

Ekonomiczny Uniwersytet Dziecięcy



Kształtowanie kompetencji medialnych poprzez wychowanie

Dr Bartosz Hordecki

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
15 października 2015 r.

Organizatorzy



Współczesne i przewidywane kierunki rozwoju mediów

- konwergencja
- dywergencja

Kompetencja medialna, edukacja medialna (*media literacy*)

Odpowiedź nr 13 KRRiT:

Jest to „proces kształtowania i upowszechniania umiejętności świadomego i krytycznego korzystania ze środków społecznego przekazu we wszystkich grupach społecznych oraz wiekowych. Proces edukacji medialnej to działania, które powinny trwać przez całe życie, ponieważ formy i technologie przekazu ulegają zmianom, a ponadto społeczeństwo także ulega ciągłym przeobrażeniom”.

Podział kompetencji medialnych
(wg Bronisława Siemienieckiego):

praktyczne
intelektualne

- sfera narzędziowa i sfera
kulturowa *media literacy*

Kształtowanie postaw wobec mediów

- aktywnej
- świadomej
- krytycznej
- selektywnej

- wzajemne uwarunkowanie tych postaw

Klasyfikacja zagrożeń napotykanych w sieci

(Livingstone, Haddon i in., 2010, Kirwil, 2011)

Sfera: Agresja

Ekspozycja na treści (zawartość):

Przemoc, okrucieństwo, drastyczne sceny

Kontakt zainicjowany przez innych:

**Dręczenie, znęcanie się, napastliwość ze strony
innych**

Zachowanie własne:

Dręczenie, napastliwość w stosunku do innych

Klasyfikacja zagrożeń napotykanych w sieci

(Livingstone, Haddon i in., 2010, Kirwil, 2011)

Sfera: Seks

Ekspozycja na treści (zawartość):

Pornografia

Kontakt zainicjowany przez innych:

Uwodzenie

Zachowanie własne:

Seksting

Klasyfikacja zagrożeń napotykanych w sieci (Livingstone, Haddon i in., 2010, Kirwil, 2011)

Sfera: Rynek, komercja

Ekspozycja na treści (zawartość):

Marketing

Kontakt zainicjowany przez innych:

**Naruszenia prywatności, operowanie danymi
osobowymi**

Zachowanie własne:

Piractwo, hazard online

Strategie radzenia sobie z zagrożeniami

Cyt. za: L. Kirwil, *Ryzykowne zachowania dzieci i młodzieży w sieci oraz ich konsekwencje*, Warszawa 2011

- Nieradzenie sobie: bezradność
- Nieradzenie sobie: bierność, czekanie
- Nieradzenie sobie: błędne strategie (odwet)
- Nieradzenie sobie: negatywne emocje (wstyd, poczucie winy)
- Radzenie sobie konstruktywne: próby rozwiązania problemu, próby o pozostawienie w spokoju.

**Zapoznane cele współczesnej edukacji medialnej
(casus recepcji „Erystyki czyli sztuki prowadzenia
sporów” Arthura Schopenhauera**

„Schopenhauer w swoim tekście używa jako pojęcia podstawowego terminu *dialektyka erystyczna* wywodzonego z filozofii antycznej, a dokładnie wyłącznie z pism Arystotelesa. Przeciwstawia i starannie rozgranicza w swoim rozumowaniu dwa pojęcia – logikę i dialektykę. To ostatnie przedstawia jako sztukę rozmawiania, a ściślej – dyskutowania lub wspólnego rozumowania rozmówców, czyli rozważania kwestii w drodze rozmowy, ale tak, aby zachować pozory racji – *per fas et nefas* (wszelkimi dozwolonymi i niedozwolonymi środkami). Wyjaśniając przyczyny takiego postępowania Schopenhauer przytacza swoje znane pesymistyczne argumenty co do ludzkiej natury – ludzie są z natury źli, nieuczciwi, próżni i gadatliwi. W zasadniczej części rozprawy autor względem sformułowanej przez przeciwnika tezy definiuje dwie drogi i dwa sposoby jej zwalczania, co nazywa osteologią każdej dyskusji. Następnie podaje 38 (37 numerowanych i jeden oznaczony jako *ostatni*) sposobów lub chwytów erystycznych. Niektóre sposoby mają nazwy (często łacińskie), jak np. sposób 1 *uogólnienie*, 2 *homonimia*, 25 *exemplum in contrarium* (przykład przeciwieństwa), 26 *retorsio argumenti* (odwrócenie kierunku argumentu), 29 *dywersja*.” [Wikipedia]

Marek Kochan, Pojedynek na słowa,
Kraków 2005 [Duel with words]

- uzupełnić i uaktualnić

Schopenhauerowski katalog trików i
szykan

- ta książka ostrzega przed
demagogami i uczy, jak się przed nimi
bronić

Kwietyzm

Strategie sztuki dyskutowania
(ustanowienie relacji między atakiem i
obroną w toku sporu z kimkolwiek):

1. jak nie przegrać i może wygrać
2. jak wygrać i może nie przegrać

Robert B. Cialdini
(1 czy 2?)

Influencing people
The Science of Persuasion

Influence: Science and Practice.

Fourth edition. Robert B.
Cialdini. Allyn & Bacon, 2001

A sample

„Sales people, politicians, friends and family all have a stake in getting you to agree to their requests. Social psychology has determined **the basic principles** that govern getting to *yes*”.

*„I hope you’ve enjoyed the magazine so far. Now I’d like to let you in on something of great importance to you personally. **Have you ever been tricked into saying yes? Ever felt trapped into buying something you didn’t really want or contributing to some suspicious-sounding cause? And have you ever wished you understood why you acted in this way so that you could withstand these clever ploys in the future?**”*

*„Yes? Then clearly this article is just right for you. **It contains valuable information on the most powerful psychological pressures that get you to say yes to requests. And it's chock-full of new, improved research showing exactly how and why these techniques work.** So don't delay, just settle in and get the information that, after all, you've already agreed you want”.*

Reguła wzajemności
Reguła spójności
Reguła dowodu społecznego
Reguła symaptii
Reguła autorytetu
Reguła niedostępności

„Knowledge Is Power

I think it noteworthy that many of the data presented in this article have come from studies of the practices of persuasion professionals—the marketers, advertisers, salespeople, fund-raisers and their comrades whose financial well-being depends on their ability to get others to say yes. A kind of natural selection operates on these people, as those who use unsuccessful tactics soon go out of business. In contrast, those using procedures that work well will survive, flourish and pass on these successful strategies”.

„Thus, over time, the most effective principles of social influence will appear in the repertoires of long-standing persuasion professions. **My own work** indicates that those principles embody the six fundamental human tendencies examined in this article: reciprocation, consistency, social validation, liking, authority and scarcity”.

Lecz według Schopenhauera... (zakończenie „Erystyki”)

„Pamiętaj także arabskie przysłowie,
które mówi nam, że na drzewie
milczenia rośnie jego owoc, pokój”.

Jednostronność współczesnej refleksji nad komunikacją

- skupienie uwagi na myśleniu o tym,
jak wpływać na innych i jak inni
wpływają na nas**
- brak refleksji nad tym, jak to, co
komunikujemy wpływa na nas**

Al-Jahiz (776-868-9 n.e.)
Kitab al-Bayan wa al-Tabyin

(zob. T. Sakrzyńska-Bocheńska, Pochwała sztuki słowa. Al-Dżahiz i jego teoria komunikacji)

Należy porównywać milczenie i mówienie
Dobre mówienie i milczenie – raczej mów niż
milcz

Złe mówienie – raczej milcz niż mów
(nienawiść, jajka, pisklęta)

**Potrzeba edukacji medialnej w
domu i szkole – praktyczne
porady, inspiracje wychowawcze**

„Piękno zbawi świat”?

Jerzego Nowosielskiego koncepcja
tworzenia dobra poprzez tworzenie
piękna

Dziękuję bardzo