



Perswazja i manipulacja

etyka wypowiedzi, chwyt manipulacyjny, uczciwa zachęta

opracowanie: Mateusz Będkowski · niekazmuliczyc.pl

WYPEŁNIA NAUCZYCIEL

Punkty / 11

Ocena

Imię i nazwisko _____ Klasa _____ Data _____

Grupa **A**

5 zadań · 11 punktów · 15 minut · bez słownika · pisz czytelnie · w zadaniach otwartych liczy się poprawna forma i pisownia.

Zadanie 1. (0–4)

OTWARTE

Perswazja czy manipulacja?

1. Jedz warzywa, bo mają witaminy potrzebne do wzrostu.

perswazja / manipulacja

2. Zapisz się na kurs pływania — nauczysz się bezpiecznie zachowywać w wodzie.

perswazja / manipulacja

3. Jeśli mnie lubisz, to dasz mi odpisać zadanie.

perswazja / manipulacja

4. Wszyscy fajni ludzie mają już ten telefon — tylko ty nie masz!

perswazja / manipulacja

1. 0 1 2 3 4

Zadanie 2. (0–3)

OTWARTE

Nazwij chwyt manipulacyjny.

1. Wszyscy w klasie już byli na tym filmie — chyba nie chcesz być jedynym, który go nie widział?

presja grupy / sztuczny pośpiech / szantaż emocjonalny

2. Jeśli naprawdę jesteś moim przyjacielem, oddasz mi swój deser.

presja grupy / sztuczny pośpiech / szantaż emocjonalny

3. Promocja tylko dziś do północy! Potem cena wzrośnie trzykrotnie!

presja grupy / sztuczny pośpiech / szantaż emocjonalny

2. 0 1 2 3

Zadanie 3. (0–1)

ZAMKNIĘTE

Czym różni się perswazja od manipulacji?

- A.** nie ma między nimi różnicy
- B.** perswazja to inaczej kłamstwo
- C.** manipulacja zawsze używa argumentów, a perswazja nie
- D.** perswazja przekonuje argumentami, a manipulacja — podstępem

Zamień manipulację na uczciwą zachętę z rzeczowym argumentem.

1. Tylko nierozgarnięci nie przychodzą na nasz koncert.

2. Kup teraz albo stracisz okazję na zawsze!

4.	0	1	2
----	---	---	---

Która wypowiedź narusza zasady etyki wypowiedzi?

- A. Masz rację w jednej sprawie, w drugiej się różnimy.
- B. Nie słuchajcie go, bo jest głupi.
- C. Proszę, wysłuchaj mnie do końca.
- D. Rozumiem twoje zdanie, ale mam inne argumenty.