

# Zmieniaj świat słowami!

## WIEDZA W PIGUŁCE

Słowa mają siłę. Za ich pomocą możesz zmieniać otaczającą rzeczywistość. Czy to brzmi mało realnie? A jednak, z oddziaływaniem słów na świat stykasz się na co dzień. Za każdym razem, gdy reklama przekona cię do kupna jakiegoś produktu. Albo gdy polityk nakłoni do oddania na niego głosu. Sam przekonujesz innych, aby zrobili coś po twojej myśli.

Wśród komunikatów, które zewsząd do ciebie docierają, znajdziesz nie tylko suche informacje i opinie. Wiele z nich ma na celu perswazję. Perswazja to przekonywanie lub nakłanianie. Komunikatem perswazyjnym jest więc taki, którego głównym celem jest wywarcie odpowiedniego wpływu na odbiorcę.

Informacje i opinie są często wykorzystywane w perswazji. Nie służą poszerzeniu twoich wiadomości na dany temat, lecz przekonaniu cię do czegoś. Wiele przykładów takiego użycia informacji i opinii można znaleźć w reklamach. „90% gospodyń było zadowolonych z efektu!” — to przekazanie opinii pewnej grupy osób. Słyszając takie zdanie, wiele osób pomyśli, że one też z pewnością będą zadowolone.

Warto znać podstawowe techniki perswazji, ponieważ zmniejsza to podatność na manipulację. Sam też możesz je wykorzystać, prezentując swoje zdanie na dany temat. Tylko od ciebie zależy, czy wykorzystasz techniki perswazyjne w dobrych, czy w złych celach.

Aby łatwiej przekonać kogoś:

- Wyjdź od tego, co uznaje się za oczywiste. Sprytnie sformułuj to, na co się wszyscy godzą. Wpłynie to na wstępny punkt widzenia twoich rozmówców.
- Zadbaj o swój wizerunek. Sprawiaj wrażenie człowieka „znającego się na rzeczy”. Bądź wiarygodny w oczach innych, ale także sympatyczny. Łatwiej dajemy się przekonać osobom, które lubimy.
- Skup uwagę słuchaczy na tym, na czym ci zależy. Na przykład na dobrych następstwach podjęcia działania albo na zaletach sytuacji. Przedstaw je obrazowo i zachęcająco. Odwróć uwagę od wad, niedogodności czy niekorzystnych skutków.
- Wzbudź w słuchaczach pewne pozytywne uczucia. Następnie zaproponuj sposób reakcji na nie — czyli właśnie to, do czego próbujesz przekonać. Przykładem tej techniki może być wypowiedź podczas narady samorządu: „Uczniowie pierwszych klas mogą jeszcze czuć się niepewnie. Pomyślcie, jak miło by było być serdecznie powitany w nowej szkole. Może zorganizujemy dla nich imprezę integracyjną?”.

## POMYSŁ NA LEKCJĘ

Umiejętność przekonywania innych do własnych racji jest niezwykle przydatna. Ci, którzy to potrafią, mogą szybko realizować swoje cele, z łatwością przekonując do nich otoczenie. Skuteczna perswazja to nic innego jak umiejętne wsłuchiwanie się w ludzi. To dzięki poznaniu zainteresowań, potrzeb i gustów innych możemy dobrać odpowiednie argumenty, za pomocą których przekonamy ich do samych siebie i naszych pomysłów. Należy jednak pamiętać, że perswazja nie jest manipulacją, jej celem nie może być kłamstwo.

## Cele operacyjne

Uczestnicy i uczestniczki:

- potrafią przekonać do swoich racji, odpowiednio dobierając argumenty i przywołując przykłady;
- wiedzą, że argumenty należy dobierać, mając na uwadze odbiorcę, m.in. jego wiek i zainteresowania;
- rozumieją różnicę między perswazją a manipulacją.

## Przebieg zajęć

1.

Czas: 10 min  
Forma: praca w grupach  
Pomoce: **karta pracy „Zmieniaj świat słowami!”**

Podziel uczestników zajęć na 6 grup. Każdy z zespołów powinien otrzymać jedną rolę z **karty pracy „Zmieniaj świat słowami!”**.

Omów zasady ćwiczenia. Każda z grup ma do odegrania rolę (grupy A przekonują grupy B do określonych działań, grupy B starają się odmówić). Poszczególne scenki nie mogą być dłuższe niż 5 minut. Każda z grup ma 10 minut na przygotowanie możliwie wielu argumentów i przykładów, aby przekonać do swoich racji. Poszczególne grupy powinny również wybrać swojego przedstawiciela, który odegra rolę.

2.

Czas: 25 min  
Forma: praca w grupach, dyskusja

Poproś reprezentantów kolejnych grup o odegranie przydzielonych ról.

Każda ze scenek nie powinna trwać dłużej niż 5 minut.

Po odegraniu danej scenki zachęć pozostałych uczestników zajęć do wygłaszania uwag i komentarzy:

- poproś o opinie na temat przywoływanych argumentów za i przeciw;
- czy grupie A udało się przekonać grupę B?
- co należałoby zmienić, aby jeszcze skuteczniej przekonać do swoich racji?

3.

Czas: 10 min  
Forma: dyskusja  
Pomoce: tablica, kreda lub marker

Zadaj pytanie:

- Co decyduje o skutecznym przekonywaniu innych do naszych racji? Wskazywane przez uczestników zajęć odpowiedzi zapisuj na tablicy.

Jako pytania pomocnicze rozważ:

- Czy te same argumenty możemy stosować do wszystkich osób?
- Co powinniśmy wiedzieć o osobie, którą staramy się do czegoś przekonać?
- W jaki sposób powinniśmy się zachowywać, prezentując nasze argumenty?
- Jakie znaczenie ma nasze nastawienie (np. entuzjazm lub brak pewności siebie) dla naszych rozmówców, których chcemy do czegoś przekonać?

Zadaj pytanie:

- Czy gdy przekonujemy innych do naszych racji, opłaca się ich oszukiwać? Jakie mogą być konsekwencje takiego zachowania?

Wyjaśnij różnicę między perswazją (zakłada odpowiedni dobór argumentów i przykładów w zależności od cech osoby, do której się zwracamy) od manipulacji (zakłada świadomą próbę wprowadzenia rozmówcy w błąd).

## Ewaluacja

Czy po przeprowadzeniu zajęć ich uczestnicy i uczestniczki:

- wiedzą, że to dobór odpowiednich argumentów i przykładów jest podstawą do skutecznego przekonania rozmówcy do swoich racji? (Rozważ realizację lekcji [Sztuka dyskusji](#))
- umieją dobierać argumenty i przykłady w zależności od sytuacji, w jakiej znajduje się rozmówca?
- potrafią modyfikować swój przekaz w zależności od potrzeb i zainteresowań rozmówcy?
- rozumieją różnicę między perswazją a manipulacją?

## Opcje dodatkowe

Zajęcia mogą zostać rozbudowane w punkcie III.3. Podziel uczestników na 6 grup, każdy z zespołów poproś o przygotowanie katalogu porad skutecznej perswazji oraz wskazanie tych zachowań, których powinniśmy unikać. Katalog powinien również zawierać możliwie wiele czynników, na które powinniśmy zwracać uwagę, przekonując innych do naszych racji (przykładowo: wiek, zainteresowania itp.) Prezentacjom poszczególnych grup powinny towarzyszyć komentarze i uwagi pozostałych uczestników zajęć.

Zajęcia mogą zostać zmienione w punkcie III.1 i III.2. Podziel uczestników zajęć na 4 grupy. Każdy z zespołów powinien przygotować ulotkę informacyjną zachęcającą do udziału w akcji promującej zdrowe odżywianie się. Każda z grup adresuje swój przekaz do innego grona odbiorców:

- do młodszych dzieci w przedszkolu;
- do uczniów szkół podstawowych;
- do uczniów gimnazjów i liceów;
- do rodziców.

Poproś poszczególne zespoły o prezentacje, a pozostałych uczestników zajęć zachęć do wygłaszania komentarzy i opinii.

## MATERIAŁY

### Karta pracy „Zmieniaj świat słowami!”

## ZADANIA SPRAWDZAJĄCE

### Zadanie 1.

Przekonujesz znajomą do swoich racji. Których z poniższych wypowiedzi nie powinieneś użyć:

- ☒ Nie masz racji, to co mówię jest słuszne i już!
- ☐ Wiem, że lubisz ten typ filmów, z całą pewnością ci się spodoba. Przecież ostatnio na filmie akcji doskonale się bawiłaś!
- ☒ Nie rób tego, w przeciwnym razie powiem twoim rodzicom!
- ☒ ... słuchaj, przecież rozmawiamy już od ponad godziny! Przyznaj mi w końcu rację! Obaliłem wszystkie twoje argumenty, musisz się jeszcze wiele nauczyć i kropka!
- ☐ To może zrobimy tak, najpierw pójdziemy tam, gdzie proponujesz ty, a potem tam, gdzie chciałbym ja...
- ☒ Po co się ze mną sprzeczasz, wiesz przecież, że jak zawsze to ja mam rację!
- ☒ Nie chcę już z tobą rozmawiać, do niczego nie chcesz się dać przekonać! Posłuchaj czasem innych, to nie boli!
- ☒ Rozumiem wszystkie wady tego pomysłu, to prawda, zimą nad morzem bardzo mocno wieje wiatr, jest zimno, nie ma co robić i nie ma wielu osób w naszym wieku... Chciałbym jednak, abyś jeszcze raz zastanowiła się nad spędzeniem tam ferii zimowych.
- ☐ Wiem, że lubisz restauracje szybkiej obsługi. Znudziła ci się ta w centrum miasta, ale przecież możemy pójść do innej...
- ☐ Tak, ale przecież zgodziliśmy się co do tego, że polskie morze jest latem nie dość ciepłe. Jeśli nie chcesz tam jechać, a rodzice nie dadzą nam pieniędzy na wyjazd za granicę, zostają tylko góry...
- ☒ To prawda, nikt nigdy jeszcze nie próbował wspiąć się na tę górę w ten sposób. To taki eksperyment, nie wiem czy się uda. Warto jednak spróbować...
- ☐ Czytałem na ten temat wiele artykułów i książek. Rozmawiałem też z różnymi osobami, które potwierdzają tę informację...
- ☐ Dobrze, zwróć jednak uwagę na plusy tej sytuacji. Nie pojedziemy na weekend do Krakowa, ale będziemy mieli czas na wspólne wyjście do sklepu, które odkładaliśmy od dłuższego czasu. Będzie to też okazja, aby spotkać się z naszymi znajomymi z podstawówki...

Zawsze warto być pewnym siebie. Gdy staramy się kogoś przekonać do naszych racji, nie możemy jednak próbować się wywyższać, ani przechwalać swoimi umiejętnościami i wiedzą. Nawet jeśli jesteśmy całkowicie pewni swoich racji, nasz rozmówca nie powinien poczuć się gorszy lub przytępiony na niewiedzy. W czasie rozmowy powinniśmy zawsze starać się zbudować pozytywną atmosferę, wskazywać wyłącznie dobre strony pomysłu lub sytuacji. Warto skupić się także na zainteresowaniach i potrzebach naszych rozmówców oraz postarać się zaprezentować argumenty w odniesieniu do ich doświadczenia. Skutecznym sposobem na przekonanie innych jest również przywołanie sprawdzonych źródeł wiedzy lub opinii osób, które są ważne dla naszych rozmówców. Kategorycznie należy natomiast unikać mędrkowania, nachalności i wszelkiego rodzaju gróźb. Ich zastosowanie może sprawić, że nawet jeśli mamy rację, nasi rozmówcy nie będą zainteresowani dalszą znajomością.

## SŁOWNICZEK

- **perswazja**: przekonywanie kogoś do własnych racji.
- **manipulacja**: ukryta perswazja. Przekonywanie kogoś do podjęcia pewnych (często niekorzystnych dla niego) działań i jednocześnie ukrywanie swoich prawdziwych intencji.
- **wizerunek**: sposób, w jaki ktoś postrzega sam siebie lub jak widzą go inne osoby.

## CZYTELNIA

- Cialdini Robert, **Wywieranie wpływu na ludzi**, tłum. B. Wojciszke, Gdańskie Wydawnictwa Psychologiczne, Gdańsk 2001, ISBN 83-87957-52-6.
- **Techniki manipulacji psychologicznej**, data aktualizacji: 16.04.2011, [dostęp: 14.01.2013], Dostępny w Internecie: [https://pl.wikibooks.org/wiki/Techniki\\_manipulacji\\_psychologicznej](https://pl.wikibooks.org/wiki/Techniki_manipulacji_psychologicznej).

---

Tekst: Urszula Dobrowolska, scenariusz: Michał Wysocki, konsultacja merytoryczna: Piotr Drzewiecki. Materiał pochodzi z serwisu [edukacjamedialna.edu.pl](http://edukacjamedialna.edu.pl) prowadzonego przez Fundację Nowoczesna Polska.

Udostępniono na licencji [Creative Commons Uznanie autorstwa - Na tych samych warunkach 3.0](https://creativecommons.org/licenses/by/3.0/).

Źródło: <http://edukacjamedialna.edu.pl/lekcje/zmienij-swiat-slowami/>.

Publikacja zrealizowana w ramach projektu Cyfrowa Przyszłość, dofinansowanego ze środków Ministerstwa Kultury i Dziedzictwa Narodowego.

Podstawa programowa:

Język polski, III poziom edukacyjny

Cele kształcenia

I. Odbiór wypowiedzi i wykorzystanie zawartych w nich informacji.

III. Tworzenie wypowiedzi.

Wiedza o społeczeństwie, III poziom edukacyjny

Treści nauczania

Środki masowego przekazu.

Nowa podstawa programowa:

Język polski, VII-VIII klasa

Treści nauczania

Uczeń gromadzi i porządkuje materiał rzeczowy potrzebny do tworzenia wypowiedzi; redaguje plan kompozycyjny własnej wypowiedzi.

Uczeń odróżnia przykład od argumentu.

Uczeń przeprowadza wnioskowanie jako element wywodu argumentacyjnego.

Uczeń zgadza się z cudzymi poglądami lub polemizuje z nimi, rzeczowo uzasadniając własne zdanie.

Uczeń rozpoznaje manipulację językową i przeciwstawia jej zasady etyki wypowiedzi.

Język polski, liceum i technikum

Treści nauczania

formułuje tezy i argumenty w wypowiedzi ustnej i pisemnej przy użyciu odpowiednich konstrukcji składniowych. wskazuje i rozróżnia cele perswazyjne w wypowiedzi literackiej i nieliterackiej.

rozumie i stosuje w tekstach retorycznych zasadę kompozycyjną (np. teza, argumenty, apel, pointa).

wyjaśnia, w jaki sposób użyte środki retoryczne (np. pytania retoryczne, wyliczenia, wykrzyknienia, paralelizmy, powtórzenia, apostrofy, przerzutnie, inwersje) oddziałują na odbiorcę.

rozróżnia typy argumentów, w tym argumenty pozamerytoryczne (np. odwołujące się do litości, niewiedzy, groźby, autorytetu, argumenty ad personam).

rozumie, na czym polega logika i konsekwencja toku rozumowania w wypowiedziach argumentacyjnych i stosuje je we własnych tekstach.

odróżnia dyskusję od sporu i kłótni.

rozpoznaje elementy erystyki w dyskusji oraz ocenia je pod względem etycznym.

stosuje zasady etyki wypowiedzi; wartościuje wypowiedzi językowe, stosując kryteria, np. prawda – fałsz, poprawność – niepoprawność.

rozróżnia pojęcia manipulacji, dezinformacji, postprawdy, stereotypu, bańki informacyjnej, wiralności; rozpoznaje te zjawiska w tekstach i je charakteryzuje.