



MINISTERUL EDUCAȚIEI ȘI CERCETĂRII  
INSPECTORATUL ȘCOLAR AL JUDEȚULUI SUCEAVA  
COLEGIUL NAȚIONAL „EUDOXIU HURMUZACHI”  
RĂDĂUȚI, Calea Bucovinei 5, Cod:725400, Tel: 0230/561522, Fax: 0230/566048  
E-mail: churmuzachi @ yahoo.com

Nr.

## PROIECT DE ACTIVITATE DIDACTICĂ

**Profesori:** Maria Epatov, Nicoleta Mitrofan

**Școala:** C. N. „Eudoxiu Hurmuzachi” Rădăuți

**Data:** 21.11.2025

**Obiectul:** Consiliere și orientare

**Clasa:** a XI-a E

**Modulul:** Comunicare și abilități sociale

**Subiectul:** TEHNICI DE PERSUASIUNE

**Tipul lecției:** mixtă

**Competența generală:** 2. Integrarea abilităților de interrelaționare, în vederea dezvoltării personale și profesionale

**Competența specifică:** 2.1 Aplicarea principiilor unei comunicări interpersonale pozitive

**Conținuturi:** Comunicare și abilități sociale; respectarea punctelor alternative de vedere

### Obiective operaționale:

- O1: Recunoașterea tehnicilor de persuasiune (emoții, protagoniști, mecanisme cognitive).
- O2: Oferirea de exemple de persuasiune din experiența proprie.
- O3: Distincția între persuasiune onestă și manipulare.
- O4: Exprimarea unei opinii personale argumentate față de o situație de persuasiune.

### Valori și atitudini:

- să înțeleagă importanța recunoașterii tehnicilor de persuasiune

- să dezvolte o atitudine pozitivă față de comportamentul asertiv

**Resurse:** materiale didactice (videoclipuri de pe Youtube, videoproiector, laptopuri, boxă, googledocs), capacitățile receptive normale ale elevilor, timp: 50 de minute

### Strategia didactică

**Metode și procedee:** explicația, problematizarea, conversația euristică, observația, exercițiul

**Forme de organizare a activității elevilor:** activitate frontală, individuală, în perechi

### Material didactic:

- Emoții pozitive: Afișul campaniei Fundației de Inovații sociale „Regina Maria”
- Oamenii frumoși: Afișul campaniei Gerovital
- Experții: Reclama la OralB: [https://youtu.be/y6uP\\_4dZ0H8](https://youtu.be/y6uP_4dZ0H8)
- Asocierea: Reclama Zuzu - Iaurt divin de fin: <https://www.youtube.com/watch?v=2CUmlviRw3w>
- Celebritățile: Reclama la Lay’s făcută de Smiley <https://youtu.be/3S52wXWi5i4>
- Oamenii simpli: ciobanul Ghiță la Vodafone: <https://www.youtube.com/watch?v=hHyDZOOOnUs>
- Oamenii simpli, repetiție, umor, asociere: Reclama brandului Bosch, Trăiește sănătos #LikeABosch: <https://youtu.be/c7-MaXBN6j0>
- Celebrități, asociere, oameni simpli, oameni frumoși, repetiție: Reclama brandului McDonald’s: <https://youtu.be/R8KZwlgFJOw>

### SCENARIU DIDACTIC

Etapa	Activitatea profesorului	Activitatea elevilor	Metode și procedee	Resurse	Timp	Evaluare	Obs
E – Evocare	Deschide discuția prin întrebarea: „Ce reclame v-au atras	Răspund liber la întrebări; oferă exemple din viața cotidiană și	Conversație euristică, brainstorming	Imagini, afișe publicitare, video <ul style="list-style-type: none"><li>➤ Emoții pozitive: Afișul campaniei Fundației de Inovații sociale „Regina Maria”</li><li>➤ Oamenii frumoși: Afișul campaniei</li></ul>	5–7 min	Răspunsurile elevilor	

	<p>atenția recent? De ce credeți că au fost convingătoare?” Notează ideile elevilor și le leagă de tema lecției. Explică scopul activității.</p>	<p>își exprimă opiniile personale.</p>		<p>Gerovital</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Experții: Reclama la OralB: <a href="https://youtu.be/y6uP_4dZ0H8">https://youtu.be/y6uP_4dZ0H8</a></li> </ul>			
<p>R – Realizarea sensului</p>	<p>Explică și exemplifică cele trei categorii de tehnici de persuasiune:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apelul la emoții (pozitive, negative, umor)</li> <li>2. Apelul la protagoniști (celebrități, experți, oameni simpli)</li> <li>3. Mecanisme cognitive (asociere, promisiune,</li> </ol>	<p>Lucrează în echipe; analizează exemplele primite și identifică tehnicile de persuasiune utilizate; prezintă concluziile în fața clasei.</p>	<p>Învățare prin descoperire, analiză de caz, lucru pe echipe</p>	<p>Fișe de lucru, reclame video, videoproiector, tablă</p> <p>5 echipe, fiecare analizează câte unul dintre videoclipuri:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Asocierea: Reclama Zuzu - Iaurt divin de fin: <a href="https://www.youtube.com/watch?v=2CUmlviRw3w">https://www.youtube.com/watch?v=2CUmlviRw3w</a></li> <li>➤ Celebritățile: Reclama la Lay’s făcută de Smiley <a href="https://youtu.be/3S52wXWi5i4">https://youtu.be/3S52wXWi5i4</a></li> <li>➤ Oamenii simpli: ciobanul Ghiță la Vodafone: <a href="https://www.youtube.com/watch?v=hHyDZOOOnUs">https://www.youtube.com/watch?v=hHyDZOOOnUs</a></li> <li>➤ Oamenii simpli, repetiție, umor, asociere: Reclama brandului Bosch, Trăiește sănătos #LikeABosch: <a href="https://youtu.be/c7-MaXBN6j0">https://youtu.be/c7-MaXBN6j0</a></li> <li>➤ Celebrități, asociere, oameni simpli, oameni frumoși, repetiție: Reclama brandului McDonald’s:</li> </ul>	<p>15–17 min</p>	<p>Completarea sarcinii de lucru într-un google docs</p>	

	repetiție) Oferă exemple video sau afișe și împarte fișe de lucru pentru activitatea practică.			<a href="https://youtu.be/R8KZwlgFJOw">https://youtu.be/R8KZwlgFJOw</a>			
R – Reflecție	Solicită elevilor să noteze o situație personală în care au fost convingși de cineva și să identifice tehnicile implicate. Conduce o discuție finală despre diferența dintre persuasiune și manipulare.	Reflectează individual asupra situației; împărtășesc idei în grup; formulează concluzii personale.	Reflecție individuală, conversație dirijată, autoevaluare	Fișe de reflecție, caiete	5–7 min	Formularea de idei, concluzii	