs stratégiákat
Módszer	Csoportos megbeszélés egy játék segítségével.
Tananyagok	1. lépés: Egy laptop kompjuter és vetítógép 2. lépés: Kreatív tevékenység: Egy nagy tekercs papír átlátszó ragasztó szalag

Disclaimer

The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information.

Attribution NonCommercial 4.0 International (CC BY-NC 4.0), unless marked otherwise.





	Ollók Íráskiemelők Színes filctollak Kartonpapír, színes lapok.
Célcsoport	14+
Időtartam	90 perc
Bevezetés	Az információk, az üzenetek és a kommunikáció néha felismerhető manipulációs stratégiákat rejtene, amelyek alapján feltételezhető vagy gyanítható egy elvárt válasz. Ez történhet szándékosan vagy akaratlanul, sőt néha öntudatlanul is (De az is szándékot hordoz!) Ez a tevékenység néhány logikai tévedésen alapuló kulcsfontosságú manipulációs stratégiáról ad információt, amelyek könnyen felismerhetők
Fejlődés	1. lépés: Alapvető információk a logikai tévedéseken alapuló manipulációs stratégiákról A játék megkezdése előtt ismertetni kell az alábbi információkat a kulcsfontosságú manipulációs stratégiákról, amelyek a média (és az emberek által olykor elkövetett) logikai tévedéseken alapulnak) magyarázat során a tanár/tréner arra ösztönzi a diákokat, hogy osszák meg példáikat, amelyekre emlékeznek reklámokból, hírekből vagy a barátokkal és a családdal folytatott

Disclaimer



The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information.

Attribution NonCommercial 4.0 International (CC BY-NC 4.0), unless marked otherwise.



beszélgetésekből.

Különösen érdekes lenne a hallgatók számára, ha saját példáikat mutathatnák be, és ezután lehetőséget kapnának arra, hogy elemezzék a médiát ezekkel az információkkal, a saját példáik alapján.

Logikai tévedések: téves érvek és következtetések¹

Mindenki olyan érveket, információkat és tényeket mutat be, amelyek következtetésekre, ötletekre és változtatási javaslatokra utalnak. Néha a megadott információk nincsenek helyesen megfogalmazva, vagy összefüggési elégtelenségeket tartalmaznak, amelyeket logikai tévedéseknek nevezünk.

Ezek a tévedések már ismert kommunikációs folyamatokban fordulnak elő. Gyakran öntudatlanul használják őket, máskor pedig előre megfontolt módon.

Néhányukat az alábbiakban ismertetjük, beleértve olyan információkat, amelyek segíthetnek azonosítani őket, valamint módszereket, miként bánhatunk el velük (létrehozóként és befogadóként egyaránt).

1. Hamis dilemma: Két vagy több lehetőség adódik, amelyek kényszeríthetnek minket a választásra; a valóságban azonban sokkal több lehetőség van.

Példa: A következő vakációra tengerpartra vagy inkább a hegyekbe mennénk?

Legszívesebben most vagy egy óra múlva csinálná?

Szembenézés: Derítsük fel a kívánságokat, szándékokat és a megadott információkat. Vizsgáljuk meg a többi lehetséges alternatívát.

2. Sikamlós-érvelés: Ha egy tény vagy javaslat számunkra elfogadhatatlan, hozzá lehet venni másokat, amelyek még elfogadhatatlanabbak vagy „ésszerű elutasításhoz” vezetnek.

¹ Based on Stephen's Guide to the Logical Fallacies. Copyright 1995-1998 Stephen Downes. Brandon, Manitoba, Canada and The Wikipedia posts: https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_cognitive_biases and https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_fallacies

Disclaimer

The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information.

Attribution NonCommercial 4.0 International (CC BY-NC 4.0), unless marked otherwise.





Példa: Ha most elhagyjuk az iskolát, soha nem lesz jövőnk, és egész életünkben megbánjuk.

Szembenézés: Elemezzük a tények közötti kapcsolatot, és mutassuk meg azok miként nem kapcsolódnak össze.

3. Összetett kérdés: Két szempont összekapcsolható, mert kapcsolat van köztük. Más esetekben két különböző állítást tartalmaznak, amelyek egyáltalán nem kapcsolódhatnak egymáshoz. Ez azt jelentheti, hogy két téma megfogalmazható egyetlen mondatban.

Példa: Támogatjátok a nők és a férfiak jogait, és azt, hogy meg kell osztaniuk az őrizetbe vételi helyiséget? Ezúttal időben fogtok érkezni?

Szembenézés: A fenti állítások esetében mutassátok meg, hogy miként vannak egyetértésben, vagy különbségek el őket, és vessétek el az uniójukat, ha úgy gondoljátok, hogy ezt kell tenni.

4. Kikényszerített fellebbezés: Döntéshozatali kényszer vagy egy javaslat elfogadása, utalva azok következményeire elmulasztás esetén.

Példa: Ha nem tesszük meg, akkor megváltozik a kapcsolat. Fogadjuk el ezt az új helyzetet, különben súlyos következményei lesznek.

Szembenézés: Tisztázzuk az információkat és a következményeket. Ismerjük fel a fenyegetést, és hogy miként láthatjuk meg a kijelentés igazságát vagy hamisságát. Ne feltételezzük, hogy a fenyegetés igaz állításon vagy információn alapul.

5. Érzelmekre ható meggyőzés: Mikor felkérnek bennünket, hogy fogadjuk el azt a tényt vagy állítást, amely empátiát vagy gyászérzetet vált ki az általuk tált helyzet miatt.

Példa: Remélem, elfogadjátok az új változásokat; Régóta aggódom emiatt.

Disclaimer

The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information.

Attribution NonCommercial 4.0 International (CC BY-NC 4.0), unless marked otherwise.





Szembenézés: Határozzuk meg a helyzetet, és tisztázzuk egyrészt a kérést, másrészt a felkínált érzelmi állapotot. Válasszuk szét a két tényt, hogy egyedileg elfogadjuk-e azokat vagy sem, erősítsük meg az információkat.

6. Hivatkozás a következményekre: Arra kérjük az embereket, hogy fogadják el az információkat vagy a tényeket állítólagosan súlyos vagy szélsőséges következmények miatt.

Példa: Ha megszakítja a kapcsolatot velünk, nem talál senkit, aki szeretni fogja. Ha az árakat nem fogadják el, akkor az egész rendszer elbukik.

Szembenézés: Elemezzük a kérelemben szereplő állításokat, tényeket és óhajokat. Határozzuk meg, hogy az információk hol nem tükrözik feltétlenül a számos lehetséges valóságot. Megfelelő szempontok ezek az elemzés és a döntéshozatal szempontjából?

7. Közvélekedésre való hivatkozás: Hivatkozás arra, hogy egy magyarázatot vagy javaslatot érvényesítenek azon érvelés alapján, hogy sok ember hiszi ugyanezt, vagy az érzelmek hatása is erre utal.

Példa: Mindenki tudja, hogy ez a legjobb megoldás a változásokhoz való alkalmazkodáshoz, Ön nem így gondolja? Más esetekben reklámüzenetekben is fellelhető, amelyek a szépségre utálnak, annak lehetőségére, hogy divatosak legyünk valamilyen elfogyasztott vagy megvásárolt termék segítségével.

Szembenézés: Azonosítsuk az információt, kritikusan elemezzük annak kapcsolatait és a közszemlére javasolt kikötéseit. Válasszuk szét a tényeket, állításokat, a rejtett vágyakat és lehetséges valóságot.

8. Valós, de jelentéktelen ügy: Arra kérjük az embereket, hogy higgyék el, hogy egyetlen fő ok van. De az exponált ok jelentéktelen a többihez képest, amelyek befolyásolják az eredményt vagy a jelenséget.

Példa: A dolgozók elkötelezettségének hiánya tönkreteszi a vállalatot. A lakosság által a szupermarketekben felhasznált műanyag zacskók szennyezik bolygónkat.

Disclaimer

The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information.

Attribution NonCommercial 4.0 International (CC BY-NC 4.0), unless marked otherwise.





Szembenézés: Vizsgáljuk meg az információkat, a közvetett állításokat és az általuk kiváltott érzelmi tartalmat. Gondoljunk a lehetséges érintett felekre és a bevont kívánságokra vagy érdekekre. Strukturális módon tágítsuk az összes lehetséges ok és következmény kritikai elemzését.

9. Komplikált Ügy: Kusza és összetett helyzetből kiindulva egy állítás egyetlen tényre összpontosít, és olyan következtetésekhez vezet, amelyek nem tartalmazzák az összes szükséges információt.

Példa: Kevesebb az eső, mert aszály van. Az emberek egyre inkább allergiások, mert legyengült immunrendszerük.

Szembenézés: Vizsgáljuk meg részletesen az információkat, és bővítsük ki a tények dimenzióit, tartalmazzon olyan részleteket, amelyekre szükség lehet, és amelyeket még nem vizsgáltunk.

2. lépés: Szórakoztató gyakorlat

Osszuk fel a csoportot kisebb csoportokra: lehetőség szerint négy kis csoportra, de legalább kettőre.

Minden csoport beszédet, reklámot, híryanagot vagy más előadási formát hoz létre és ad elő legalább 4 manipulációs stratégiával a fentebb felsorolt logikai tévedésekre támaszkodva.

Ezután minden csoport célja a lehető legtöbb manipulációs stratégia leleplezése.

Abban a pillanatban, amikor az egyik csoport azonosítja a másik csoportban alkalmazott stratégiát, gyorsan elmondja, és a teljesítményt végző csoportnak le kell állnia, amint felfedezték őket.

Ezután meg kell próbálniuk átirányítani az üzenetüket valós információk felhasználásával és mindenféle manipulációs stratégia kerülésével.

Ha a logikai tévedéseken alapuló manipulációs stratégiák egyike sem kerül azonosításra a csoport előadása után, vagy nem ábrázolták őket pontosan, a csoportnak meg kell magyaráznia az általuk alkalmazott stratégiákat és azok használatának okait.

Disclaimer

The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information.

Attribution NonCommercial 4.0 International (CC BY-NC 4.0), unless marked otherwise.





	Végül az egész csoport megbeszéli a történeteket: - Mennyire könnyű vagy nehéz elhelyezni az ilyen manipulációs stratégiákat hirdetésekben, személyes beszélgetésekben vagy média kommunikációban? - Mennyire könnyű vagy nehéz azonosítani őket a médiában? - Mennyire könnyű vagy nehéz őket azonosítani négyszemközt beszélgetésekben? - Hogyan kezelhetjük ezeket?
A tanulási eredmények felmérése, értékelése	- A tanulási eredményeket a tanár állapítja meg a csoportos megbeszélés szintje és mélysége alapján. - Lehetnek utólagos megbeszélések annak eldöntésére, hogy a gyakoronokok használták-e ezeket az ismereteket mindennapi életükben.

MEWB_IO2

Disclaimer

The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information.

Attribution NonCommercial 4.0 International (CC BY-NC 4.0), unless marked otherwise.

