

ЏЕДАЈ МАЈСТОР НА СОЦИЈАЛНОТО ВЛИЈАНИЕ

автор: **Дениз Османи**

Авторот има деветгодишно искуство како професор по македонски јазик во основно училиште „Браќа Рамиз-Хамид“ и е член на Националниот селекционен одбор на РЕФ во Македонија каде се прегледуваат есеите на студентите за стипендија.

Во 16-от број на Рома Индекс Ви дадовме упатства како да напишете подобри заклучоци во есеите и како да користете техники при пишување за да влијате кај читателите. Во продолжение, Ви додаваме уште неколку совети, начин на логичко размислување и уште неколку техники на социјално влијание.

Совети за пишување на завршниот дел на есејот

Во претходниот број објаснивме како се пишуваат заклучоците во параграфите од главниот дел на телото на есејот, но и дел како да се пишува завршниот дел на есејот. Сега го комплетираме тоа со објаснување како да се напише завршниот дел на есејот.

Заклучете со поврзување на последниот со првиот пасус, можеби со повторување збор или фраза што ја користевте на почетокот.

Логика

Хипотетичкиот силанизам претставува логичен заклучок кој се изведува од две или повеќе претпоставки. Формулата е дадена во текстот:

Закон на хипотетички силанизам: $(p \Rightarrow q) \wedge (q \Rightarrow r) \Rightarrow (p \Rightarrow r)$

Претпоставка: (р) Ако во државата владее правда, (q) општеството е уредено.

Претпоставка: (q) Ако општеството е уредено, (r) луѓето се задоволни.

Заклучок: Според тоа (р) ако во државата владее правда, (r) луѓето се задоволни.

Пример за завршен дел на есеј

Наоѓање подобра работа е цел која навистина би сакал да ја постигнам во следните неколку години

Повторно враќање или парафразирање на тезата

Завршување на школото ќе направи голем пат во исполнување на оваа цел. За да ја исполнам, ќе ја надоградам мојата биографија и ќе се подготвам за барање работа

Сумирање на поентите/ идеите од параграфите

Мојата цел не е лесна да се изведе, но работите кои се вредни да се направат обично не се лесни

Последна импресија

Бројот на реченици во вашиот заклучок ќе зависи од тоа колку параграфи (изјави) имате во есејот.

Потребен е збор со кој го нагласувате крајот на есејот за да ги натерате читателите да разберат дека ќе го завршите. Најчести се: заклучокот ..., во заклучок, сума сумарум, како што беше напишано/кажано претходно ... Но овие зборови се користат повеќе во ораторството. Може да ги употребите сврзувачките зборови за заклучните реченици кои се дадени во статијата „Џедај мајстор на социјалното влијание“ во 16-от број. Исто така може да се употребат следниве зборови: нема сомнение, така, така што, во целина, на светла страна, на крајот, со ова на ум, главно, генерално, во краток преглед, во суштина...

Претпоставка: (р) Ако Ромите ги уживаат правата, (q) ромската заедница не е маргинализирана група.

Претпоставка: (q) Ако ромската заедница не е маргинализирана група, Ромите немаат голем број заеднички социо-економски проблеми.

Заклучок: Значи (р) ако Ромите ги уживаат правата, (r) тогаш Ромите немаат голем број заеднички социо-економски проблеми.

Овој логички доказ може да се употребува во техниката за убедување спомената во претходниот број за да се допре до стравот од загуба. На овој начин може да се дадат претпоставките и заклучокот.

Техники на социјално влијание

Компромисна стратегија е опцијата да се понудат три решенија. Од кое, едното е најсовршеното комплетно решение на некој проблем, другото е минимумот, а третото е во средина. Најсовршеното сигурно би чинело многу ресурси и финансии. Кога би се бирало според можностите, ако засегнатите лица можат да си ги дозволат минимум ресурсите и финансии, тогаш повеќе би се вложиле во средно рангираното решение кое е малку поскапо да се изведе и реализира од минималното, но е поблиску до идеалното комплетно решение. Стратегијата е прво да се објасни најидеалното решение, потоа средното и на крај, најмалото решение. Треба да се задржите повеќе на средното решение, да дадете најмногу објаснување за него од сите понудени решенија. Така она решение кое вие преферирате да се одбере, може да го поставите во средина со другите две алтернативи кои треба да ги направите. Едното како најсовршено и најскапо, а другото најмалку што треба да се вложи напор со помали резултати.

За читателите да имаат посилна желба да го прочитаат текстот до крај, потребно е да се даде решението, планот на акции за проблемот и потоа, да се напишат лошите последици од него. Ако прво се напишат последиците на проблемот, читателите може да ги откажат напорите внимателно да го прочитаат планот за решавање или препораките што ќе ги дадете. Колку е појасно кои мерки треба да се преземат, толку ќе има помала одбрана или одбивање на мерките поради стравот што би го имале кога ќе ги прочитаат последиците и да не продолжат да го читаат текстот.

Потребно е да се даде искрена и безусловна порака во која веќе сме почнале нешто да правиме во име на читателите а потоа да се повикаат и тие да учествуваат и направат нешто со висока цел или повисока придобивка. Така што ќе се добие одобрување и доверба кај читателите и поради реципрочност и тие ќе го направат тоа.

Гледањето, примањето тажни информации, ги тера луѓето да попуштаат. Емоциите ги тераат луѓето да бидат помалку сензитивни на разликите дури и во важноста на броевите за да нема емотивно оптоварена понуда. Во објаснувањето во параграфот може да предизвикате емоции како сожалување или сочувство, но таа да е релевантна на целите, на тврдењето. Во заклучоците може да ги употребите зборовите за жал, за чудо, по секоја цена, на секој начин, божем, за среќа ...

Последни добри техники се да се користат диверзитет на знаење и користење на јазик кој е разбирлив за читателите. Пред да се објави или предаде есејот каде што е потребно, добро е да се даде на неколкумина да го прочитаат текстот за да искажат мислења кои може да помогнат за важен увид на некој проблем или решение и да се види колку текстот е разбирлив – колку се користат „паметни зборови“ или жаргони кои можат да бидат неразбирливи за поголем дел од целната група читатели. Кога се користи комплексен јазик, тие тешко го интерпретираат текстот, така што пораката ќе биде помалку убедлива и ќе бидете помалку сфатени како автори.

