

PRESJA, MANIPULACJA, STRACH JAK ROZPOZNAĆ I BRONIĆ SIĘ PRZED ICH WPŁYWEM NA SWOJE WYBORY



Paulina Moffitt

www.paulinamoffitt.com

Oława 16.04.2026



„Wolność to nie brak
ograniczeń, lecz zdolność do
świadomego wyboru”
— Viktor Frankl

PLAN WYKŁADU

- Presja , co to jest i jak się przed nią bronić?
- Manipulacja jak rozpoznać i się przeciwstawić
- Strach, jak radzić sobie z jego dużym natężeniem
- Podejmowanie decyzji, dokonywanie wyborów



Paulina Moffitt

www.paulinamoffitt.com

Oława 16.04.2026

PRESJA

Presja psychologiczna to subiektywnie doświadczany stan napięcia wynikający z konfliktu między własnymi preferencjami a wymaganiami otoczenia społecznego, który może prowadzić do podejmowania działań niezgodnych z własnymi wartościami lub interesami.

Źródło: Leary, M. R. (2010). Affiliation, acceptance, and belonging: The pursuit of interpersonal connection. W: S. T. Fiske, D. T. Gilbert, & G. Lindzey (Eds.), Handbook of Social Psychology (5th ed., Vol. 2, pp. 864-897). John Wiley & Sons.

Może mieć różne formy:

- presja społeczna – „wszyscy tak robią”
- presja autorytetu – „ekspert powiedział, więc to prawda”
- presja czasu – „musisz zdecydować teraz”

Paulina Moffitt



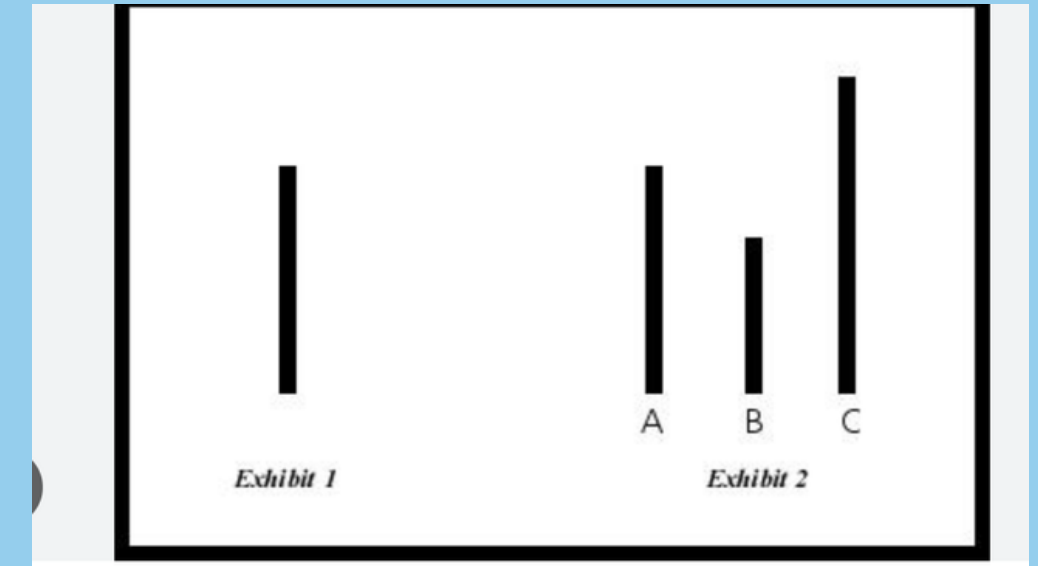
PRESJA - JEJ MECHANIZMY

- Eksperyment Ascha 1971 – siła konformizmu i efekt większości
- Postuszeństwo wobec autorytetu - Eksperyment Milgrama
- Presja czasu - wszystko na już

Jak rozpoznać presję?

Zwróć uwagę na sygnały:

- czujesz napięcie lub dyskomfort
- masz wrażenie, że „musisz” coś zrobić
- boisz się oceny innych
- działasz szybciej niż zwykle
- ignorujesz swoje wątpliwości



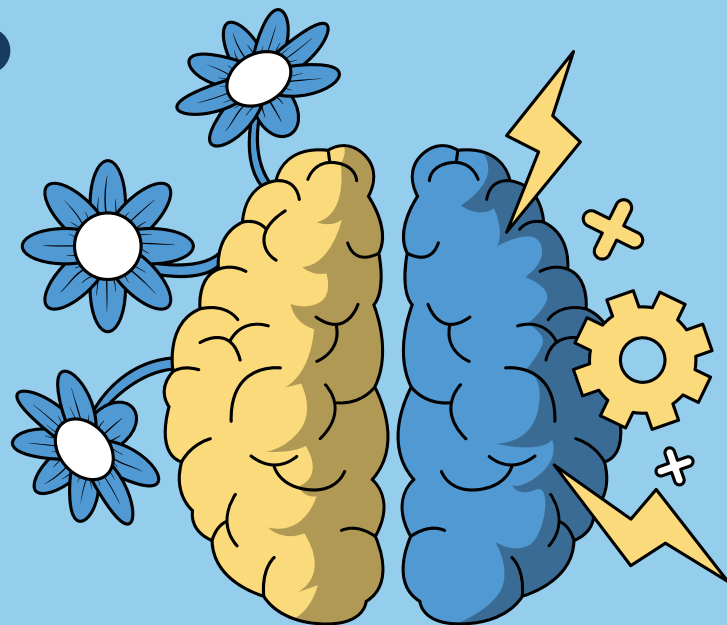
Paulina Moffitt



JAK SIĘ BRONIĆ PRZED PRESJĄ?

- zatrzymaj się i daj sobie czas
- zapytaj: czy to naprawdę moja decyzja?
- ćwicz asertywność (np. „muszę to przemyśleć”)
- buduj wewnętrzną więź – wiedza o własnych wartościach działa jak filtr
- pamiętaj: brak decyzji też jest decyzją

Paulina Moffitt



MANIPULACJA - UKRYTY WPŁYW

Czym jest manipulacja?

Manipulacja to świadome wpływanie na czyjeś decyzje w taki sposób, aby ta osoba myślała, że działa samodzielnie.

To różni ją od presji – tutaj wpływ jest ukryty.

Dlaczego manipulacja działa?

Najczęstsze techniki manipulacji

- Technika „stopa w drzwiach”

Najpierw mała prośba → potem większa.

- Technika „drzwi w twarz”
- Wzbudzanie poczucia winy
- Gaslighting
- Bombardowanie miłością (Love Bombing)

Efekt:

- zaczynasz wątpić w siebie



JAK SIĘ BRONIĆ PRZED MANIPULACJĄ?

Jak rozpoznać manipulację?

- czujesz się winny bez wyraźnego powodu
- masz wrażenie, że ktoś „gra na emocjach”
- decyzja wydaje się nagle bardzo pilna
- po rozmowie czujesz się gorszy lub zagubiony

Jak się bronić?

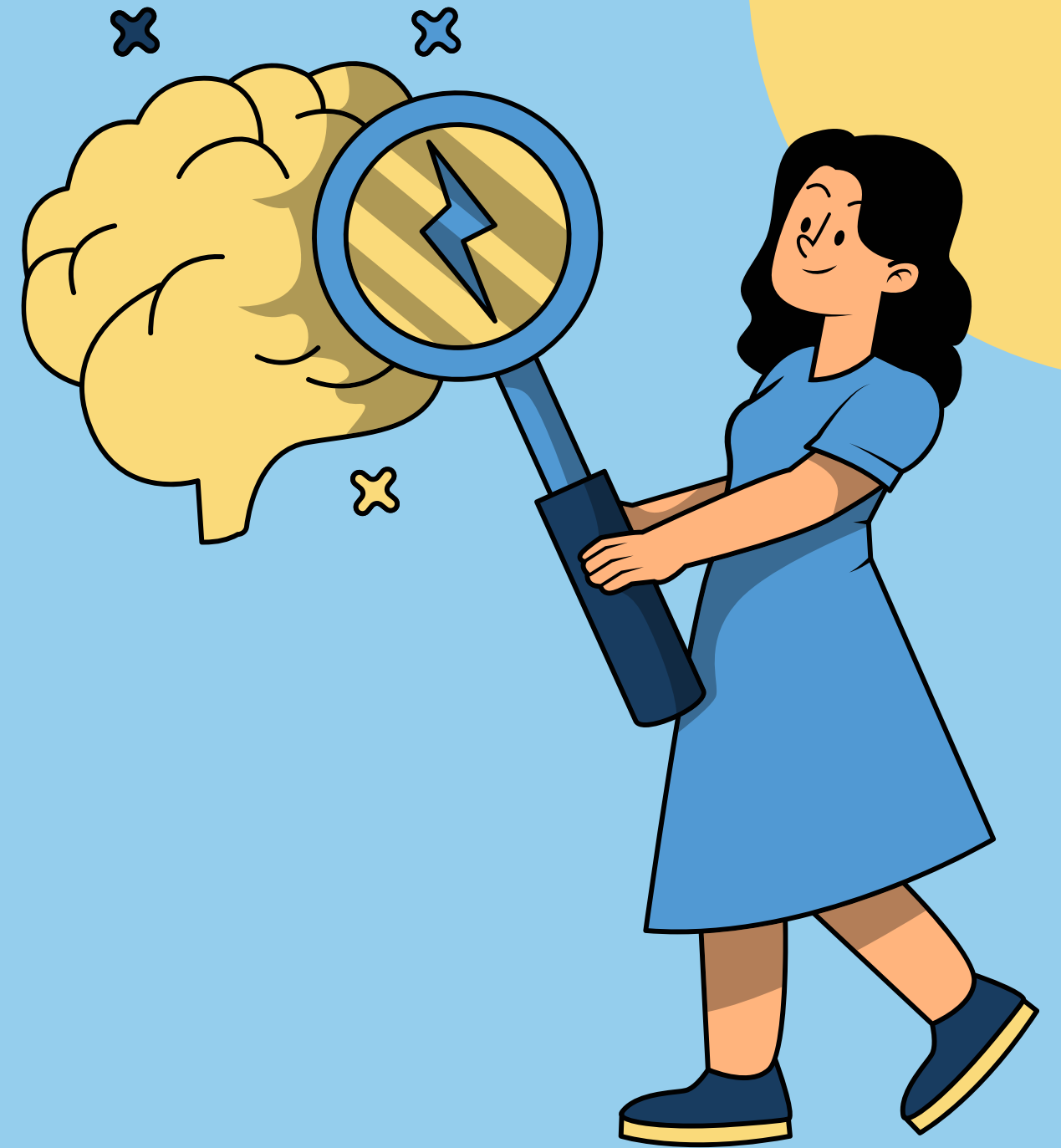
- zadawaj pytania: dlaczego ktoś tego chce?
- nazywaj sytuację („czuję, że wywierasz na mnie presję”)
- oddziel emocje od faktów
- nie bój się powiedzieć „nie”
- zaufaj swojej intuicji

STRACH

Strach to podstawowa emocja, pojawiająca się w odpowiedzi na postrzegane zagrożenie, która przygotowuje organizm do reakcji typu „walcz albo uciekaj” “zamrożenie”

W ujęciu psychologicznym strach:

- ma charakter adaptacyjny (pomaga przetrwać), pełni funkcję ostrzegawczą
- uruchamia reakcje fizjologiczne (np. przyspieszone tętno)
- wpływa na procesy poznawcze i decyzje



Jak strach wpływa na decyzje

- Przeceniamy ryzyko o 200-300%
- Podejmujemy decyzje krótkoterminowe
- Zwążamy pole uwagi (efekt tunelu)
- Szukamy prostych rozwiązań
- Łatwiej ulegamy autorytetom

Paulina Moffitt



JAK BRONIĆ SIĘ PRZED STRACHEM

- zatrzymaj się i nazwij emocję („to jest strach”)
- zapytaj: czy zagrożenie jest realne?
- oddychaj – uspokój ciało
- odłóż decyzję, jeśli to możliwe
- szukaj faktów, nie emocji
- przyjmij niepewność – "Nie wiem, ale mogę spróbować i dostosować"
- ćwicz samoakceptację – błąd nie oznacza wartości



Paulina Moffitt

WSPÓLNE MECHANIZMY



Presja, manipulacja i strach mają wspólne cechy:

- działają szybko i emocjonalnie
- omijają racjonalne myślenie
- wykorzystują nasze potrzeby i słabości
- sprawiają, że tracimy poczucie kontroli



PRZED WAŻNĄ DECYZJĄ

Zadaj sobie pytanie:

1. O ŹRÓDLE:

- „Skąd pochodzi ta informacja/sugestia?”
- „Kto na tym zyska, jeśli się zgodzę?”

2. O EMOCJACH:

- „Co teraz czuję? (strach, obowiązek, wina?)”
- „Czy ta emocja jest proporcjonalna do sytuacji?”

3. O CZASIE:

- „Czy ktoś mnie pośpiesza? Dlaczego?”
- „Co się stanie, jeśli poczekam 24 godziny?”

4. O WARTOŚCIACH:

- „Czy to jest zgodne z moimi wartościami?”
- „Czy powiedziałbym o tej decyzji komuś, kogo szanuję?”

5. O ALTERNATYWACH:

- „Czy mam inne opcje?”
- „Czy przedstawiono mi pełny obraz?”



Paulina Moffitt

PODSUMOWANIE

Do zapamiętania:

- **ŚWIADOMOŚĆ TO TWOJA PIERWSZA LINIA OBRONY**

Jeśli wiesz, jak działają mechanizmy wpływu – jesteś mniej podatny/a

- **CZAS JEST TWOIM SPRZYMIERZEŃCEM**

Każda technika wpływu traci siłę, gdy wprowadzisz opóźnienie

- **TWOJE CIAŁO CI POWIE**

Napięcie, niepokój, „coś jest nie tak” – to sygnały ostrzegawcze. Zaufaj im.

- **ASERTYWNOŚĆ**

Masz prawo: odmówić, zmienić zdanie, potrzebować czasu.

- **REGULACJA EMOCJI**

Oddychanie, dystans, refleksja.



Paulina Moffitt

DZIĘKUJĘ



Paulina Moffitt

www.paulinamoffitt.com