

Data publikacji: 18.05.2023

Autor: Jowita Barwiak, Barbara Turska

Jak się nie dać manipulacji a przekonać do swoich racji?

Wchodzenie w interakcje międzyludzkie jest nieodłączną częścią życia w społeczeństwie. Już od najmłodszych lat uczymy się komunikować z innymi i przekonywać do swojego zdania, z biegiem lat nabywając coraz bardziej rozbudowane umiejętności perswazyjne. Jaka jest więc różnica między perswazją a manipulacją? Jak stosować perswazję a unikać manipulacji?

Uświadomienie różnicy między perswazją a manipulacją wnosi wiele w postrzeganie świata przez młodych ludzi. W wieku dojrzewania istotne są bowiem relacje między sobą nawzajem. To czas zacieśniania więzi, budowania przyjaźni, pierwszych miłości. Dlatego tak istotne jest zwrócenie uwagi na szczerość tych związków. Nie ma dwóch osób o dokładnie takim samym zdaniu i poglądzie na świat - i to jest piękne - o ile pozwalamy sobie na to. Niejednokrotnie bowiem zdarza się, że człowiek manipuluje drugim człowiekiem, by osiągnąć zamierzony cel. A ile łatwiej byłoby próbować za pomocą perswazji przekonać do swojego zdania, szanując jednocześnie możliwość niepowodzenia. Taki cel miały właśnie zajęcia o powyższej tematyce.

Autorefleksja

Realizacja tematu za pomocą ćwiczeń z programu „Moc Emocji” dała mi możliwość prezentowania niełatwych treści w sposób interesujący dla młodzieży. Miałam poczucie, że w sposób aktywny uczestniczą w zajęciach, chłonąc nowe definicje. Wykorzystanie narzędzi TIK z pewnością pomogło mi utrzymać stały poziom zaangażowania uczniów, poprzez różnorodne formy prezentowania tematu. Wiem, że w ten sposób uczniowie bardziej się otwierają, przez co łatwiej jest także budować relację ze mną jako nauczycielem.

Zapraszam do zapoznania się ze scenariuszem lekcji i załącznikiem zamieszczonym poniżej artykułu.

Jowita Barwiak

psycholog w Szkole Podstawowej nr 10 im. Henryka Sienkiewicza w Lublinie

Komentarz obserwatora

W dniu 12 kwietnia 2023 roku w klasie 6 odbyła się lekcja otwarta prowadzona przez Jowitę Barwiak, psychologa szkolnego. Tematem spotkania była manipulacja i perswazja w komunikacji. Temat zainteresował grupę, zauważalna była otwarta postawa uczniów wobec prezentowanych treści. Pytania otwierające zajęcia dotyczyły indywidualnej wiedzy uczniów na temat manipulacji i perswazji, podanych zostało wiele cennych przykładów. W pierwszej fazie zajęć uczniowie brali udział w rozwiązywaniu ćwiczeń dotyczących poprawnej komunikacji, wykazali się przy tym dobrą znajomością tematu i wszystkie grupy uzyskały 100% poprawnych odpowiedzi.

W kolejnym module uczniowie losowo zostali podzieleni na grupy, ich zadaniem było opracowanie i odegranie scenek na podane tematy, określające sytuacje, miejsce i formy komunikatu (manipulacja vs. perswazja). Nie wszystkie grupy odnalazły się w tej formie pracy, dwie spośród czterech z dużą łatwością podzieliły role i wcieliły się w postaci mini inscenizacji. W dwóch pozostałych zauważono braki w umiejętnościach podziału ról i zadań w grupie. Pojawił się problem z autoprezentacją. Grupy te zamieniły scenkę na omówienie sytuacji zgodnie ze swoimi poglądami. Ogólnie ta forma pracy podobała się uczniom, w rundzie podsumowującej uczniowie zostawili pozytywne komentarze po przebytych zajęciach, a wychowawca klasy wraz z prowadzącym podziękowali uczniom za zaangażowanie i otwartość oraz respektowanie reguł panujących na lekcji. W informacji zwrotnej dla prowadzącego wychowawca przekazał, że istnieje duże zapotrzebowanie na interaktywną formę zajęć.

Pliki do pobrania

[J_Barwiak_scenariusz.pdf, 2.05 MB](#)

[J_Barwiak_zalacznik.pdf, 510.69 KB](#)

[Powrót do poprzedniej strony](#)

[Poprzednia Strona](#)
[Następna Strona](#)