Scenariu didactic
Didactica infuzării

Adaptare pe baza scenariului didactic dezvoltat în cadrul cursului de formare „Educație media digitală pentru profesorii de gimnaziu și de liceu”, desfășurat de Centrul pentru Jurnalism Independent în Programul de Educație Media

Titlu activitate: ***Elaborarea textului argumentativ (I). Strategii de persuasiune***
Autor: Simona Konradi, profesoară de limba și literatura română
Editor: Maria Epatov, formatoare în cadrul Programului de Educație Media și profesoară de limba și literatura română
Durată: 50 de minute

Concepte cheie din domeniul educației media: tehnici de persuasiune, opinie

Concepte cheie din domeniul disciplinei: text argumentativ, tipar textual, puncte de vedere, argumentare

Tipul activității: infuzare

Competențe specifice:
1.4. Participarea activă la dezbateri simple, formulând puncte de vedere și/sau continuând ideile celorlalți, exprimând un punct de vedere față de opiniile expuse de interlocutor(i).
2.3. Argumentarea punctelor de vedere pe marginea a două sau mai multe texte de diverse tipuri, având în vedere posibilitatea unor interpretări multiple.
3.1. Redactarea unui text complex, în care să își exprime puncte de vedere argumentate, pe diverse teme sau cu referire la diverse texte citite.

Obiective de învățare
La finalul activității, elevi vor ști/putea să:
- formuleze puncte de vedere în funcție de contextul comunicațional;
- susțină punctele de vedere folosind argumente;
- construiască argumente utilizând tehnici de persuasiune;
- elaboreze un text argumentativ pe diverse teme utilizând tehnici de persuasiune.

Recomandat pentru clasa a VIII-a

Relevant pentru: dezvoltarea gândirii critice

© Centrul pentru Jurnalism Independent, 2026

1. **Evocare** (8 minute):

Elevii sunt provocați de către profesor cu întrebarea: „Cum poți convinge pe cineva să facă tema în locul tău?”. Profesorul poate folosi, dacă dispune de resursele tehnologice necesare, un document colaborativ de tip Google Docs, în care elevii să noteze răspunsurile. Dacă nu dispune de acestea, răspunsurile pot fi notate în caiete, apoi citite câteva exemple. Astfel, răspunsurile elevilor pot fi punctul de plecare pentru identificarea și nuanțarea tehnicilor persuasive.

2. **Realizarea/Constituirea sensului** (32 minute):

Introducerea ideii de combinare a elementelor/conceptelor învățate la ora de limba și literatura română cu cele de educație media:

Pasul 1: Pornind de la textul „Take, Ianke și Cadâr” de Victor Ion Popa, studiat anterior la clasă, profesorul le propune elevilor să-și reamintească în ce fel a încercat Cadâr să-i facă pe prietenii lui să fie de acord ca fiii lor să se căsătorească. De asemenea, îi va întreba ce părere au ei despre împotrivirea și refuzul lui Ianke. Apoi, vor evoca împreună informațiile pe care le cunosc deja referitoare la organizarea ideilor într-un text de opinie/argumentativ și pașii de urmat pentru construcția unui argument. Aceste informații vor fi înregistrate pe tablă, rezultând structura unui text argumentativ.

Pasul 2: Profesorul le explică elevilor că, pentru a fi mai convingători, oamenii apelează la diferite strategii, prin care încearcă să schimbe comportamentul celorlalți, într-un cuvânt, să dea forță argumentelor lor prin asocierea unor tehnici de persuasiune, în funcție de publicul țintă.

Profesorul exemplifică tehnicile de persuasiune, utilizând resursa oferită de CJI: Webinar CJI – Tehnici de persuasiune (listată sau link: https://educatiemedia.cji.ro/2025/02/19/webinar-resurse-despre-persuasiune/, poate fi vizualizată pe calculator sau pe telefon). Cu același scop, aceste tehnici de persuasiune pot fi folosite și la elaborarea unui text argumentativ, în formularea, dezvoltarea și exemplificarea argumentelor, pentru ca acestea să devină relevante și puternice, obținând un efect convingător.

Pasul 3: Profesorul le propune elevilor un exercițiu de imaginație – în care, la o întâlnire cu Ianke, să facă ei ce nu a reușit Cadâr: să-l determine pe acesta să-și schimbe decizia și să-o lase pe Ana să se căsătorească cu Ionel, fiul lui Take – concretizat într-o activitate pe echipe, în cadrul căreia fiecare echipă va elabora un argument, selectând și folosind tehnicile de persuasiune potrivite. Elevii vor fi distribuiți aleatoriu în 4-5 echipe, având ca timp de lucru 10 minute. Profesorul îi invită pe elevi să-și prezinte, pe rând, argumentele formulate. De asemenea, le propune ca, pe măsură ce urmăresc prezentarea colegilor, să completeze grila de evaluare a tehnicilor de persuasiune identificate, pentru a le putea acorda feedback. La final, fiecare elev va completa o grilă de autoevaluare. Pe parcursul acestei activități, profesorul face intervenții, corectează, acordă feedback.

Reflecție (10 minute):

În ultimele 10 minute ale lecției, profesorul le propune un exercițiu de fixare: „Argumentul care mă convinge”: Gândește-te la un argument care te-ar putea convinge pe tine să faci o activitate ce ține de școală, pe care, de obicei, o eviți. Cum ar fi formulat argumentul? Cu ce exemple/dovezi ar trebui susținut? (Anexa 3)

Temă: Elevii vor transpune, în variantă sintetică, creativă, pe un poster, argumentul formulat.

© Centrul pentru Jurnalism Independent, 2026

Anexa 1

Fișă suport – Structura textului argumentativ

Textul argumentativ are scopul de a convinge cititorii cu privire la un punct de vedere.

Structura:

- ✓ Ipoteza/teza/premisa: Este o problemă pusă în discuție, care deschide, în egală măsură, două posibilități de argumentare: pro și contra. Ipoteza este urmată de poziționarea celui care argumentează, prin formularea opiniei/punctului de vedere referitoare la problema pusă în discuție.

- ✓ Argumentele: Sunt idei care susțin punctul de vedere. Pot fi raționale (fapte, dovezi, exemple) sau emoționale (întâmplări trăite de cel care argumentează) și sunt explicate, pe rând și însoțite de exemple.

- ✓ Conectorii: În textul argumentativ există cuvinte/grupuri de cuvinte care ierarhizează argumentele: mai întâi, apoi, în primul rând, în al doilea rând, pe de-o parte, pe de altă parte, în plus, mai mult, de asemenea, în concluzie, prin urmare, așadar. Legătura dintre idei se realizează prin conectori specifici: pentru că, deoarece, având în vedere, spre deosebire de.

- ✓ Concluzia: Este enunțul sintetic prin care este întărită ipoteza, prin reluarea, în mod nuanțat, a acesteia.

© Centrul pentru Jurnalism Independent, 2026

Anexa 2

Tabel de identificare a tehnicilor de persuasiune (folosită atât la evaluare, cât și la autoevaluare)

Tehnica de persuasiune identificată	Secvența doveditoare

© Centrul pentru Jurnalism Independent, 2026

Anexa 3

Fișă de lucru – Model

Activitate: „Argumentul care mă convinge”

Gândește-te la un argument care te-ar putea convinge pe tine să faci o activitate ce ține de școală, pe care, de obicei, o eviți. Cum ar fi formulat argumentul? Cu ce exemple/dovezi ar trebui susținut?

Activitatea școlară pe care o evit:

Un argument care m-ar convinge să o accept/să particip/să o realizez:

Un exemplu care să mă convingă:

Tehnica de persuasiune folosită:

Secvența în care am folosit tehnica:

© Centrul pentru Jurnalism Independent, 2026

Acest material a fost creat în cadrul Programului de Educație Media, dezvoltat de Centrul pentru Jurnalism Independent în parteneriat strategic cu Romanian-American Foundation (RAF). Materialul beneficiază de o co-finanțare de la Uniunea Europeană prin proiectul BROD (Bulgarian-Romanian Observatory of Digital Media), sub numărul de contract: 101226153. Materialul a fost realizat cu sprijinul financiar al Fondation Botnar prin proiectul „Educație media digitală pentru tinerii din România".

Materialul reflectă numai opiniile autorilor, iar RAF, Comisia Europeană și Fondation Botnar nu pot fi trase la răspundere pentru nicio utilizare care ar putea fi făcută din informațiile conținute în acesta.

Proiectul „Educație media digitală pentru tinerii din România", finanțat de Fondation Botnar, este coordonat de Centrul pentru Jurnalism Independent (CJI) și implementat în parteneriat cu Ashoka România, E-Civis, EDUMI, Funky Citizens și Grupul PONT.

© Centrul pentru Jurnalism Independent, 2026