

Învățã pentru reușitã!

# Unitate de conținut 1



SAY:  
„BYE, POLARITY“



Co-funded by  
the European Union

## Cuprins

---

1	Polarizarea în viața de zi cu zi.....	2
1.1	Introducere (acumularea cunoștințelor) - 10min .....	2
1.2	Prima impresie (acumularea cunoștințelor) - 45min .....	2
1.3	Cum ne afectează efectele de halou pozitive și negative (aplicarea cunoștințelor) - 50min...	3
1.4	Auto-revelația (acumularea cunoștințelor) - 30min .....	4
1.5	Prima impresie și polarizarea (aplicarea cunoștințelor) - 30min .....	5
1.6	Polarizarea prin nume (acumularea cunoștințelor) - 5min .....	6
1.7	Ce poate face un nume (aplicarea cunoștințelor) - 25min.....	6
1.8	Imaginea oamenilor prin numele sale (aplicarea cunoștințelor) - 30min .....	6
1.9	Influența vârstei (acumularea cunoștințelor) - 30min .....	7
1.10	Aspectul fizic (aplicarea cunoștințelor) - 20min .....	7
1.11	Norme sociale privind aspectul fizic (acumularea cunoștințelor) - 15min .....	8
1.12	Cercetare despre normele privind aspectul fizic (acumularea cunoștințelor) - 100min.....	8
1.13	Polarizarea prin norme legate de aspectul fizic (aplicarea cunoștințelor) - 50min .....	10
1.14	Polarizarea prin proprietate (aplicarea cunoștințelor) - 40min.....	11
1.15	Polarizarea prin comportament (aplicarea cunoștințelor) - 90min.....	12
1.16	Discuție generală (asigurarea cunoștințelor) - minimum 30min .....	14
	Surse .....	15

# 1 Polarizarea în viața de zi cu zi

---

## 1.1 Introducere (acumularea cunoștințelor) - 10min

### Ce înseamnă „polarizarea”?

Lumea noastră este un loc divers. Oamenii au idei, nevoi și dorințe diferite, urmăresc scopuri diferite și văd sens în lucruri diferite. Oamenii au idei schimbătoare despre bine și rău, nu toți au avut aceeași creștere și educație, nu au crescut în aceleași circumstanțe și au avut experiențe foarte diverse în viața lor.

Diversitatea poate reprezenta o îmbogățire semnificativă dacă învățăm să o abordăm. Aceasta poate fi o misiune excelentă, mai ales într-o lume în schimbare rapidă, care devine din ce în ce mai apropiată prin tehnologiile moderne. Cu toate acestea, dacă nu învățăm să facem acest lucru, diferitele modele de viață pot duce la mai multe conflicte și dispute. Apariția acestor conflicte se numește *polarizare*. Aceasta înseamnă că printre oameni se dezvoltă *poli* rigizi, care, la fel ca poliul nord și sud al pământului, sunt departe unul de celălalt și pot fi chiar opuși unul față de celălalt. Polarizarea poate apărea în orice situație unde diferite idei, obiceiuri, circumstanțe, atitudini sau așteptări se contrazic și nu sunt mediate între ele. În plus, dacă polarizarea dintre oameni rămâne neabordată, se pot dezvolta multe dificultăți: ignoranță, excludere, ceartă sau chiar violență.

Prin urmare, recunoașterea, abordarea și depășirea polarizării face parte din modelarea unei lumi pașnice, bazate pe comunitate și respect în care toți oamenii își pot găsi locul, atât la scară mică, cât și la scară mare.

### Ce este "polarizarea în viața de zi cu zi"?

Polarizarea are loc deja în viața noastră imediată, de zi cu zi. Probabil că ați avut deja experiența oamenilor care se comportă la poli opuși unul față de celălalt din cauza unor lucruri mărunte. Acest lucru se poate datora aspectului fizic, felului în care vorbesc, hobby-urilor, pasiunilor sau caracterelor lor. Prin urmare, este foarte important să recunoaștem bazele pentru polarizare, aflate deja în aceste aspecte mărunte din viața de zi cu zi, și să învățăm să le facem față. Să facem asta cu următoarele exemple și exerciții!

## 1.2 Prima impresie (acumularea cunoștințelor) - 45min

Imaginează-ți următoarea situație: mergi la o plimbare sau te așezi confortabil pe o bancă undeva. Deodată, o persoană trece pe lângă tine. Nu cunoști această persoană și nu ai mai văzut-o până acum în viața ta. Nu știi de ce, dar ai putea să inventezi o poveste despre această persoană. Această poveste nu trebuie să fie corectă sau să vă spună ceva concret despre persoană. Dar felul în care se mișcă, felul în care arată, felul în care este îmbrăcată persoana – toate acestea îți oferă o idee pe baza căreia inventezi tot felul de lucruri. Poate că această persoană îți amintește și de altcineva cu care îl asociei.

Probabil ați mai experimentat acest lucru înainte. El are un nume: efectul primei impresii. Pe baza primelor impresii, inventăm tot felul de lucruri despre alți oameni care contribuie la imaginea pe care o avem despre ei. Când o primă impresie tinde să fie *pozitivă*, se numește *efect de halou*; când tinde să fie *negativă*, se numește *efect de halou negativ*.

### Relevanță practică

Acum formați perechi sau grupuri mici. Schimbați experiențe cu privire la următoarele sarcini și notați rezultatele sub formă de cuvinte cheie:

- Descrie 2-3 situații în care ți-ai format o imagine ca urmare a primelor impresii legate de un om.
- Gândește-te ce percepții (îmbrăcăminte, mișcări, voce etc.) v-au influențat imaginea despre persoana respectivă și în ce fel.
- În cele din urmă, vorbiți despre propria experiență a unei alte persoane care și-a câștigat o imagine despre tine prin primele impresii care au fost adevărate sau partial adevărate.

Apoi comparați rezultatele împreună la clasă.

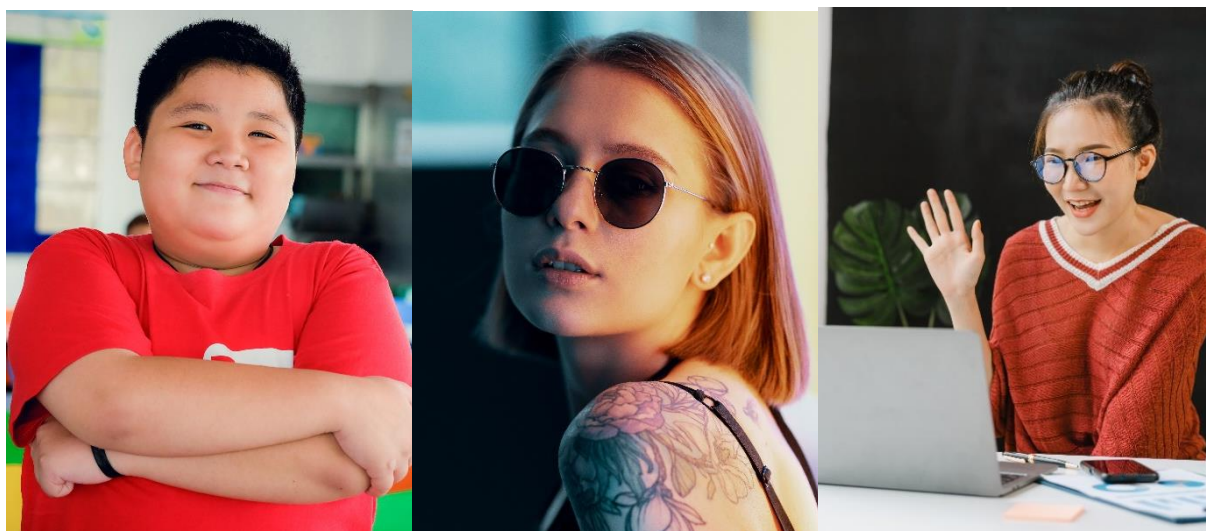
### 1.3 Cum ne afectează efectele de halou pozitive și negative (aplicarea cunoștințelor) - 50min

Acum, vrem să încercăm să lăsăm efectele primei impresii să ne afecteze direct. În acest scop, veți găsi aici șase poze, pentru care veți primi un mic exercițiu:

- Privește imaginea timp de 10 secunde.
- Apoi, notează răspunsurile la următoarele întrebări, doar pentru tine:
  - Ce plăceri sau antipatii are aceasta persoană?
  - Ce hobby-uri are? Care este profesia acestuia?
  - Ce experiențe a avut deja persoana aceasta în viața sa?
  - Ce prieteni și familie are persoana respectivă?
  - Cum apreciați caracterul persoanei?
- Apoi, treci la următoarea imagine și repetă exercițiul.
- După ce ați parcurs toate cele șase imagini, comparați notițele din clasă. Pentru fiecare imagine, întrebați-vă unii pe alții cum ați găsit răspunsurile pe care le-ați dat.

Acestea sunt imaginile:





#### 1.4 Auto-revelația (acumularea cunoștințelor) - 30min

Atunci când avem prima impresie despre oameni, inventăm numeroase noțiuni, idei și povești întregi despre ei pe baza acesteia. Uneori primele impresii pot fi adevărate, dar de cele mai multe ori sunt complet greșite.

##### Important

Două lucruri sunt cruciale în ceea ce privește prima impresie: în primul rând, nu ne putem baza cu adevărat pe primele impresii. În al doilea rând, dacă nu reflectăm asupra lor și le criticăm, ele pot deveni chiar motive de prejudecăți, discriminare și tratament inegal.

De aici apare întrebarea: De unde vin toate ideile pe care le preluăm din primele impresii? Cum venim tocmai cu aceste idei și nu cu altele? De ce anumiți oameni declanșează un sentiment anume și nu altul? Răspunsul este pe cât de simplu, pe atât de amplu: primele impresii se bazează pe propriile noastre experiențe, amprente și preconcepții despre lume. Nu știm aproape nimic despre cealaltă persoană despre care avem impresia respectivă. Prin urmare, gândurile și simțirile noastre nu au încotro decât să se bazeze pe informațiile și preconcepțiile noastre și să compare noile impresii cu aceste informații. Facem asta neconștient.

Pe scurt: primele mele impresii îmi spun mult mai multe despre mine, amprentele mele, experiențele anterioare, prioritățile, prejudecățile și toate influențele care îmi afectează gândirea și sentimentele, decât îmi spun despre cealaltă persoană. Poate că educația mea sau experiențele pe care le-am avut cu alți oameni mă influențează. Poate că media sau domeniile mele de interes sunt amestecate. Poate că visele, dorințele și nevoile mele îmi afectează semnificativ prima impresie despre ceilalți. Poate că clișeele din mintea mea, prejudecățile învățate sau opiniile generale îmi provoacă și ele impresii

### Important

Primele impresii sunt mai degrabă așa-numitele auto-revelații despre mine și amprentele mele decât impresiile reale ale unei alte persoane.

### Relevanță practică

Pe baza acestei perspective, uitate-te din nou la cuvintele cheie pentru cele șase imagini din exercițiul anterior. Întreabă-te ce spun primele impresii despre tine, amprentele tale, experiențele, preconcepțiile și prejudecățile și notează-le într-un mesaj personal. Acest mesaj poate fi scris sau în format audio. Important este că nu trebuie să arăți nimănui descoperirile tale, și să le înregistrezi singur și neobservat. Numai așa îți poți permite să fii sincer cu tine însuși.

Poți păstra rezultatul reflecției, și mai târziu îl poți compara cu noile prime impresii despre oameni. S-ar putea să descoperi că ceva s-a schimbat.

## 1.5 Prima impresie și polarizarea (aplicarea cunoștințelor) - 30min

Oricine realizează că efectele de halou pozitive și negative au o mare importanță pentru noi, și se bazează mai mult pe propriile amprente, prejudecăți sau dorințe decât pe adevăr, își dă repede seama de importanța primelor impresii pentru conceptul de polarizare.

Prea repede ne pregătim să judecăm cealaltă persoană și trecem cu vederea faptul că ne formăm această judecată pe baza experiențelor noastre anterioare și nu pe cealaltă persoană. În principiu, aceasta nu este o problemă, pentru că astfel de experiențe anterioare ne ajută să filtrăm lumea rapid pentru a îi putea face față. Cu toate acestea, această circumstanță devine adesea o problemă atunci când nu mai punem la îndoială, criticăm sau a redefinim filtrele, amprentele și presupunerile noastre despre lume. Acest lucru se datorează faptului că atitudinile se pot dezvolta în noi toți contribuind la polarizare.

Porniți o discuție generală între voi în clasă. Fiecare dintre voi poate dezvălui ce și cât de mult doriți. Discutați următoarele întrebări și căutați idei împreună:

- În ce moduri poate prima impresie să creeze, să favorizeze sau să întărească polarizarea între oameni?
- În ce arii ale vieții percepi o astfel de polarizare prin primele impresii sau unde bănuiești că poate exista aceasta?
- În ce măsură ai contribuit vreodată la polarizarea dintre tine și ceilalți prin primele impresii? Cu cine te-ai aliat? Împotriva cui te-ai aliat?
- Ce crezi că s-ar putea face cu polarizarea prin efectele primei impresii? Cum poate fi prevenită? Cum ar trebui abordată atunci când are loc? Gândește-te atât la atitudinea interioară a oamenilor,, cât și la modul în care se tratează reciproc.

- Puteți împărtăși rezultatele cu întreaga clasă pentru vizualizare și modificări ulterioare.

### **1.6 Polarizarea prin nume (acumularea cunoștințelor) - 5min**

Mai departe, vrem să lucrăm pe domenii specifice în care polarizarea poate apărea în viața de zi cu zi. Aceste arii sunt luate direct din viață și uneori s-ar putea să nu bănuiești că ne influențează gândirea polarizantă.

Primul exemplu este reprezentat de către *nume*. Nu doar aspectul unei persoane ne oferă o primă impresie, ci și numele acesteia. Pentru această situație, psihosociologii au inventat zicala: „Un nume valorează cât o mie de cuvinte”. Gândește-te la ce ar putea însemna această zicală.

### **1.7 Ce poate face un nume (aplicarea cunoștințelor) - 25min**

Acum gândește-te timp de câteva minute unde și cum ai putut să fi intrat în contact cu subiectul legat de *numele* unei persoane, în așa fel încât acest nume a provocat apariția anumitor imagini, prejudecăți sau clasificări față de persoana respectivă. Încearcă să-ți dai seama care sunt caracteristicile diferite ale unei persoane, asociate cu numele acesteia.

De asemenea, ia în considerare că această persoană poate avea un titlu (*Dr. sau Prof.*) sau gândește-te la efectul poreclor.

Scrie-ți gândurile și împărtășește-le cu clasa într-o scurtă discuție

### **1.8 Imaginea oamenilor prin numele sale (aplicarea cunoștințelor) - 30min**

Acum citește următorul mesaj:

*Acest lucru nu poate fi adevărat! De ce nu ai spus asta mai devreme? Trebuie să-ți spun că sunt chiar dezamăgit. Nu m-aș fi gândit niciodată în felul acesta în legătură cu tine și acum chiar trebuie să-mi explici cum stau lucrurile.*

Împreună cu altcineva din clasă, dezbate cum se schimbă părerea ta despre acest mesaj și a contextului său în funcție de numele vorbitorului. Dă exemple de nume din limba maternă sau dintr-o limbă străină și discută cum se schimbă imaginea ta despre persoana respectivă.

Împreună, comparați imaginile și poveștile care vă apar în minte în funcție de nume. Apoi, alegeți câte două nume și spuneți unul altuia ce vârstă îi dați acelei persoane. Puteți alege orice vârstă doriți. În timp ce vorbiți, observați din nou cum schimbarea vârstei afectează percepția asupra mesajului.

La sfârșit, gândiți-vă împreună la polarizarea care ar putea apărea dacă ne lăsăm influențați puternic de către numele unei persoane. Gândiți-vă la alte exemple de nume.

### 1.9 Influența vârstei (acumularea cunoștințelor) - 30min

Peste tot în lume, vârsta oamenilor joacă un rol central privind modul în care sunt clasificați în grupuri și societăți. Adesea, persoanele cu o vârstă mai mare se bucură și de mai multe avantaje sau de un prestigiu mai mare decât persoanele mai tinere. Acesta se numește *principiul seniorității* (= *principiul demnității îmbătrânirii*).

Principiul seniorității poate fi reflectat în diferite moduri. Cei care lucrează de mai mult timp într-o companie primesc, de obicei, mai mulți bani decât colegii mai tineri. Oamenii în vârstă au adesea mai multe de spus în familie decât cei mai tineri. Odată cu creșterea în vârstă, o persoană are permisiunea de a se implica în mai multe activități și, de obicei, imaginea noastră despre înțelepciune și experiență este, de asemenea, legată de vârsta înaintată..

#### Relevanță practică

Enumerați, în clasă, alte domenii în care vârsta face diferența. Îți poți pune următoarea întrebare: Ce avantaje și dezavantaje sau libertăți și restricții am ca tânăr și pe care le am ca persoană în vârstă? În plus, întrebați-vă unde ați sugera modificări, de exemplu, eliminarea sau introducerea altor limite de vârstă. Prezintă motive pentru opiniile tale.

După finalizarea enumerării, vă gândiți, de asemenea, la modul în care polarizarea (de exemplu, între grupurile de vârstă) ar putea apărea din cauza vârstei și ce ar trebui făcut în acest sens.

### 1.10 Aspectul fizic (aplicarea cunoștințelor) - 20min

Un alt factor cheie care contribuie la polarizarea oamenilor este aspectul lor fizic. Privește cele două imagini de mai jos și ia în considerare gândurile cu privire la următoarea întrebare: De ce majoritatea oamenilor tind să cumpere morcovii din imaginea de jos în loc de cei din imaginea de sus?





Desigur, morcovii din ambele poze nu diferă deloc în ceea ce privește conținutul sau efectul lor. Deci, ce îi determină pe oameni să judece lumea din perspectiva anumitor idei de aspect fizic plăcut?

Gândiți-vă la toate aspectele care, după părerea voastră, caracterizează un așa-zis *aspect fizic plăcut* al oamenilor. Întrebați-vă de unde ar putea veni astfel de presupuneri și rezumați punctul de vedere în câteva propoziții. Apoi, puteți discuta rezultatele voastre în clasă.

### **1.11 Norme sociale privind aspectul fizic (acumularea cunoștințelor) - 15min**

Aspectul fizic al oamenilor include diferite elemente: corpul și trăsăturile acestuia, stilul vestimentar, igiena, accesoriile, . - dar toate elementele, în ciuda diferențelor, au un lucru în comun: acestea urmează idei specifice despre cum *ar trebui* și cum *nu ar trebui* să arate cineva. Astfel de idei se numesc norme. Prin urmare, aspectul oamenilor este *standardizat* în diferite moduri

Astfel de norme sociale găsim peste tot în lume: o anumită mărime a corpului este considerată „normală”, o anumită coafură este considerată „normală” sau anumite stiluri de îmbrăcăminte sunt considerate „normale”. Astfel de norme nu sunt naturale. Se schimbă constant și se adaptează la condițiile noastre de viață prin diverse influențe. Prin urmare, normele sunt modificabile și nu sunt fixe.

#### **Relevanță practică**

Împreună cu un partener din clasă, reflectează asupra originii normelor sociale privind aspectul fizic ideal. Cine hotărăște ce este „frumos” și ce nu? Enumerați câteva dintre aceste norme sociale care vă vin în minte. Apoi comparați-le în cadrul clasei.

### **1.12 Cercetare despre normele privind aspectul fizic (acumularea cunoștințelor) - 100min**

Pentru a începe următoarele exerciții, comparați următoarele imagini și lucrați împreună în clasă diferitele idei privind normele aspectului fizic, reprezentate în aceste imagini.



Acum formați grupuri mai mici, luați câte un dispozitiv conectat la internet și efectuați o căutare. Veți face mai multe exerciții pentru a crea o conștientizare clară a diferitelor norme sociale.

### Relevanță practică

#### Exercițiul 1:

Cercetați, pe internet sau în cărți, diferite epoci istorice și normele acestora cu privire la aspectul fizic al oamenilor. Studiați diferite secole și diferite părți ale lumii. În această călătorie, documentează-te și despre alte continente, pentru că oamenii au trăit întotdeauna în locuri variate și au dezvoltat norme sociale diferite decât în Europa. Analizați 3-4 exemple din timpuri și locuri diferite. Care erau normele de aspect fizic în trecut?

Enumerați rezultatele cercetării și apoi faceți o scurtă prezentare de grup, în clasă, despre constatările voastre.

### Relevanță practică

#### Exercițiul 2:

Cercetați pe internet și în alte medii, ideile standard privind aspectul fizic al oamenilor în reclame, filme, seriale sau jocuri video. Analizați 3-4 exemple; din ani diferiți și locuri diferite. Ce norme se aplică aspectului fizic?

Enumerați rezultatele cercetării și apoi faceți o scurtă prezentare de grup, în clasă, despre constatările voastre.

### Relevanță practică

Exercițiul 3:

Lastly, do some research on social media (Instagram, TikTok, Snapchat, YouTube, Facebook, WhatsApp, ...) on the norms of appearance that are common there. What norms prevail there and how are they addressed? Analyse 3-4 examples of different times and places. What are the norms of appearance there?

Enumerați rezultatele cercetării și apoi faceți o scurtă prezentare de grup, în clasă, despre constatările voastre.

### ***1.13 Polarizarea prin norme legate de aspectul fizic (aplicarea cunoștințelor) - 50min***

Ceea ce este considerat „normal” este privit ca fiind o instrucțiune. „Trebuie să fii așa!” este o cerere adesea tacită. Acest lucru poate duce la polarizare deoarece nu suntem conștienți de majoritatea așteptărilor pe care le asociem cu normele. Acum, adună câțiva termeni care indică probleme polarizante cu privire la corpul uman. Scrieți fiecare termen pe câte un bilețel.

Aici sunt câteva exemple:

- Gen
- Vârstă
- Atractivitate
- Culoare (a părului, a pielii, a ochilor ...)
- Caracteristici specifice ale aspectului fizic
- Voce
- Mișcare (mers, limbajul corpului...)
- Expresii faciale
- etc.

Puteți dezvolta acești termeni sau îi puteți formula într-un mod mai detaliat. După câteva minute, se vor strange bilețelele. Apoi, formați un cerc din scaune și puneți toate bilețelele în mijlocul cercului.

Acum votați pe rând: Câți dintre voi și ce subiecte considerați a fi deosebit de importante în ceea ce privește polarizarea, excluderea, discriminarea? În acest fel, alege cele mai importante trei probleme pentru clasa ta. Apoi discutați fiecare dintre ele timp de aproximativ 10 minute.

### Relevanță practică

În această discuție, așezați în cerc, găsiți motive pentru fiecare dintre cei trei termeni aleși pentru care s-ar putea produce polarizarea și reflectați împreună cum ar putea fi evitată polarizarea sau cum poate fi redusă dacă se întâmplă deja.

La sfârșitul acestei runde de discuții, faceți din nou același lucru. Acum, totuși, alegeți cei trei termeni pentru care crezi că nu există sau aproape deloc polarizare.

### Relevanță practică

Împreună, explicați de ce credeți că efectul de polarizare nu are loc, sau are loc cu greu în termenii pe care i-ați ales și întrebați-vă unii pe alții dacă acesta este într-adevăr cazul. Poate vei descoperi că polarizarea poate apărea și cu termenii aleși. Dacă acesta este cazul, discutați de ce și cum ați putea face față polarizării într-un mod semnificativ.

## 1.14 Polarizarea prin proprietate (aplicarea cunoștințelor) - 40min

Priviți doar pantofii din aceste două imagini și nimic altceva. Ce puteți spune despre cele două persoane? Care ar putea fi condițiile lor de viață? Împărtășiți idei în clasă.



Apoi citiți următoarea poveste:

Amelie are 300 de euro de bani de buzunar în fiecare lună și are nevoie de pantofi noi. De aceea cumpără o pereche nouă de la marca ei preferată cu 250 de euro. Ea este sigură că pantofii vor rezista ceva timp și își vor păstra aspectul frumos. Și într-adevăr, pantofii noi ai Ameliei o ajută să meargă bine și cu plăcere timp de doi ani.

Mark primește 50 de euro în bani de buzunar în fiecare lună, atât își poate permite. Are nevoie și de pantofi noi. Așa că își cumpără o pereche cu 40 de euro dintr-un magazin. Pantofii sunt de calitate inferioară și, prin urmare, durează doar două luni. Apoi mai are nevoie de ceva. Pe tot parcursul anului, problema cu pantofii continuă și trebuie să cumpere pantofi noi la fiecare câteva luni, ceea ce, din fericire, se plătește la jumătate, pe lângă celelalte cheltuieli de buzunar.

Amelie și Mark își compară cheltuielile efectuate pe pantofi după doi ani. Amelie a cheltuit 250 de euro. Mark, în schimb, a fost nevoit să cumpere perechi de pantofi cu o valoare totală de 300 de euro în cele 24 de luni pentru ca s-au tot rupt. Deci, a cheltuit mai mulți bani în general, având mai puțini bani de buzunar.



### Relevanță practică

Notează cuvinte cheie din mesajul poveștii și gândește-te ce legătură ar putea avea aceasta cu polarizarea. În ce măsură ar putea apărea un conflict între Amelie și Mark?

Apoi, pe baza acestor idei, începeți o dezbatere de grup în clasă. Interpretați afirmația: „Bogăția polarizează!” - Ce poate însemna această propoziție? Ce legătură au toate acestea cu Amelie și Mark? Mai mult, unde se produce o posibilă polarizare între oameni prin posesiuni și bogăție în viață?

Notați cuvintele tuturor pe tablă și întrebați-vă după aceea ce s-ar putea face pentru a reduce posibila polarizare prin proprietate.

### ***1.15 Polarizarea prin comportament (aplicarea cunoștințelor) - 90min***

Pe lângă potențialul de conflict în ceea ce privește limbajul, corpul sau bogăția, acesta poate avea și un efect polarizant dacă există așteptări față de un anumit comportament. Mai ales atunci când acest comportament este recompensat și alt comportament este pedepsit, problemele apar adesea în rândul oamenilor. Ne putem gândi la multe domenii ale vieții în care oamenii trebuie să îndeplinească anumite așteptări.

### Relevanță practică

În clasă, petreceți câteva minute notând ariile vieții în care este esențial să îndepliniți anumite așteptări comportându-vă într-un anumit fel. Enumerați-le.

Acum, vom privi contextul școlar. În școală, așteptările diferite pot contribui la polarizare. Priviți următoarele două imagini. Apoi, în echipe de câte doi, discutați despre cum ar fi putut apărea aceste situații.







Apoi fiecare dintre voi își face propria hartă mentală. Notați „Așteptări la școală” la mijloc. Întrebarea este: cu ce așteptări de la comportamentul meu mă confrunt la școală? Notează cât mai multe idei poți. Gândește-te la așteptările profesorilor, părinților, colegilor, prietenilor și așa mai departe.

Exemple: Să fac performanță, să iau anumite note, să mă prezint la clasă, să fiu tăcut, să-mi păstrez lucrurile de la școală ordonate, să arăt interes, să rămân prietenos, să merg la culcare la o anumită oră, să studiez suficient.

#### Relevanță practică

Apoi discutați împreună: care dintre ideile voastre ar putea duce la polarizare în clasă? De exemplu, notele pot crea polarizare în rândul elevilor dumneavoastră? Cum și de ce? Dar celelalte idei pe care le aveți?

După ce ați discutat câteva puncte, întrebați-vă cum să preveniți o astfel de situație polarizantă. Cu ce ar putea contribui școala și sistemul școlar? Cu ce ar putea contribui profesorii și elevii? Ce ar putea face părinții? Cum putem reduce polarizarea care are deja loc în școli?

Vom transfera apoi rezultatele discuției în alte domenii ale vieții.

#### Relevanță practică

Formați grupuri. Fiecare grup preia o zonă diferită a vieții în care așteptările creează o anumită presiune comportamentală care poate duce la polarizare între oameni. Gândiți-vă la lumea muncii, a sportului, a rețelelor sociale și a internetului, la familie,...

Fiecare grup alcătuiește un afiș format din două părți: în primul rând, stabiliți cum se construiesc așteptările de la un anumit comportament în aria voastră de viață. În al doilea rând, întrebați cum ar putea acest lucru să ducă la polarizare și conflict între persoanele implicate. De exemplu, într-o familie în care toți membrii familiei trebuie să urmeze o dietă vegetariană, ce ar putea cauza conflicte?

După aceea, fiecare grup își prezintă posterul în fața clasei și întreaga clasă discută ce s-ar putea face pentru a reduce polarizarea în zona respectivă a vieții și pentru a contribui la un simț mai pronunțat al comunității și înțelegere reciprocă.

### 1.16 Discuție generală (asigurarea cunoștințelor) - minimum 30min

Ați dobândit o perspectivă în exercițiile individuale pe care le-ați finalizat, că polarizarea începe deja în viața de zi cu zi. Nu este doar o chestiune de arii mai mari ale vieții, ci începe aici și acum, cu tine și cu mine. Are de-a face cu primele impresii, vârsta, sexul, profesiile, aspectul, nivelul financiar, până la numele pe care îl poartă cineva. Prin urmare, trebuie să fim conștienți de aceste lucruri în mintea noastră. Acestea sunt prezente constant

#### Relevanță practică

Fiecare dintre voi va reflecta acum asupra a trei perspective critice pe care le-ați obținut din exercițiile individuale privind prevenirea polarizării.

Apoi așezați scaunele în cerc în clasă. Apoi spuneți-le celorlalți în câteva propoziții de ce credeți că subiectele alese sunt importante și ce credeți că s-ar putea face cu acestea.

Apoi discutați problemele voastre și încercați să formulați împreună 5-10 propoziții care să reflecte ceea ce ați putea face pentru a minimiza polarizarea în viața de zi cu zi. Scrieți singuri aceste propoziții.

## Surse

---

Cizek, B., et al: Kommunikationspsychologie, Österreichisches Institut für Familienforschung, 2005.

Fiedler, K.: Die Verarbeitung sozialer Informationen für Urteilsbildung und Entscheidungen. In: Stroebe, W., Hewstone, M., Stephenson, G.M. (eds) Sozialpsychologie. Springer, 1997.

Garms-Homolova, V.: Sozialpsychologie der Einstellungen und Urteilsbildung, Springer, 2020.

Nicolau, J.L, Mellinas, J.P. and Martín, E.: "The halo effect", in Buhalis, D. (editor).Encyclopedia of Tourism Management and Marketing, 2022.

Nisbett R; Wilson, T.: The halo effect: Evidence for unconscious alteration of judgments, Journal of Personality and Social Psychology, 1977.

Pöchmüller, V. et al.: Vornamen beeinflussen Verhaltensurteile. Eine experimentelle Studie zu Beurteilungsfehlern in der Einschätzung des Sozialverhaltens Emotionale und soziale Entwicklung in der Pädagogik der Erziehungshilfe und bei Verhaltensstörungen: ESE 4 (2022) 4.

Quinz, H.: Subjektive Wahrnehmung und Legitimierungsstrategien von VermögenserblInnen, Wirtschaft und Gesellschaft 46, 2020.

Raab, G., Unger, A., Unger, F: Theorien sozialer Wahrnehmung und sozialer Urteilsbildung als Ausgangspunkte. In: Marktpsychologie. Gabler, 2010.

Rosar U. et al.: Physische Attraktivität und soziale Ungleichheit, Analyse und Kritik 01, 2014.



[www.byepolarity.eu](http://www.byepolarity.eu)



<https://www.facebook.com/bye-Polarity-103509115621549>



[https://www.instagram.com/bye\\_polarity/](https://www.instagram.com/bye_polarity/)



Co-funded by  
the European Union

Finanțat de Uniunea Europeană. Punctele de vedere și opiniile exprimate aparțin doar autorilor și nu reflectă neapărat opinia Uniunii Europene sau a Agenției Executive pentru Educație și Cultură (EACEA). Nici Uniunea Europeană, nici EACEA nu pot fi considerate responsabile pentru acestea.

Număr proiect: 2021-1-AT01-KA220-SCH-000032621