

| <b>Konspekt zajęć:</b><br><b>Reguły wywierania wpływu wg. Roberta Cialdiniego</b> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Grupa docelowa</b>                                                             | uczniowie szkół ponadpodstawowych (klasy 1-4)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>Cel główny</b>                                                                 | uczeń zna i rozumie reguły wywierania wpływu społecznego według Roberta Cialdiniego                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>Cele szczegółowe</b>                                                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>– uczeń potrafi rozpoznać techniki perswazyjne stosowane w mediach i polityce;</li> <li>– uczeń potrafi analizować przekazy medialne pod kątem stosowanych mechanizmów wpływu społecznego;</li> <li>– uczeń potrafi bronić się przed manipulacją medialną.</li> </ul>                                                                                                          |
| <b>Metody i formy pracy</b>                                                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>– metoda problemowa (analiza przypadków, praca w grupach);</li> <li>– dyskusja moderowana;</li> <li>– burza mózgów;</li> <li>– analiza treści medialnych (posty, materiały graficzne, przemówienia polityczne).</li> </ul>                                                                                                                                                     |
| <b>Czas trwania zajęć</b>                                                         | 90 minut                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Materiały, pomoce dydaktyczne</b>                                              | <ul style="list-style-type: none"> <li>– projektor i komputer do prezentacji materiałów multimedialnych;</li> <li>– karty pracy dla ucznia</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| <b>Przebieg zajęć</b>                                                             | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Wprowadzenie</li> <li>2. Omówienie reguł wywierania wpływu według Roberta B. Cialdiniego przedstawione w kartach pracy.<br/>Dyskusja: Uczniowie podają własne przykłady zastosowania poznanych reguł w życiu codziennym.</li> <li>3. Analiza przypadków – praca w grupach. Klasa dzieli się na grupy, każda grupa analizuje przykłady wykorzystania reguł wpływu</li> </ol> |

## Karta Pracy

**Robert Cialdini** to amerykański psycholog społeczny, uznawany za autorytet w dziedzinie badań nad mechanizmami perswazji. Jego książka „Wywieranie wpływu na ludzi” (Influence: The Psychology of Persuasion) stała się światowym bestsellerem. Cialdini opracował swoje teorie na podstawie wieloletnich badań oraz obserwacji rzeczywistych praktyk stosowanych w sprzedaży, reklamie i negocjacjach – przez kilka lat pracował incognito w firmach sprzedażowych, agencjach reklamowych i organizacjach charytatywnych, by zrozumieć mechanizmy skutecznego wpływania na decyzje innych. W efekcie sformułował siedem uniwersalnych reguł, które opisują, jak i dlaczego ludzie ulegają wpływom w codziennym życiu.

**Reguła wzajemności** – Ludzie mają naturalną potrzebę odpłacania za przysługi, nawet wtedy, gdy nikt tego od nich nie oczekuje.

Jeśli ktoś okaże nam uprzejmość lub coś podaruje (nawet drobnostkę), czujemy się zobowiązani, by się odwdziżyć. Może to być uśmiech, komentarz, cukierek – drobny gest, który jednak uruchamia silny mechanizm psychologiczny

### Mechanizm działania

Otrzymujesz coś → czujesz, że powinieneś się odwdziżyć → podejmujesz działanie.

### Reguła wzajemności w praktyce

Ktoś wysłał kartki świąteczne do nieznajomych. Większość adresatów... odesłała życzenia z powrotem

Gdy kelner dawał jeden cukierek, napiwki rosły o 3%. Przy dwóch – o 14%. Ale gdy wracał z drugim cukierkiem i mówił „to specjalnie dla Pana/Pani”, napiwki wzrastały aż o 23%.

Lajkujesz czyjś post? On teraz chętniej polubi Twój.

Politycy często dają coś za darmo – ulotki, festyny, obietnice – byśmy poczuli się zobowiązani i oddali na nich głos.

Fake newsy: dostajesz „tajne info” o przeciwnikach z prośbą o udostępnienie. Wiele osób udostępnia to dalej, nawet bez sprawdzenia.



Zdjęcie 1. Hanna Gronkiewicz-Waltz rozdaje ulotki, zabiegając o głosy w wyborach do Parlamentu Europejskiego

Źródło:

<https://warszawa.wyborcza.pl/warszawa/7,54420,31047484,kalet-a-i-gronkiewicz-waltz-wywalczyli-po-mandacie-dla-pis-i.html>

**Reguła zaangażowania i konsekwencji** - Ludzie chętniej podejmują większe działania, jeśli wcześniej zgodzili się na drobne zaangażowanie, ponieważ chcą być postrzegani jako konsekwentni. Osoby niekonsekwentne uchodzą za niezdecydowane lub niewiarygodne. Natomiast konsekwencja kojarzy się z siłą charakteru i racjonalnością.

#### Mechanizm działania

Zrobiłeś pierwszy krok → chcesz być konsekwentny → działasz dalej.

#### Reguła zaangażowania i konsekwencji w praktyce

Po obstawieniu konia w wyścigach, nagle wydaje ci się, że ma większe szanse – bo chcesz wierzyć, że dobrze wybrałeś.

Najpierw podpisujesz petycję online, potem łatwiej namówić cię na udział w proteście.

Publiczne deklaracje oznaczają silniejsze zaangażowanie. Udostępniasz post kandydata? Będziesz bardziej skłonny na niego głosować, by nie wyjść na „niekonsekwentnego”.

Wyraziłeś zgodę i podpisałeś listę poparcia, łatwiej przekonać cię do oddania głosu na tego kandydata.

**Spółeczny dowód słuszności** – Ludzie często naśladowają innych, zwłaszcza gdy nie są pewni, jak się zachować. Gdy widzą, że wiele osób wybiera określoną opcję, sami są bardziej skłonni postąpić tak samo.

#### Mechanizm działania

Widzisz, że inni coś robią → myślisz, że to właściwy wybór → postępujesz podobnie.

#### Spółeczny dowód słuszności w praktyce

Nawet sztuczny śmiech w programach rozrywkowych sprawia, że śmiejemy się razem z innymi.

Komunikaty typu „527 osób kupiło ten produkt” brzmią wiarygodniej niż „ponad 500”.

Gdy widzimy „93% klientów poleca”, chętniej wybieramy dany produkt – skoro większość tak zrobiła, to chyba warto.

Posty z dużą liczbą lajków i udostępnień wydają się prawdziwe – bo „skoro znajomi je udostępniają, to muszą być wiarygodne”.

Politycy mówią: „Wszyscy to popierają!”, pokazują tłumy i liczby, byś też poczuł, że warto dołączyć.



Zdjęcie 2. Czołowi politycy Koalicji Obywatelskiej na Marszu Miliona Serc w Warszawie, 1 października 2023 r.

Źródło: <https://warszawa.wyborcza.pl/warszawa/7,54420,30267106,startuje-do-sejmu-z-ostatniego-miejsca-a-brylowala-obok-tuska.html>

**Reguła lubienia i sympatii** – Chętniej ulegamy osobom, które lubimy – łatwiej im ufamy i spełniamy ich prośby.

#### Mechanizm działania

Lubisz kogoś → bardziej mu ufasz → łatwiej go słuchasz.

#### Reguła lubienia i sympatii w praktyce

Oskarżony jest pokazywany jako osobę godną sympatii.

Lubiany aktor promuje produkt – widzowie kupują, bo go lubią.

Lubimy tych, którzy są do nas podobni.

Sprzedawca mówi: „Też jestem z tego miasta”, czym od razu budzi zaufanie.

Polityk powtarza: „Jestem chłopakiem z osiedla...”, dzięki czemu wyborcy czują, że „to jeden z nas”.



Zdjęcie 3. Krzysztof Bosak, polityk Konfederacji, na placu zabaw z synami

Źródło: <https://www.se.pl/wiadomosci/lekkie/galeria/bosak-szaleje-z-synami-ale-mial-frajde/gg-6Hko-wRmV-vimm/gp-YP3S-SLRq-C3Po>

**Reguła autorytetu** – Ludzie łatwiej ulegają osobom lub instytucjom uznawanym za ekspertów. Zamiast analizować ich słowa, zakładają, że skoro autorytet coś mówi, to musi być prawdą.

#### Mechanizm działania

Ktoś uchodzi za eksperta → zakładasz, że ma rację → ufasz i postępujesz zgodnie z jego sugestią.

#### Reguła autorytetu w praktyce

Lekarz rekomenduje lek, więc pacjenci kupują go bez dodatkowych pytań.

Gdy naukowiec potwierdza teorię, ludzie łatwiej w nią wierzą, gdyż uznają go za autorytet.

Politycy powołują się na swoje doświadczenie, a wyborcy akceptują ich słowa bez głębszej analizy.

**Reguła niedostępności** – Ludzie bardziej pragną tego, co jest rzadkie lub trudne do zdobycia. Gdy słyszymy, że coś jest „tylko teraz” albo „dla wybranych”, nasza chęć posiadania wzrasta – nawet jeśli wcześniej nie zwracaliśmy na to uwagi.

#### Mechanizm działania

Coś jest rzadkie/limitowane → myślisz „to musi być cenne” → chcesz to mieć.

#### Reguła niedostępności w praktyce

Promocja tylko do jutra!

W polityce:

Zostały tylko 3 dni, aby oddać swój podpis pod petycją.

Jeszcze dziś możesz wesprzeć naszą kampanię i pomóc w decydującej walce.

Jako pierwsi poznaliście nasz plan reform – bądźcie częścią tej zmiany.

### Tusk apeluje do Hołowni: To już jedyna okazja

oprac: Bartosz Lewicki  
22 stycznia 2023, 16:17

Ten tekst przeczytasz w 2 minuty

 Subskrybuj nas na Youtube



Donald Tusk / PAP / Karol Zienkiewicz

Zdjęcie 4. Donald Tusk w trakcie spotkania przedwyborczego

<https://wiadomosci.dziennik.pl/polityka/artykuly/8642819,donald-tusk-szymon-holownia-polska-2050-platforma-obywatelska-wybory.html>

**Reguła natychmiastowego wpływu** – Ludzie podejmują decyzje szybko, opierając się na prostych wskazówkach zamiast głębszej analizy.

#### Mechanizm działania

Mózg reaguje na proste sygnały → nie analizujesz → działasz automatycznie.

#### Reguła natychmiastowego wpływu w praktyce

Hasło „Tylko dziś ostatnia szansa!” wywołuje sztuczne poczucie pilności i zmusza do szybkiej decyzji bez namysłu.

Slogan „Zmiany od zaraz!” upraszcza przekaz i zastępuje konkretne programy emocjonalnym wezwaniem do działania.

## Jak rozpoznać i bronić się przed wpływem społecznym

Każdego dnia mamy do czynienia z różnymi formami wywierania wpływu – w reklamach, mediach społecznościowych, szkole, pracy czy codziennych rozmowach. Często nie zdajemy sobie sprawy, że wiele naszych decyzji nie wynika z przemyślenia, lecz z automatycznych reakcji na subtelne techniki perswazji. Reguły wpływu społecznego opisane przez Roberta Cialdiniego pomagają zrozumieć, jak działa ten mechanizm. Równie istotne jest jednak to, jak nauczyć się rozpoznawać takie sytuacje i skutecznie się przed nimi bronić. Poniżej przedstawiamy konkretne sposoby, które pomogą zwiększyć odporność na manipulację.

|                                                                                                                                        |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Reguła wzajemności</b> – Darmowy prezent wywołuje presję, by coś kupić lub zrobić w zamian.                                         |
| Zastanów się: „Czy i tak bym to kupił?” – jeśli nie, nie czuj się zobowiązany.                                                         |
| <b>Reguła zaangażowania i konsekwencji</b> – Trudno zmienić zdanie po publicznej deklaracji.                                           |
| Masz prawo się pomylić – zmiana opinii to oznaka dojrzałości, nie słabości.                                                            |
| <b>Reguła społecznego dowodu słuszności</b> – Naśladujemy innych, by czuć się częścią grupy.                                           |
| Zastanów się: „Czy naprawdę tego chcę?” – nie wszystko, co popularne, jest dobre.                                                      |
| <b>Reguła lubienia i sympatii</b> – Ufamy sympatycznym lub podobnym do nas osobom.                                                     |
| Oceń przekaz, nie osobę – czy kupiłbyś to samo od kogoś innego?                                                                        |
| <b>Reguła autorytetu</b> – Ufamy ekspertom, osobom popularnym.                                                                         |
| Sprawdź, czy naprawdę mają wiedzę i czy nie działają kierując się własnym interesem.                                                   |
| <b>Reguła niedostępności</b> – Ograniczona oferta wywołuje presję decyzji.                                                             |
| Zatrzymaj się i zastanów: „Czy naprawdę tego chcę, czy tylko boję się stracić?”                                                        |
| <b>Reguła natychmiastowego wpływu</b> – Pośpiech i emocje skłaniają do impulsywnych decyzji.                                           |
| Zatrzymaj się i zastanów: „Dlaczego to takie pilne?” i „Co się stanie, jeśli poczekam?” – większość „ostatnich szans” to tylko presja. |

## Technika STOP

### S – Sprawdź emocje

Oddziel emocje od faktów, zastanów się, co czujesz: presję, ekscytację, lęk przed stratą? To sygnały, że możesz być pod wpływem manipulacji.

### T – Trzymaj dystans

Nie spiesz się z decyzją. Zrób krok w tył, daj sobie chwilę na zastanowienie.

### O – Oceń sytuację

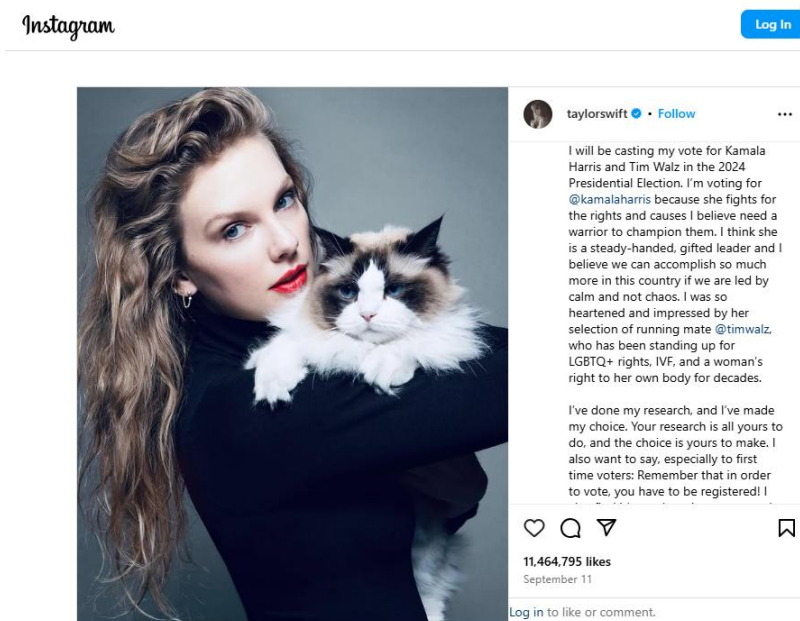
Zastanów się: czy to naprawdę pilne? Czy wiem wszystko, co trzeba? Czy ktoś mnie pogania, żeby szybciej zdecydować?

### P – Podejmij decyzję świadomie

Dopiero po refleksji zdecyduj: działać, zrezygnować, a może jeszcze poszukać więcej informacji.

**Ćwiczenie 1:** Zidentyfikuj techniki perswazji i manipulacji użyte przedstawionych poniżej przykładach z kampanii przedwyborczych. Wyjaśnij, w jaki sposób mogą one wpłynąć na odbiorców i ich decyzje wyborcze.

1. Post Taylor Swift na Instagramie, w którym publicznie popiera Kamalę Harris i Tima Walza w wyborach prezydenckich w 2024 roku.

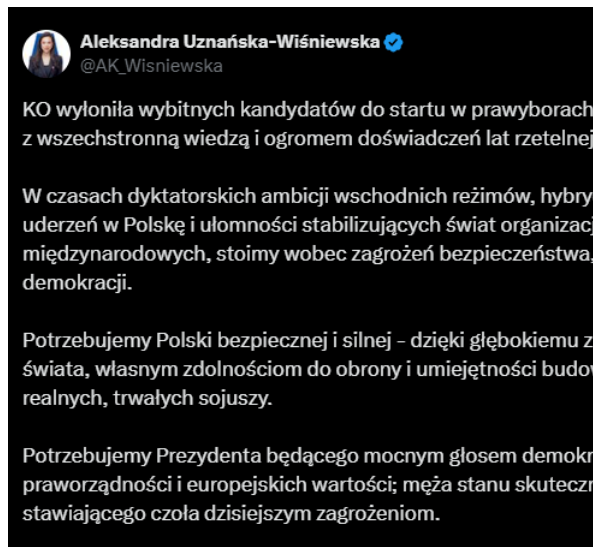


Tłumaczenie wpisu: (...) W wyborach prezydenckich w 2024 roku oddam głos na Kamalę Harris i Tima Walza. Głosuję na @kamalaharris, ponieważ walczy o prawa i wartości, które – moim zdaniem – wymagają zdecydowanego i silnego głosu. Uważam ją za opanowaną i utalentowaną liderkę. Wierzę, że jako społeczeństwo możemy osiągnąć znacznie więcej, jeśli nasz kraj będzie prowadzony przez spokój, a nie chaos.

Byłam głęboko poruszona jej decyzją o wyborze @timwalz na kandydata na wiceprezydenta. Od wielu lat angażuje się on w obronę praw osób LGBTQ+, dostęp do in vitro oraz prawo kobiet do decydowania o własnym ciele.

Przeprowadziłam własną analizę i podjęłam decyzję. Ty również masz prawo zrobić to samo i wybrać świadomie. Szczególnie chciałabym przypomnieć osobom głosującym po raz pierwszy: aby wziąć udział w wyborach, należy się zarejestrować. Zachęcam też do wcześniejszego głosowania – to często prostsze i wygodniejsze. W mojej relacji znajdziesz link do rejestracji oraz szczegóły dotyczące terminów głosowania.

2. Post Aleksandry Uznańskiej-Wiśniewskiej popierający kandydaturę Radosława Sikorskiego w prawyborach na prezydenta RP



Źródło: <https://t.co/hH3PZDhYja>

3. Zdjęcie Donalda Trumpa w roli pracownika restauracji McDonald's zrobione w trakcie kampanii prezydenckiej w USA w 2024 r.



Zdj. Doug Mills-Pool/Getty Images

4. Prezydent Ukrainy Wołodymyr Zełenski, przewodnicząca Komisji Europejskiej Ursula von der Leyen i premier Ukrainy Denys Szmyhał podczas spotkania w Kijowie, na tle flag UE i Ukrainy.



Źródło: <https://www.volkskrant.nl/nieuws-achtergrond/van-nooit-naar-ooit-naar-straks-zelensky-zet-de-turbo-op-eu-lidmaatschap-oukraine~b1d1f074/>

5. Zdjęcie przedstawiające wywiad Władimira Putina z Tuckerem Carlsonem, który miał miejsce 9 lutego 2024 r. Był to pierwszy wywiad, którego udzielił Putin zachodniemu dziennikarzowi od momentu inwazji na Ukrainę.



Źródło: <https://wyborcza.pl/7,75399,30681368,putin-przystroil-sie-w-piorka-jastrzebia-pokoju.html>

6. Zdjęcie przedstawia licytację spotkania z funkcjonariuszami z Archiwum X podczas 33. finału WOŚP.



Źródło: <https://skierniewice.policja.gov.pl/es/informacje/103935,WOSP-licytacja-spotkania-z-funkcjonariuszami-z-Archiwum-X.html>

**Ćwiczenie 2:** 24 lutego 2025 r. Minister Spraw Zagranicznych, Radosław Sikorski, wystąpił podczas 11. Nadzwyczajnej Sesji Specjalnej Zgromadzenia Ogólnego ONZ oraz posiedzenia Rady Bezpieczeństwa ONZ, gdzie przemawiał w imieniu Wysokiej Przedstawiciel UE. Jego wystąpienie miało miejsce w kontekście przyjęcia rezolucji „Droga do pokoju”, zainicjowanej przez Stany Zjednoczone i wspieranej przez europejskich sojuszników Ukrainy, w tym Polskę.

Zidentyfikuj techniki perswazji i manipulacji użyte w przemówieniu. Wyjaśnij, w jaki sposób mogą one wpłynąć na odbiorców i ich decyzje wyborcze.

Zdjęcie Ministra Radosława Sikorskiego przemawiającego podczas 11. Nadzwyczajnej Sesji Specjalnej Zgromadzenia Ogólnego ONZ oraz posiedzenia Rady Bezpieczeństwa ONZ



Źródło: <https://www.gov.pl/web/dyplomacja/wystapienia-ministra-radoslaw-sikorskiego-na-zgromadzeniu-ogolnym-onz-i-radzie-bezpieczenstwa>

Panie Przewodniczący, Koleżanki i Koledzy! Zwracam się dziś do Państwa nie tylko jako Minister Spraw Zagranicznych demokratycznie wybranego rządu Polski, ale także w imieniu Wysokiej Przedstawiciel Unii Europejskiej Kai Kallas, aby przedstawić stanowisko Unii Europejskiej w sprawie nielegalnej i niesprowokowanej wojny Rosji przeciwko Ukrainie. Jak zostało powiedziane, nikt nie chce i nie potrzebuje pokoju w Ukrainie bardziej niż Ukraińcy. Nikt nie ma większego interesu w europejskim bezpieczeństwie niż My, Europejczycy. I nikt nie ma większej mocy, aby zakończyć ten konflikt niż Rosja – a wszystko, co musi zrobić, to zaprzestać zabijania i opuścić terytoria, które nielegalnie okupuje. Tylko pamiętając o tych faktach, możemy pracować nad osiągnięciem wszechstronnego, sprawiedliwego i trwałego pokoju w Ukrainie, zgodnego z Kartą Narodów Zjednoczonych. W tę tragiczną rocznicę kierujemy nasze myśli do Ukraińców, którzy doświadczyli cierpienia. Ich odporność jest świadectwem niezłomnego ducha ludzi, którzy szukają jedynie należnego im miejsca we wspólnocie wolnych narodów. Nie wolno nam nigdy zapomnieć o zbrodniach popełnionych przez rosyjskie wojska w Borodiance, Buczy, Irpieniu, Mariupolu i wielu innych miejscach w Ukrainie. Sprawcy muszą zostać pociągnięci do pełnej odpowiedzialności. Powinniśmy również uznać daleko idące reperkusje poza granicami Ukrainy. Wojna Rosji zakłóciła globalne rynki żywności i energii. Dotknęła kraje w Afryce, Ameryce Łacińskiej, Azji, tysiące kilometrów od Ukrainy. A także ludzi w Rosji. Rosyjski rząd wydał na tę wojnę przynajmniej 200 miliardów dolarów z pieniędzy podatników. Prawdopodobnie będzie ona kosztować Rosję ponad 1 bilion dolarów w przewidywanym wcześniej wzroście gospodarczym do końca następnego roku. Wystarczy wyobrazić sobie, ile przedszkoli, szkół i szpitali można by zbudować za tę fortunę dla rosyjskich obywateli, albo dla innych ludzi na świecie. Zamiast budować je w Rosji, Kreml woli bombardować je na Ukrainie, traktując własnych obywateli jako straty uboczne. Do stycznia tego roku zginęło około 170 000 rosyjskich żołnierzy. Kolejne 600 000 zostało rannych. Należy również zwrócić uwagę na popleczników Moskwy. Koreańska Republika

Ludowo-Demokratyczna dostarcza teraz Moskwie nie tylko broń, ale także żołnierzy na miejscu. Iran dzieli się z Rosją dronami Shahed. Koleżanki i Koledzy, właściwa droga naprzód pozostaje niezmieniona: Rosja powinna natychmiast, całkowicie i bezwarunkowo wycofać wszystkie swoje siły z terytorium Ukrainy. My, jako Europejczycy, będziemy nadal stać ramię w ramię z Ukrainą, aby osiągnąć sprawiedliwy i trwały pokój. Pokój poprzez siłę - jedyny rodzaj, który szanuje Kreml. Na koniec chciałbym zadedykować tej Radzie maksimum mojego poprzednika, ministra spraw zagranicznych Polski, Ocalałego z Auschwitz i stalinowskich więzień, profesora Władysława Bartoszewskiego - „Jeśli nie wiesz, jak się zachować, zachowaj się przyzwoicie”. Dziękuję, Chwała Ukrainie.

***Pytania do dalszej dyskusji:***

1. Czy przedstawione argumenty są oparte na faktach, czy raczej na emocjach?
2. Jakie znaczenie ma równowaga między racjonalnymi argumentami a emocjonalnym przekazem?
3. Czy same fakty wystarczą, by przekonać odbiorców, czy konieczne jest stosowanie emocjonalnych odniesień?
4. Czy przemówienie jest obiektywne, czy reprezentuje jednostronną narrację?
5. Czy można wskazać inne sposoby przedstawienia sytuacji, które byłyby bardziej neutralne?
6. Czy manipulacja emocjami jest dopuszczalnym narzędziem politycznym?
7. Jak odróżnić uczciwą perswazję od dezinformacji?