



"Co powiesz?"

- Grupa: szkoły ponadpodstawowe (15–19 lat)
- Tematy: konstruktywna rozmowa + dialog bez eskalacji + granice odpowiedzialności
- Czas: 30 minut
- Forma: praca w parach + omówienie na forum

PRZEBIEG (krok po kroku)

- 1** Przypomnij trzy poziomy rozmowy i efekt bumerangu (z modułu scenariusza). (3 min)
- 2** Pary odgrywają rozmowę: jedno jest Wujkiem Markiem, drugie prowadzi rozmowę. Wujek daje się przekonać. (10 min - 5 minut na osobę, potem zmiana ról)
- 3** Wariant porażki: jedna osoba z pary gra wujka, który mimo dobrej rozmowy NIE daje się przekonać. Uczeń ćwiczy zakończenie z szacunkiem i postawienie granicy („rozumiem, to twoja decyzja, ja babci tego nie polecę”). Ćwiczenie akceptacji, że nie wszystko się uda, jest równie ważne jak ćwiczenie perswazji. (10 min - 5 minut na osobę, potem zmiana ról)
- 4** Forum: co było najtrudniejsze? Gdzie są granice waszej odpowiedzialności? (5 min)
- 5** Podsumowanie prowadzącego znajdziesz w kluczu na końcu tego materiału. (2 min)

CEL

Uczeń ćwiczy rozmowę z bliską osobą która uwierzyła w dezinformację – stosując pytania zamiast konfrontacji, troskę zamiast wyższości, i rozumiejąc granice tego co może osiągnąć.

MATERIAŁY

Karta ze scenariuszem (poniżej). Przestrzeń do pracy w parach.

MATERIAŁ ROBOCZY

TWOJE ZADANIE - przeprowadź rozmowę używając tych zasad:

- Zaczynij od troski, nie od "to scam, dałeś się nabrać".
- Pytaj: "Czy masz umowę? Czy firma jest w KRS? Możemy razem sprawdzić?"
- Pokaż dowód razem (lista ostrzeżeń KNF), nie wykładaj z pamięci.
- Jeśli się upiera, powiedz raz jasno że się martwisz, i zaznacz że decyzja jest jego.

ROLA WUJKA: bądź przekonany, podekscytowany, trochę urażony gdy ktoś wątpi ("nie ufasz mi? znajomy już zarobił!").

PYTANIA NA FORUM:

1. Co było najtrudniejsze w tej rozmowie?
2. Gdzie kończy się Twoja odpowiedzialność?



KLUCZ DO OMÓWIENIA

1 O CO CHODZI W TEJ AKTYWNOŚCI

To jest kulminacja całego pakietu dla PPB - i najtrudniejsza umiejętność jakieś uczymy.

Uczeń ćwiczy rozmowę z bliską osobą która już zainwestowała w scam i jest emocjonalnie zaangażowana. Stawka jest realna: pieniądze rodziny, relacja z wujkiem, presja żeby przekonać babcię. Aktywność integruje wszystko: rozpoznanie scamu, weryfikację i najtrudniejsze, czyli rozmowę bez eskalacji.

Kluczowa lekcja podwójna: (1) jak rozmawiać żeby zwiększyć szansę że ktoś posłucha, (2) że nie zawsze się uda i to nie jest twoja porażka.

2 CZEGO SZUKAMY - dobra rozmowa

ZACZYNA OD TROSKI, nie od oceny.

Dobrze: "Wujku, martwię się o ciebie, dlatego chcę to z tobą sprawdzić."

Źle: "To oczywisty scam, jak mogłeś się nabrać."

PYTA, nie oskarża.

Dobrze: "Masz jakąś umowę? Firma jest w KRS? Sprawdźmy razem."

Źle: "Na pewno nie masz żadnej umowy, bo to oszustwo."

POKAZUJE DOWÓD RAZEM, nie wykląda z wyższością.

Dobrze: otwiera listę ostrzeżeń KNF na telefonie, ogląda wspólnie.

Źle: "Każdy wie że KNF ostrzega przed takimi rzeczami."

STAWIA GRANICĘ Z SZACUNKIEM.

Dobrze: "Powiedziałem ci bo mi zależy. Decyzja jest twoja, ale ja babci tego nie polecę."

Źle: ciągłe naciskanie aż do kłótni.

3 EFEKT BUMERANGU - dlaczego ton decyduje

Wujek już zainwestował. Przyznanie że to scam = przyznanie że dał się oszukać. To boli ego. Bezpośredni atak ("dałeś się nabrać") aktywuje obronę - wujek będzie bronił decyzji TYM mocniej, im mocniej go atakujesz. To efekt bumerangu.

Pytanie zamiast oskarżenia daje wujkowi możliwość dojścia do wniosku samemu - bez utraty twarzy. "Sprawdźmy razem czy firma jest w KRS" pozwala mu odkryć problem, zamiast usłyszeć że jest głupi.



4 GRANICE ODPOWIEDZIALNOŚCI - najważniejsza część forum

Ta grupa często bierze nadmierną odpowiedzialność za "uratowanie" bliskich. Wyraźnie postaw granicę:

MOŻESZ: dać informację, wyrazić troskę, pokazać dowody, nie być częścią problemu (nie przekonywać babci), zaproponować pomoc w weryfikacji.

NIE MOŻESZ: zmusić dorosłego do zmiany decyzji, wziąć odpowiedzialności za jego wybór, uratować kogoś kto nie chce być uratowany.

Jeśli wujek mimo wszystko zainwestuje - to nie jest porażka ucznia. Uczeń zrobił co mógł: ostrzegł, pokazał, zadbał o babcię. Reszta jest poza jego kontrolą.

To rozróżnienie chroni młodych ludzi przed braniem na siebie ciężaru który nie jest ich. Podkreśl to mocno.

5 JAK PODSUMOWAĆ FORUM

Pytanie "co było najtrudniejsze" - typowe odpowiedzi: wujek się obrażał, trudno nie powiedzieć wprost "to scam", presja żeby przekonać babcię.

Potwierdź że to **NAPRAWDĘ** jest trudne. Nie ma idealnego skryptu. Są tylko lepsze i gorsze podejścia.

Pytanie "gdzie kończy się odpowiedzialność" - prowadź do: kończy się na daniu informacji i wyrażeniu troski. Babci możesz powiedzieć osobno "ja bym nie ryzykował, sprawdziłem i to wygląda na scam" - ale nie musisz prowadzić wojny na argumenty z wujkiem.

6 ANTYCYPACJA TRUDNYCH REAKCJI UCZNIÓW

"Skoro wiem że to scam, czemu nie powiedzieć wprost?"

→ Bo "wprost" zwykle nie działa na kogoś emocjonalnie zaangażowanego. Twój cel to nie satysfakcja z powiedzenia prawdy - to zwiększenie szansy że wujek się wycofa. Pytanie daje większą szansę niż oskarżenie.

"To frustrujące że mogę zrobić wszystko dobrze i on i tak zainwestuje."

→ Tak, to jest frustrujące i prawdziwe. Ludzie mają prawo do własnych decyzji, nawet złych. Twoja rola to dać im najlepszą informację - nie kontrolować wynik. To trudna, ale ważna granica.

"A co z babcią - czuję że muszę ją uratować."

→ Babci możesz powiedzieć wprost swoją opinię i pokazać dowody - to w porządku. Ale ostateczna decyzja babci też należy do niej. Możesz chronić ją informacją, nie przymusem.



7 PUENTA DO WYPOWIEDZENIA NA KONIEC

"Najtrudniejsze rozmowy o dezinformacji to te z ludźmi których kochamy. Nie wygrasz ich krzykiem ani udowadnianiem że masz rację. Wygrasz troską, pytaniami i wspólnym sprawdzaniem. A gdy nie wygrasz, mimo że zrobiłeś wszystko dobrze - to nie twoja porażka. Dałeś informację i pokazałeś zaangażowanie. Reszta należy do drugiej osoby. To jest granica której musisz się nauczyć: odpowiadasz za to co powiesz, nie za to w co ktoś inny zdecyduje uwierzyć."

8 JEŚLI ZOSTAŁO WIĘCEJ CZASU

Połączenie z rolą ambasadorską (Team InfoCheck): te same umiejętności rozmowy bez eskalacji działają gdy PPB uczy młodszych albo reaguje w swoim środowisku. Można wskazać że to kompetencja na całe życie, nie tylko na te zajęcia.