



Słowa klucze do wykładu „Jak przekonywać innych do swoich racji?” (Zajęcia EUD w Katowicach – 14 marca 2011)

PERSWAZJA – umiejętność przekonywania innych do własnego zdania, pomysłów czy racji. Namawianie do czegoś lub odradzanie komuś czegoś z przytoczeniem odpowiednich argumentów. Różni się od manipulacji tym, że przekonanie danej osoby do czegoś nie zaszkodzi jej w późniejszym czasie.

RETORYKA – to sztuka pięknego przemawiania, która narodziła się w Starożytnej Grecji. Za najświetniejszego mówcę uważa się Demostenesa. Żył on w Starożytnej Grecji w IV w. p.n.e. Legenda mówi, że chłopak jako dziecko miał słaby głos i dykcję. Demostenes chodził nad morze, wkładał do ust kamyki i starał się przekrzyczeć szum morza. Dzięki temu został sławnym mówcą. Najświetniejsze były jego mowy przeciwko Filipowi Macedońskiemu, zwane filipikami. Młodzieniec ostrzegał w nich mieszkańców Aten przed niebezpieczeństwem zagrażającym miastu ze strony jego wroga.

PARAFRAZA – powtórzenie tego co powiedział nasz rozmówca własnymi słowami. Pytamy np. „Czy dobrze zrozumiałem, że...”

WIARYGODNOŚĆ – cecha osoby godnej zaufania, solidnej, rzetelnej. Osoba wiarygodna to taka, o której jesteśmy przekonani, że to co mówi jest prawdą i że potrafi coś zrobić, posiada jakieś umiejętności i potrafi je wykorzystać.

OBIEKTYWIZM – przedstawienie czegoś w taki sposób jakie to naprawdę jest, niezależnie od tego co sami na dany temat myślimy.

INTONACJA GŁOSU – sposób w jaki wypowiadamy wyrazy i zdania, to jak w trakcie mówienia zmieniamy ton głosu (melodię) tak żeby wyrazić nasze uczucia, zaakcentować coś czy zwrócić na coś uwagę.