Rafał Żak

JAK WYGRAĆ Z MANIPULACJĄ

rozpoznanie, obrona, kontratak

FISZKI®
MAŁY FORMAT – WIELKA TREŚĆ

SPIS TREŚCI

Praca z fiszkami 1
Techniki manipulacyjne 3
Gry 37

Koncepcja serii: Sławomir Kuchta
Projekt graficzny: Bartosz Czarnecki
Redakcja: Patrycja Wojsyk
Korekta: dr Tomasz Karpowicz
Skład: Marcin Rodziewicz
Ilustracje: www.fiszki.pl/autorzyfoto

© Wydawnictwo Cztery Głowy, Gdańsk 2017
Wydanie elektroniczne, ISBN: 978-83-7843-272-2
biuro@fiszki.pl

SŁOWO O KOMPETENCJACH XXI WIEKU

Carnegie Institute of Technology podaje, że 85% naszych sukcesów zawodowych i finansowych zależy od tego, jak komunikujemy, negocjujemy i budujemy relacje – wskazuje zatem na kompetencje miękkie, jako źródło przyszłych sukcesów.

Tymczasem wyraźnie widać, że kompetencje te są w systemie edukacji traktowane po macoszemu. Sama semantyka temu sprzyja: *miękkie*, czyli nieco gorsze od tych *twardych*, solidnych. *Miękkie*, czyli jakoby bardziej ulotne, subtelniejsze, z założenia bardziej „humanistyczne" – w przeciwieństwie do tych *twardych*, czyli konkretnych, mocnych, z definicji – „technicznych".

Nauczmy się kształcić kompetencje miękkie na równi z tymi twardymi! Twórzmy model zrównoważonego rozwoju osobowości. Twarde kompetencje to solidne podstawy, ale bez kompetencji miękkich będą jak fundament, którego nie widać, gdyż nie wystaje ponad grunt.

PIOTR BUCKI
jeden z autorów
fiszek rozwijających
kompetencje XXI wieku

PRACA Z FISZKAMI (1)

Od czasu do czasu ktoś Cię do czegoś przekonuje, a czasem to Ty próbujesz przekonać kogoś. Niekiedy czujesz, że argumenty drugiej strony są słabej jakości. Zdarza Ci się też poczuć, że ktoś Tobą w dyskusji manipuluje. Jeżeli sytuacje wymienione powyżej są Ci znane – te fiszki są dla Ciebie!

Nauczysz się z nich rozpoznawać manipulacje i fałszywe argumenty. Poznasz sztuczki wytrawnych manipulatorów. Zobaczysz, w jaki sposób wpływają na Ciebie media, politycy, publicyści i codzienni rozmówcy.

> Ci, którzy potrafią w dyskusji odkrywać fałszywe argumenty i odpowiednio na nie odpowiadać, mają szansę skuteczniej bronić swojego zdania, a tym samym — dbać o swoje interesy.

PRACA Z FISZKAMI (1)

Każda fiszka skonstruowana jest identycznie (zwracaj uwagę na zastosowany krój pisma!):

Na pierwszej stronie znajdziesz kilka przykładów zastosowania konkretnej manipulacji. Zazwyczaj podaję trzy: każdy z innej rzeczywistości. Będą to więc argumenty biznesowe, światopoglądowe czy polityczne.

Na drugiej stronie zaczynam od wytłumaczenia, na czym polega dana technika i jak wygląda zawarty w niej mechanizm.

> Na koniec podpowiadam, w jaki sposób można sobie poradzić z opisywaną manipulacją. Jasne, że sposobów radzenia sobie z nią może być więcej, ale od czegoś warto zacząć.

PRACA Z FISZKAMI (2)

Zapraszam zatem do edukacyjnej zabawy. Jej zadaniem będzie (w przystępnej formie) nauczyć Cię rozpoznawania manipulacji oraz fałszywych argumentów.

Jak grać i się uczyć?

1. Najpierw przeczytaj przykładowe argumenty z pierwszej strony fiszki.
2. Później samodzielnie się zastanów, dlaczego każdy z nich jest błędny.
3. W kolejnym kroku odwróć kartę i zobacz, na czym polega manipulacja.
4. Zastanów się, w jaki sposób można sobie z nią radzić.
5. Pomyśl, w jakich sytuacjach życiowych masz do czynienia z tym argumentem. I już dziś przygotuj się na obronę.

A gdzie tutaj gra? Odwróć fiszkę!

PRACA Z FISZKAMI (2)

Na ostatnich dwóch fiszkach zawarto gry, w które najlepiej grać **po** przeczytaniu wszystkich wcześniejszych kart. Można traktować je jako sprawdzenie znajomości poszczególnych technik.

Pierwsza polega na odkrywaniu manipulacji, druga – na tworzeniu manipulacyjnych argumentów.

Oczywiście zachęcam do wymyślania swoich własnych zastosowań fiszek. Ja testowałem je w pracy indywidualnej i podczas zajęć grupowych. Okazały się niezmiernie efektywną metodą rozwijania umiejętności rozpoznawania manipulacji.

Tyle słowa wstępnego. Czas na naukę. Zaczynajmy!

TECHNIKI MINIPULACYJNE

CIĘŻAR DOWODU

MANIPULACJA

Umysły wszystkich ludzi są ze sobą połączone w magiczny sposób. Część naszej świadomości jest wspólna dla całej ludzkości. Jesteś w stanie udowodnić mi, że się mylę?

Jakie macie dowody na to, że w ostatnich wyborach Donald Trump nie ucierpiał na skutek oszustw wyborczych? (autentyczna wypowiedź D. Trumpa do dziennikarzy).

Myślę, że niektórzy ludzie mają zdolności parapsychiczne. Jesteś w stanie udowodnić, że się mylę?

CIĘŻAR DOWODU

ROZPOZNANIE

Technika jest pokrętna. Opiera się na założeniu, że skoro nie potrafisz udowodnić, że nie mam racji, to automatycznie oznacza to, że rację mam. Zabieg polega na przesunięciu odpowiedzialności za zebranie dowodów z tych, którzy coś twierdzą, na tych, którzy chcieliby zaprzeczyć.

OBRONA I KONTRATAK

> Można w tej sytuacji poradzić sobie przypomnieniem osobie pytającej podstawowych zasad dyskusji (jedna z nich mówi właśnie o tym, że ciężar dowodu spoczywa na tym, kto stawia tezę). Można też żartem wskazać rozmówcy, że jeśli ktoś twierdzi, że potrafi wrzucić piłkę do kosza dwadzieścia razy z rzędu, to na nim spoczywa obowiązek udowodnienia tego.

ANEGDOTA

MANIPULACJA

Samochody tej marki są beznadziejne. Sam jeździłem takim przez cztery lata. W ciągu tego czasu dwa razy zmieniałem silnik i raz skrzynię biegów.

Jestem menedżerem, który trzyma ludzi krótko i nie pozwala sobie wchodzić na głowę. I proszę – jakie mam wyniki. Co jasno pokazuje, że to jest najlepsze możliwe podejście do pracowników.

To, że palenie jest niezdrowe, to nie jest taka pewna sprawa, trzeba po prostu wiedzieć, jak palić. Mój dziadek, dla przykładu, palił do dziewięćdziesiątki, a umarł tylko dlatego, że potrącił go samochód.