

Lær deg å snakke som en politiker

Jens Kjeldsen forsker på noe som er sterkere enn våpen, nemlig ord. Du kan bruke ord til å forandre verden, sier han. Eller bare til å få være ute litt ekstra sent.

Av Marianne Nordahl | Publisert 14.08.2017 | Oppdatert 17.08.2021

Del ↶ | Last ned ↴



Er det en sak som er viktig for deg? Lær deg hvordan du kan overbevise! Foto: Shutterstock

Lurer du på hvorfor søsteren din alltid får viljen sin, mens du ikke gjør det?

For 2000 år siden lurte en mann fra Hellas som het Aristoteles, på det samme. Han så på mennesker som holdt taler. Noen av dem var flinke til å få folk på sitt lag. Hvordan klarte de det?

Det er omtrent sånn professor Jens Kjeldsen forsker også. Han ser på hva politikere sier og gjør og hvordan det påvirker deg og meg.

Tre regler for å overbevise

Aristoteles fant ut at det er tre regler du bør huske på hvis du skal overbevise folk om at du har rett. Spesielt politikere og reklamer bruker disse reglene. Og de virker faktisk fremdeles, forteller Jens Kjeldsen.

1. Finne gode grunner – altså argumenter

– La oss si at en politiker vil ha flere lekeplasser i en by, men at de andre politikerne vil bygge parkeringsplasser. Da må hun finne noen gode grunner til at de bør bygge lekeplasser i stedet.

Slike grunner kalles argumenter. Hvis politikeren vil få de andre til å skifte mening, må hun finne argumenter som de også synes er gode.

Det blir egentlig det samme hvis du vil se en film på kino som slutter litt for sent.

- Da må du finne en god grunn til at du skal få lov, som også foreldrene dine er enig i, sier Jens Kjeldsen.
- Kanskje bør du si: Jeg har jobbet med lekser i hele dag. Kan jeg få gå på kino som belønning?



Statsminister Erna Solberg vil gjerne at du og jeg skal være enige i det hun sier. Foto: Shutterstock

2. Få dem til å stole deg

Det er viktig at de du snakker til, stoler på deg. Da er det for eksempel dumt hvis du har løyet før, sier Jens.

Og det er viktig at de skjønner at du er en hyggelig person som vil det beste.

- Hvis du vil overbevise en ny person i klassen om å bli med på en lek eller fotball, må du passe på at den personen skjønner du ikke lurer ham eller kommer til erte ham etterpå.

- Både barn og voksne stoler ofte på folk som er hyggelige, sier Jens.

3. Viktig med følelser

Reklamer bruker ofte bilder som får oss til å kjenne følelser. Da kan vi få lyst til å kjøpe det reklamen viser oss. Det har Jens Kjeldsen opplevd selv.

- Da jeg var liten gutt og så et reklamebilde for en reise til Syden. På bildet var det en vannsklie. Vi reiste aldri til Syden, men jeg hadde så lyst!

- Jeg så på bildet av vannsklien og jeg kunne føle hvor gøy det måtte være å få skli i den.

Lurt å lære seg

Politikere vil gjerne vinne valg. Derfor prøver de å finne argumenter som folk kan være enig i, og de vil at vi skal stole på dem. De som er flinke til å vite hva de skal si og gjøre for at vi skal støtte dem, vinner ofte.

Noen ganger kan politikere bruke sleipe triks. Men det trenger ikke å være sleipt å si de riktige tingene for å få til noe du vil. Det er viktig å lære seg dette, og det gjelder barn og unge også, mener Jens

Kjeldsen.

– Tenk deg at du har en kjempegod idé som kan redde verden. Det hjelper jo ikke hvis du ikke klarer å få andre til å skjønne at det er en kjempegod idé, sier han.

Samfunn

Demokrati

Kultur og historie

Språk og litteratur
