

Gornja izjava je primer vživljanja v situacijo sogovorca, primer sočustvovanja in deljenja aktualnih težav, kar je strategija, s katero govorec lahko zmanjšuje moč ogrožanja, ki ga prinašata začetni neuspeh oz. potreba po večjem vlaganju truda.

Gornji primeri so si v nečem podobni. Na različne načine se vsi sklicujejo na skupno verovanjsko ozadje, skupne izkušnje in/ali interese. Skupna točka naslednjih primerov bo izražanje/sklicevanje na sodelovanje med govorcem in sogovorcem. Spet si bomo ogledali le nekaj strategij.

(21) »Poslušajta, mi vsi bi šli radi čimprej domov, zato se nehajta hecati in odigrajta prizor do konca.«

Gornja izjava zahtevo po dokončanju naloge omili z apeliranjem na sodelovalnost med učenci (in učiteljem).

Pričakovano dejanje lahko govorec vzpodbudi tudi s ponujanjem pomoči ali obljubo. V interesu in koristi šole in učitelja je tudi, da se učenci prijavljajo na različne vrste tekmovanj. Nesamozavestnim učencem pa lahko to pomeni resno nadlogo. Učitelj učenca v sodelovanje ne more prisiliti, niti neposredna zahteva verjetno ne bi dvignila ravni učenčeve motivacije. Oboje (sodelovanje in motivacijo) pa bi lahko spodbudila primerno oblikovana izjava, npr.:

(22) »Daj, prijavi se na tekmovanje, saj bomo organizirali priprave in bomo skupaj predelali snov. No, malo premisli, upam, da se boš odločila sodelovati. Saj boš, ne?«

Primer izjave vključuje ponudbo pomoči in je optimistično naravnano, to pomeni, da izraža upanje, da se bo učenka vendarle odločila sodelovati. S tem je na implicitni ravni pravzaprav izraženo zaupanje v učenkinine sposobnosti, saj je vredna vsega tega nagovarjanja in obljube pomoči.

Sodelovalnost bi lahko obudili tudi s spraševanjem po morebitnih vzrokih za nesodelovanje. Npr.:

(23) »Zakaj se ne bi kar takoj lotili reševanja naloge, dokler je razlaga še sveža?«

S tako oblikovano izjavo bi učitelj lahko spodbudil učence k nadaljnjemu delu, ne da bi jim to ukazal ali zato kakor koli zmanjšal svojo avtoriteto. Zato pa bi na ta način verjetno spodbudil sodelovalno vzdušje.

In nenazadnje bi lahko govorec uporabil strategijo vzajemne ponudbe in dolžnosti: