

Avslöja argumentationstricken – var källkritisk!

Del 1. Källkritik

- Lyssna på genomgången. Räck gärna upp handen och bidra till genomgången med dina kunskaper och frågor.
- Arbeta med arbetsbladet jag delar ut.

Del 2. Forts. reklam – argumentera för att sälja en produkt

Uppgift A

Svara på följande frågor:

Vad är utmärkande för bra reklam enligt dig?

Vad får dig att vilja köpa något eller bli intresserad av något?

Vad är utmärkande för dålig reklam enligt dig?

Vad får dig att ta avstånd från en produkt eller bli ointresserad av något?

I mån av tid:

Uppgift B

Välj en annons/reklamfilm från internet som du vill analysera.

Vad är det som skildras?

Vad ser du i annonsen; människor, saker, miljöer?

Hur ser t.ex. människorna eller sakerna på bilden/i filmen ut? Lyckliga? Intellectuella? Glada?

Ledsna?

Hur är bilden/filmen tagen; färgval, ljus, bildvinkel, fokus/skärpa?

Var fastnar din blick på bilden/filmen?

Vad gör annonsen intressant?

Vilka associationer (hur du tänker, kopplar, känner för något) får du när du ser bilden/filmen?

Vilka känslor framkallar annonsen?

Vilka värderingar förmedlar annonsen enligt dig och varför?

När man håller tal brukar man tänka på etos, logos och patos. Fundera på om du kan använda dem för att analysera din annons?

ETOS – Handlar om att du som person eller reklamare bygger upp ett förtroende i det som sägs/säljs. Ofta sker detta genom att framstå som trovärdig så att du litar på personen/reklamaren.

LOGOS – Förnuftsargument. Logos hänvisar till förnuft och fakta. Att hänvisa till fakta, förnuft och "verkliga situationer" skapar starka och trovärdiga argument och gör kanske att du köper "budskapet".

PATOS – Handlar om att väcka känslor hos dig eller i ett större sammanhang.

Del 3. Fortsättning på gårdagens uppgift om Etos. Patos. Logos.

Repetera vad du lärde dig om Etos, Patos och Logos förra veckan.

I mån av tid. Se filmen: <https://youtu.be/IQC6YAxmKM4>