

# Scenariusz lekcji z wykorzystaniem narzędzi TIK

**Autor scenariusza:** Jowita Barwiak

**Przedmiot:** Zajęcia z psychologiem.

**Poziom nauczania:** szkoła podstawowa, II etap edukacyjny, klasa 6.

**Szkoła:** Szkoła Podstawowa nr 10 im. Henryka Sienkiewicza w Lublinie.

**Temat:** Jak się nie dać manipulacji a przekonać do swoich racji.

**Czas trwania:** 45 min.

## CEL OGÓLNY

Nabycie przez uczniów wiedzy dotyczącej manipulacji i perswazji w komunikatach werbalnych oraz poznanie możliwych konsekwencji ich stosowania.

## Cele operacyjne

Poziom wiadomości

### A. Zapamiętanie wiadomości – uczeń:

- definiuje słowa manipulacja,
- definiuje słowa perswazja.

### B. Zrozumienie wiadomości – uczeń:

- wyjaśnia słowa manipulacja,
- wyjaśnia słowa perswazja,
- rozróżnia pojęcia perswazji i manipulacji między sobą.

Poziom umiejętności

### C. Zastosowanie wiadomości w sytuacjach typowych – uczeń:

- interpretuje właściwie próby manipulacji w komunikacji werbalnym,
- klasyfikuje zasady komunikatu perswazyjnego w komunikacji werbalnej,
- przedstawia konsekwencje stosowania manipulacji zarówno dla nadawcy jak i odbiorcy komunikatu,
- przedstawia konsekwencje stosowania perswazji zarówno dla nadawcy jak i odbiorcy komunikatu.

### D. Zastosowanie wiadomości w sytuacjach problemowych – uczeń:

- przewiduje ryzyko stosowania komunikatu manipulacyjnego,
- wykrywa próby manipulacji,
- proponuje przededefiniowanie komunikatu manipulacyjnego na perswazyjny.

## Cele wychowawcze:

- - rozwój komunikacji interpersonalnej w różnorodnych sytuacjach,
- - skuteczne rozpoznawanie jawnych i ukrytych intencji nadawcy komunikatu,
- - wdrażanie wiedzy teoretycznej w praktyczne zastosowania,
- - uwrażliwienie na aktywne słuchanie rozmówcy.

## Kompetencje kluczowe:

1. Porozumiewanie się w języku ojczystym
2. Kompetencje informatyczne.
3. Kompetencje uczenia się.
4. Kompetencje społeczne.

# Scenariusz lekcji z wykorzystaniem narzędzi TIK

## Metody:

- słowna: pogadanka, burza mózgów, dyskusja,
- oglądowa: prezentowanie materiałów na tablicy interaktywnej,
- praktyczna: karty pracy, scenki.

**Formy:** indywidualna, grupowa, zbiorowa.

**Środki dydaktyczne:** materiały interaktywne programu MOC EMOCJI wyd. Nowa Era, karta pracy: „**Jawne i ukryte intencje**”, prezentacja multimedialna pt.: Manipulacja a perswazja (załącznik\_1), quiz na platformie Quizziz.pl:

[https://quizziz.com/admin/quiz/643668397fd218001e9a5329?source=quiz\\_share](https://quizziz.com/admin/quiz/643668397fd218001e9a5329?source=quiz_share)

## TOK LEKCJI

### I. Faza wstępna

1. Powitanie uczniów.
2. Wprowadzenie uczniów w temat poprzez wyświetlenie na tablicy interaktywnej pytań otwierających zagadnienie dotyczące manipulacji w interakcjach międzyludzkich (kto, kiedy, w jakich sytuacjach i w jaki sposób może próbować nakłaniać drugą osobę do zrobienia czegoś).

MOC EMOCJI PRO POZIOM 2

Poziom 3 > Lekcja 17 > Manipulacja czy perswazja? > Porozmawiajmy



▶ Co możesz zrobić, aby nakłonić jakąś osobę do zrobienia czegoś, na czym bardzo ci zależy?

▶ Opowiedz o sytuacji, w której ktoś nakłonił cię do zrobienia czegoś wbrew twojej woli.

▶ W jakich sytuacjach ktoś próbuje cię do czegoś nakłaniać?

Poprzednia strona

Dostępne nowe aktualizacje!  
Znaleziono nowe aktualizacje, kliknij aby zainstalować.  
nowa era Aktualizator

### Przykładowe odpowiedzi:

1. Okłamać, zaoferować pieniądze, szantażować, poprosić.
2. Kolega chciał żebyśmy poszedł do wychowawczynie prosić o przełożenie sprawdzianu w imieniu całej klasy, chociaż ja umiałem materiałem; koleżanka namówiła mnie na wagary z wf-u.
3. Kiedy komuś bardzo na czymś zależy, a nie zawsze jest to właściwe.

### II. Faza główna

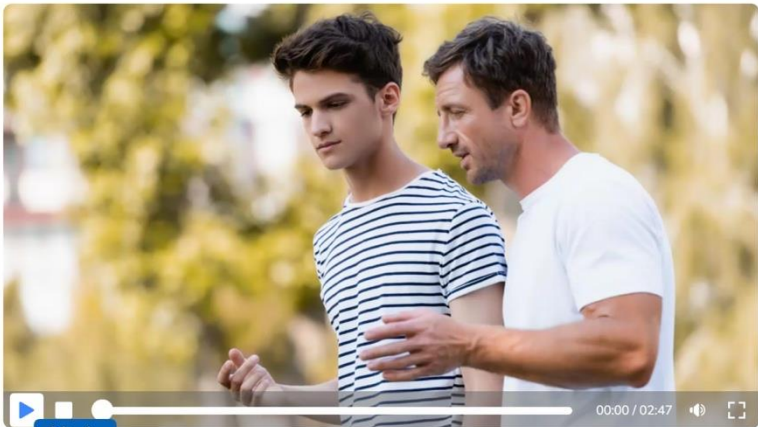
1. Zaproszenie uczniów do czynnego udziału w ćwiczeniach multimedialnych z programu Moc Emocji – poziom 3, lekcja 17.

# Scenariusz lekcji z wykorzystaniem narzędzi TIK

MOC EMOCJI PRO POZIOM 2

Poziom 3 > Lekcja 17 > Manipulacja czy perswazja? > Manipulacja i perswazja

Czym się różni manipulacja od perswazji? Obejrzyj prezentację.



Odtwórz

00:00 / 02:47

< 3 / 8 >


MOC EMOCJI PRO POZIOM 2

Poziom 3 > Lekcja 17 > Manipulacja czy perswazja? > Intencje i działania

Które wyrażenia opisują cechy perswazji, a które – manipulacji?  
Przenieś elementy z listy do odpowiednich grup.

Perswazja	Manipulacja

- odwoływanie się do faktów
- efekt sprzeczny z interesem przekonywanego
- jasne intencje przekonującego
- używanie argumentów
- ukryte intencje przekonującego
- możliwość wyboru dla przekonywanego
- odwoływanie się do emocji
- fałszywe pobudki przekonującego




< 4 / 8 >

# Scenariusz lekcji z wykorzystaniem narzędzi TIK


## Odpowiedzi:

MOC EMOCJI PRO POZIOM 2

Poziom 3 > Lekcja 17 > Manipulacja czy perswazja? > Intencje i działania

 Które wyrażenia opisują cechy perswazji, a które – manipulacji?  
Przenieś elementy z listy do odpowiednich grup.


Perswazja	Manipulacja
<input checked="" type="checkbox"/> jasne intencje przekonującego	<input checked="" type="checkbox"/> odwoływanie się do emocji
<input checked="" type="checkbox"/> używanie argumentów	<input checked="" type="checkbox"/> ukryte intencje przekonującego
<input checked="" type="checkbox"/> odwoływanie się do faktów	<input checked="" type="checkbox"/> fałszywe pobudki przekonującego
<input checked="" type="checkbox"/> możliwość wyboru dla przekonywanego	<input checked="" type="checkbox"/> efekt sprzeczny z interesem przekonywanego









< 4 / 8 >

MOC EMOCJI PRO POZIOM 2


Poziom 3 > Lekcja 17 > Manipulacja czy perswazja? > Nakłanianie


 Posłuchaj nagrań. Oceń, czy wypowiedzi są przykładami manipulacji, czy perswazji.  
Połącz głośniki z odpowiednimi wyrazami.

	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Perswazja

Manipulacja





< 5 / 8 >

# Scenariusz lekcji z wykorzystaniem narzędzi TIK

## Odpowiedzi:

Poziom 3 > Lekcja 17 > Manipulacja czy perswazja? > Nakłanianie

MOC EMOCJI PRO POZIOM 2

Postępuj nagrań. Oceń, czy wypowiedzi są przykładami manipulacji, czy perswazji. Połącz głośniki z odpowiednimi wyrazami.

5 / 8

Poziom 3 > Lekcja 17 > Manipulacja czy perswazja? > Racja czy relacja?

MOC EMOCJI PRO POZIOM 2

Czasami mówi się, że w manipulacji wygrywa racja, a w perswazji – relacja. Posłuchaj opisów różnych sytuacji. Czy przedstawionym osobom chodziło o rację i osiągnięcie swojego celu za wszelką cenę, czy także o podtrzymanie dobrej relacji? Wybierz poprawne odpowiedzi z rozwijanych list.


6 / 8


# Scenariusz lekcji z wykorzystaniem narzędzi TIK


## Odpowiedzi:

MOC EMOCJI PRO POZIOM 2


Poziom 3 > Lekcja 17 > Manipulacja czy perswazja? > Racja czy relacja?


Czasami mówi się, że w manipulacji wygrywa racja, a w perswazji – relacja. Posłuchaj opisów różnych sytuacji. Czy przedstawionym osobom chodziło o rację i osiągnięcie swojego celu za wszelką cenę, czy także o podtrzymanie dobrej relacji? Wybierz poprawne odpowiedzi z rozwijanych list.

  racja

  racja

  racja

  relacja

  relacja

  racja



< 6 / 8 >

MOC EMOCJI PRO POZIOM 2

Poziom 3 > Lekcja 17 > Manipulacja czy perswazja? > Jak się obronić?

Jak możesz bronić się przed przemocą manipulatora? Zaznacz właściwe zdania.

Umiem rozpoznać, kiedy ktoś mną manipuluje (gra na moich emocjach, posługuje się pochlebstwami, a w przypadku odmowy staje się niemiły).

Wyznaczam swoje granice (na przykład: „Nie lubię, kiedy ktoś tak na mnie naciska”).

Mówię „nie” bez poczucia winy (na przykład: „Przykro mi, ale nie mogę tego zrobić”).

Nazywam rzeczy po imieniu (na przykład: „Mam wrażenie, że próbujesz mną manipulować”).

Zachowuję się uległe (na przykład: „Niech będzie tak, jak chcesz”).

Chcę zadowolić innych (na przykład: „Dobrze, jeśli tak bardzo ci na tym zależy”).





< 7 / 8 >



# Scenariusz lekcji z wykorzystaniem narzędzi TIK



## Odpowiedzi:

MOCEMOCJI PRO POZIOM 2

Poziom 3 > Lekcja 17 > Manipulacja czy perswazja? > Jak się obronić?

Jak możesz bronić się przed przemocą manipulatora? Zaznacz właściwe zdania.

- Umiem rozpoznać, kiedy ktoś mną manipuluje (gra na moich emocjach, posługuje się pochlebstwami, a w przypadku odmowy staje się niemiły).
- Wyznaczam swoje granice (na przykład: „Nie lubię, kiedy ktoś tak na mnie naciska”).
- Mówię „nie” bez poczucia winy (na przykład: „Przykro mi, ale nie mogę tego zrobić”).
- Nazywam rzeczy po imieniu (na przykład: „Mam wrażenie, że próbujesz mną manipulować”).
- Zachowuję się uległe (na przykład: „Niech będzie tak, jak chcesz”).
- Chcę zadowolić innych (na przykład: „Dobrze, jeśli tak bardzo ci na tym zależy”).



< 7 / 8 >

3. Zaproszenie 3 uczniów do ćwiczenia „Prawda/fałsz” (Uczniowie wychodzą na środek i podają 3 informacje, dwie prawdziwe i jedną fałszywą. Zadaniem reszty klasy jest odgadnięcie która z informacji nie jest prawdziwa oraz przedstawienie argumentów co świadczyło o tym, że dana osoba kłamie).

### Przykład:

1. Mam w domu kota
2. Mam starszego brata (kłamstwo – uczeń ma starszą siostrę)
3. Lubię piłkę nożną
4. Mini wykład z użyciem prezentacji w programie PowerPoint dotyczący przedstawienia definicji perswazji oraz manipulacji



# Scenariusz lekcji z wykorzystaniem narzędzi TIK

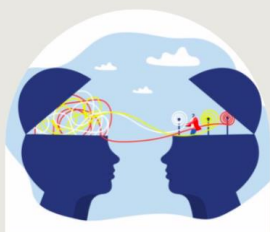


## MANIPULACJA

Manipulacja jest formą wywierania wpływu na osobę lub grupę osób w taki sposób, by nieświadomie i z własnej woli realizowały one cele manipulatora.

Inaczej można powiedzieć, że to nakłanianie kogoś do działania wbrew woli tego kogoś.

Shutterstock.com



Sztuka przekonywania kogoś do swoich racji, z tym, że przekonanie kogoś do czegoś nie zaszkodzi tej osobie w przyszłości.

Między manipulacją a perswazją jest jednak cienka granica.

W manipulacji wygrywa racja, ale cierpi relacja.

W perswazji walczymy o relacje, a nie racje.

## PERSWAZJA

## MANIPULACJA A PERSWAZJA

- Kiedy dopuszczamy się manipulacji szukamy winnych gdzieś indziej, bo uważamy, że to nie my ponosimy odpowiedzialność za swoje działania. Osoba, która nie spełnia naszych żądań jest przez nas bardzo krytycznie, negatywnie oceniana
- Manipulacja dotyczy ważnych dla człowieka celów. Osoba, która się nią posługuje, nie robi tego w sposób uczciwy. Chce mieć dwie rzeczy na raz – osiągnąć cel i nie brać odpowiedzialności. Manipulacja przynosi szkody. Zjawisko to występuje w mediach oraz w codziennym życiu.
- W perswazji argumenty są takie same jak w manipulacji, tylko skutki są inne.
- W perswazji racje osoby są jasne, czytelne, rzeczowo przekazane. Jeśli perswazja nie zadziała, nie wyrządzamy krzywdy drugiej stronie.
- Perswazja uczy przekazywania swoich racji, argumentów, ponoszenia odpowiedzialności i przeżywania swojego bólu.

5. Ćwiczenie grupowe – scenki. (Uczniowie zostają podzieleni na 4 grupy zgodnie z kartą pracy „Jawne i ukryte intencje” po czym przygotowują i odgrywają scenki zgodnie z poleceniem na kartce).



# Scenariusz lekcji z wykorzystaniem narzędzi TIK

## „Jawne i ukryte intencje”

### GRUPA I

Przygotujcie scenkę, w której użyjecie perswazji, by nakłonić grupę waszych kolegów/koleżanek do włączenia się w przygotowanie projektu dotyczącego zbierania karmy dla schroniska.

### GRUPA II

Przygotujcie scenkę, w której użyjecie perswazji, by nakłonić nauczyciela do przełożenia sprawdzianu.

### GRUPA III

Przygotujcie scenkę, w której użyjecie perswazji, by nakłonić dyrektora szkoły do urządzenia dyskoteeki z okazji końca roku szkolnego.

### GRUPA IV

Przygotujcie scenkę, w której użyjecie perswazji – kierowca zatrzymany przez policjanta za nadmierną prędkość próbuje uniknąć mandatu.

## III. Podsumowanie lekcji

1. Omówienie refleksji uczniów po odegranych scenkach na temat towarzyszącym im emocji, refleksji.
2. Test wiedzy na platformie Quizizz. (W poleceniu przedstawiony jest opis sytuacji, zadaniem uczniów jest właściwe dopasowanie komunikatu jako przykładu perswazji bądź manipulacji).  
[https://quizizz.com/admin/quiz/643668397fd218001e9a5329?source=quiz\\_share](https://quizizz.com/admin/quiz/643668397fd218001e9a5329?source=quiz_share)
3. Podziękowanie uczniom za czynny udział w zajęciach.

## IV. Praca domowa

W ciągu tygodnia uczniowie mają za zadanie wynotować 3 przykłady ze swojego życia, w których użyli perswazji na kimś.

# Scenariusz lekcji z wykorzystaniem narzędzi TIK

QUIZIZZ

Manipulacja vs perswazja  
8 Pytania

NAZWA : \_\_\_\_\_

KLASA : \_\_\_\_\_

DATA : \_\_\_\_\_

1. Proszę Pani, nie jesteśmy pezygotowani dzisiaj do sprawdzianu, możemy go przełożyć? Zależy nam na dobrych ocenach.  
 Perswazja  Manipulacja
2. Policjant zatrzymuje kierowcę za przekroczenie dopuszczalnej prędkości na drodze. Kierowca prosi policjanta o niewypisywanie mandatu, ponieważ ma trudną sytuację finansową i rodzinną. Kiedy policjant wręcza kierowcy mandat, ten dzwoni do żony i wyzywa policjanta, który go zatrzymał i ukarał.  
 Perswazja  Manipulacja
3. Kierowca tłumaczy się nieuwagą, ale przyznaje się do winy, nie dyskutuje, bierze na siebie odpowiedzialność za wykroczenie, płaci mandat.  
 Manipulacja  Perswazja
4. Pani od plastyki zaangażowała nas w szkolnym konkursie, wszyscy nauczyciele za dawali mnóstwo prac domowych... nie zdążyliśmy przygotować się do klasówki, więc Pani musi nam go przełożyć jeśli Pani zależy na dobrych ocenach.  
 Manipulacja  Perswazja
5. Doskonale Pani wygląda w tej sukience, świetnie podkreśla Pani długie nogi!  
 Manipulacja  Perswazja
6. Musisz zjeść jeszcze łyżeczkę za zdrowie babci. Chyba zależy Ci na zdrowiu babci?  
 Manipulacja  Perswazja
7. Jak nie będziesz grzeczny to Cie ten Pan zabierze!  
 Perswazja  Manipulacja
8. Kup nasz produkt, nie pożałujesz, a Twoje życie się odmieni!  
 Manipulacja  Perswazja