



Perswazja i manipulacja

etyka wypowiedzi, chwyt manipulacyjny, uczciwa zachęta

opracowanie: **Mateusz Będkowski** · niekazmuliczyc.pl

KLUCZ NAUCZYCIELA

Grupa A

Suma: 11 pkt

Czas: 15 min

5 zadań · 11 punktów · 15 minut · bez słownika · pisz czytelnie · w zadaniach otwartych licz 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**Odpowiedź:** 1. perswazja; 2. perswazja; 3. manipulacja; 4. manipulacja**Rozwiązanie:** Perswazja przekonuje rzeczowymi argumentami. Manipulacja wykorzystuje presję, strach, pośpiech lub szantaż i ukrywa prawdziwy cel.**Punktacja:**

1. **1 pkt** — podpunkt 1
2. **1 pkt** — podpunkt 2
3. **1 pkt** — podpunkt 3
4. **1 pkt** — podpunkt 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**Odpowiedź:** 1. presja grupy; 2. szantaż emocjonalny; 3. sztuczny pośpiech**Rozwiązanie:** Presja grupy — „wszyscy już mają”; sztuczny pośpiech — „tylko dziś”, „ostatnie sztuki”; szantaż emocjonalny — „jeśli mnie lubisz...”.**Punktacja:**

1. **1 pkt** — podpunkt 1
2. **1 pkt** — podpunkt 2
3. **1 pkt** — podpunkt 3

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

Odpowiedź: D

Rozwiązanie: Odpowiedź: perswazja przekonuje argumentami, a manipulacja — podstępem.

Błędne odpowiedzi: pozostałe odpowiedzi opisują manipulację albo są błędne.

Punktacja: 1 pkt — poprawna odpowiedź.

Zamień manipulację na uczciwą zachętę z rzeczowym argumentem.

1. Tylko nierozgarnięci nie przychodzą na nasz koncert.

2. Kup teraz albo stracisz okazję na zawsze!

Odpowiedź: 1. np. Zapraszamy na koncert — zagra szkolny zespół, a wstęp jest bezpłatny.; 2. np. Zachęcamy do zakupu — produkt jest trwały i ma dwa lata gwarancji.

Rozwiązanie: Ocenia nauczyciel: zachęta bez presji, z prawdziwym argumentem.

Punktacja:

- 1. 1 pkt — podpunkt 1
- 2. 1 pkt — podpunkt 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, wystuchaj mnie do końca.
- D. Rozumiem twoje zdanie, ale mam inne argumenty.

Odpowiedź: B

Rozwiązanie: „Nie słuchajcie go, bo jest głupi.” obraża rozmówcę zamiast odnieść się do argumentów.

Błędne odpowiedzi: pozostałe wypowiedzi wyrażają sprzeciw z szacunkiem dla rozmówcy.

Punktacja: 1 pkt — poprawna odpowiedź.

Zasady przyznawania punktów

- Zadania zamknięte: 1 pkt za poprawną odpowiedź; 0 pkt za błędną, za brak odpowiedzi albo za wskazanie więcej niż jednej odpowiedzi.
- Zadania otwarte i z lukami: punkty według kryteriów podanych przy zadaniu. Każdy poprawny sposób rozwiązania jest akceptowany, także inny niż w kluczu.
- Przy poprawnej metodzie i błędzie rachunkowym uczeń traci tylko punkt za wynik końcowy; sam wynik bez wymaganego zapisu obliczeń daje najwyżej punkt za odpowiedź, jeśli kryteria tak stanowią.

Proponowana skala ocen (11 pkt)

11–10 pkt: bardzo dobry · 9 pkt: dobry · 8–7 pkt: dostateczny · 6–5 pkt: dopuszczający · 4–0 pkt: niedostateczny

Progi orientacyjne: ok. 90% / 75% / 55% / 40%. Dostosuj je do wewnętrznych zasad oceniania.