

Temat: Tworzenie wypowiedzi argumentacyjnych zgodnie z zasadami logiki i retoryki (cz. 2).

Dowodzenie

Rzetelna argumentacja wymaga przeprowadzenia logicznego dowodzenia. Wnioski wyciągane przez nadawcę, czyli **konkluzje**, muszą wynikać z **przesłanek**, a więc bezspornych twierdzeń, których podstawą są fakty. Przesłanki opierające się na prawdach oczywistych można pominąć (np. *Słoń jest ssakiem*). Często też rezygnuje się z prezentowania informacji znanych konkretnemu odbiorcy lub audytorium (np. w gronie filologów można pominąć przesłankę: *Języki ugrofińskie nie są spokrewnione z polszczyzną*). Skuteczna argumentacja wymaga zastosowania poprawnych argumentów, a więc takich, które składają się tylko z poprawnych przesłanek. Pamiętajmy też, by wszelkie argumenty przedstawiać zwięźle (unikać powtórzeń, ograniczać dygresje) i jasno (dbać o jednoznaczność i przejrzystość wypowiedzi, zrezygnować ze skomplikowanej składni, niezrozumiałych słów i metafor, unikać skrótów myślowych i nawiązań do kontekstu nieznanego odbiorcom). Więcej na temat argumentacji logicznej oraz jej form – dedukcji i indukcji – możesz dowiedzieć się z lekcji *Rozpoznawanie argumentów*.

Ćwiczenie 4.1

Na podstawie poniższych przesłanek sformułuj wniosek. Czy na podstawie danych przesłanek zawsze można wyciągnąć jednoznaczny wniosek?

- Przesłanki: Umowę na telefon komórkowy mogą podpisać tylko osoby pełnoletnie. Paulina miesiąc temu skończyła 18 lat.
- Przesłanki: Zawodnicy, którzy przygotowują się do olimpiady, powinni budować formę, ale nie powinni się forsować. Wyjazd na zawody do Japonii, które rozgrywane są na tydzień przed olimpiadą, wiąże się z dużym wysiłkiem.

uzupełnij treść

Ćwiczenie 4.2

Sformułuj przesłanki, z których wynikają poniższe wnioski.

- W niedziele supermarkety powinny być zamknięte.
- Łukasz powinien wejść do szkolnej reprezentacji piłki nożnej.
- Dyrekcja szkoły musi zrezygnować z firmy cateringowej, która dotychczas świadczyła usługi.

uzupełnij treść

Ćwiczenie 4.3

Sformułuj zarzuty do poniższych argumentów.

- Weronika jest najlepszą uczennicą w II A, a II A jest najlepszą klasą w szkole, co oznacza, że Weronika jest najlepszą uczennicą w szkole.
- Ojciec Kamila były mistrzem województwa w skoku w dal, a dzieci idą zwykle w ślady rodziców, zatem Kamil na pewno wygra najbliższe zawody w skoku w dal.
- Ptaki potrafią fruwać, więc skoro pingwin jest ptakiem, to potrafi fruwać.
- Ryby żyją w wodzie. Jest więc jasne, że wieloryb, który żyje w wodzie, jest rybą.
- Dziewczeta biegają wolniej od chłopców, zatem Maja biega wolniej od Michała.

uzupełnij treść

Ćwiczenie 4.4

Przeprowadź dowodzenia indukcyjne, które doprowadzą do poniższych wniosków, przyjmujących formę znanych powiedzeń.

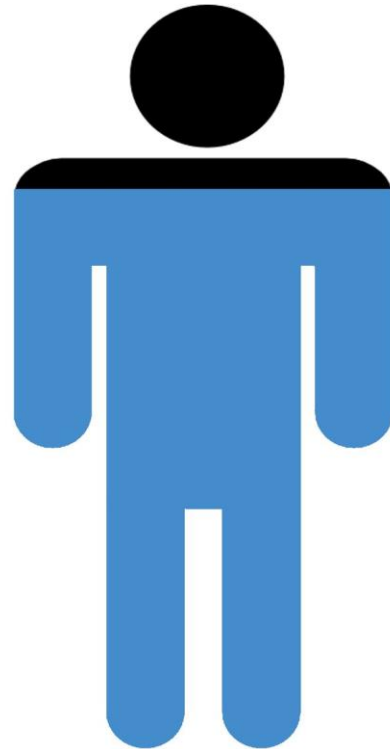
- Lepiej zrozumieć mało, niż zrozumieć źle.
- Lepszy wróbel w garści niż gołąb na dachu.
- Łatwiej coś zganić, niż zrobić.

uzupełnij treść

Prezentowanie argumentów

Argumenty można prezentować według 3 schematów:

- 1) zacząć od najsilniejszych, a skończyć na najsłabszych,
- 2) zacząć od najsłabszych, a skończyć na najmocniejszych,
- 3) na początku i na końcu umieścić argumenty najmocniejsze, a pomiędzy nimi – słabsze.



Człowiek w 75% składa się z wody.

Ćwiczenie 5.1

Poniżej, na podstawie informacji zamieszczonych na stronie www.homemadelemonade.pl/30-powodow-dla-ktorych-warto-pic-wo-de/, podano kilkadziesiąt powodów, dla których należy pić dużo wody.

b) Teraz uporządkujcie je, łącząc w grupy argumenty podobne lub odnoszące się do tego samego aspektu funkcjonowania człowieka.

uzupełnij treść

Ćwiczenie 5.2

Sformułuj argumenty w sprawie „Warto biegać”, rozwijając następujące [hasła](#):

- zdrowie,
- siła,
- wolność,
- radość,
- relaks,
- oszczędność,
- szczupła sylwetka,
- przyjaźń,
- inteligencja,
- satysfakcja,
- autorytet,
- bezpieczeństwo,
- natura.

Porządkowanie wypowiedzi

Porządkowaniu wypowiedzi i podkreślanii jej logiczności służą wyrażenia metatekstowe, które nie tylko spajają tekst, ale również orientują odbiorcę w zamiarach nadawcy. Dzięki takiemu słownictwu audytorium wie, której części wystąpienia słucha – rozwinięcia czy już zakończenia, argumentów czy wniosków. Oto przykłady:

reasumując, przechodzę do zakończenia, po pierwsze (...), po drugie (...), następnie, prowadzi to do następujących twierdzeń itp.

Metateksty są też sygnałem subiektywizmu wypowiedzi: *sądzę, że..., w moim przekonaniu, według mnie*, a także umożliwiają wprowadzanie opinii polemicznych, np. *nie mogę zgodzić się z opinią przedmówcy, ponieważ..., szanuję zdanie X-a, ale..., w omawianej sprawie mam inne zdanie, a mianowicie....*

Ćwiczenie 6.1

Zgromadź 10 wyrażeń, za pomocą których wprowadza się do wystąpienia treści polemiczne, stanowiska przeciwne zdaniu oponentów, krytykę opinii innych. Twoja lista może się rozpoczynać wyrażeniami podanymi wyżej.

Ćwiczenie 6.2

Autoprezentacja

Autoprezentacja to świadome działanie komunikacyjne, w którym nadawca przedstawia się w jak najkorzystniejszym świetle, aby zbudować swój pozytywny wizerunek. W autoprezentacji ważne są dobór informacji, jakie chcemy przedstawić, oraz forma ich zaprezentowania. Poza słowami, czyli treścią werbalną, istotne okazują się też sygnały pozawerbalne, czyli: mimika i gestykulacja, odległość nadawcy od audytorium, wygląd mówiącego (schludne: ubiór i fryzura, w przypadku kobiet – dyskretne: makijaż i biżuteria). Istotne jest też, by nadawca utrzymywał z odbiorcami kontakt wzrokowy.

Sygnały niewerbalne:

- wygląd (ubiór, fryzura, makijaż),
- postawa (sposób poruszania się lub siedzenia),
- mimika i gestykulacja,
- głos (np. barwa i siła).

Pamiętaj, że mowa twojego ciała ma bardzo duży wpływ na powodzenie wypowiedzi argumentacyjnej, w tym – i autoprezentacji. Przemyślana gestykulacja, niemonotonny głos, nienaganna dykcja, szeroko otwierane usta podczas wypowiedzi, stosowanie różnych środków intonacyjnych, otwarta postawa oraz nawiązywanie kontaktu wzrokowego z audytorium świadczą o twoim zaangażowaniu w wypowiedź i czynią ją bardziej przekonującą.

Ćwiczenie 7.1

W listach motywacyjnych często pojawiają się takie wyrazy, jak: *kreatywny, dyspozycyjny, otwarty*. Duża częstotliwość ich pojawiania się sprawia, że są one coraz mniej przekonujące. Powiedz krótko, ale niestereotypowo o swoich zaletach, umiejętnościach i osiągnięciach pożądanym w następujących sytuacjach:

- w czasie wakacji zamierzasz się zatrudnić przy zbiorze ogórków,

- teatr amatorski działający w pobliżu twojego miejsca zamieszkania ogłasza nabór aktorów, a jesteś zainteresowany tą propozycją,
- znajomi twojego starszego rodzeństwa organizują całodniową wycieczkę rowerową, a ty chcesz skorzystać z tej okazji.

Ćwiczenie 7.2

Wyobraź sobie, że władze gminy, na terenie której znajduje się twoja szkoła, ufundowały stypendium dla ucznia szkoły ponadgimnazjalnej o niebanalnej osobowości i ciekawych zainteresowaniach. Aby wygrać stypendium, trzeba się zaprezentować przed kilkusobową komisją składającą się z urzędników, miejscowych artystów i dziennikarzy. Przygotuj 3-minutową autoprezentację. Pamiętaj, że możesz w niej wykorzystać tylko fakty, a więc wolno ci mówić tylko o twoich rzeczywistych osiągnięciach, umiejętnościach i zaletach.

Zapamiętaj!

Nie ma gorszego zła od pięknych słów, które kłamią (Ajschylos).

Przekonujące przemawianie

Umiejętność przekonującego przemawiania jest podstawową cechą przypisywaną dobremu prawnikowi. Mówca sądowy (czyli prokurator, oskarżyciel posiłkowy, adwokat pełniący funkcję obrońcy), wygłaszając mowę, musi uzasadniać swoje opinie przepisami prawa. Jego celem jest przekonanie do swoich racji sędziów oraz audytorium zgromadzonego w sali sądowej, a także opinii publicznej, której przebieg procesu relacjonują media. Mówca sądowy musi być człowiekiem przestrzegającym zasad moralnych, logicznie myślącym, szanującym tradycję i rozumiejącym współczesny świat, umiejącym analizować psychikę człowieka i stawiającym jego dobro na pierwszym miejscu. Ważne jest, by mówił wyraźnie, jasno i poprawnie, a także – by swoje wystąpienia wygłaszał, a nie odczytywał.

Ćwiczenie 8.1

Przygotuj obronę lub oskarżenie jednej z osób: Wojciecha Jaruzelskiego, Lecha Wałęsy, Józefa Piłsudskiego, Jerzego Owsiaaka, Ryszarda Kapuścińskiego lub Ryszarda Kuklińskiego.

Ćwiczenie 8.2

Wybierzcie w klasie jedną z postaci wymienionych w zadaniu 8.1. Warunkiem wyboru uczynicie proporcjonalny rozkład głosów za i przeciw tej postaci, tak by mniej więcej połowa z was zasiadła po stronie oskarżenia i mniej więcej połowa po stronie obrony. Zanim przystąpicie do wyboru postaci, wszyscy musicie się zapoznać z działalnością każdej z nich, by wyrobić sobie opinię na jej temat. Kiedy wybierzecie już postać, podzielicie klasę na dwie grupy oraz wyłonicie jednego przedstawiciela grupy obrońców i jednego przedstawiciela grupy oskarżycieli, możecie przystąpić do przeprowadzenia procesu. Pamiętajcie, że wybrani przez Was oskarżyciel i obrońca powinni przedstawiać argumenty wszystkich uczniów stojących po danej stronie sporu. Rolę sędziego powierzcie nauczycielowi. Wykorzystajcie argumenty zgromadzone podczas pracy nad ćwiczeniem 8.1 oraz poniższy schemat procesu.

1. Sędzia wywołuje sprawę.
2. Oskarżyciel oskarża.
3. Obrońca broni.
4. Sędzia zadaje pytania.
5. Oskarżenie odpowiada na pytania sędziego.
6. Obrona odpowiada na pytania sędziego.
7. Oskarżyciel odpowiada na argumenty obrońcy.
8. Obrońca odpowiada na argumenty oskarżenia.
9. Sędzia wydaje wyrok i go uzasadnia.

Ćwiczenie 8.3

Autorzy baśni i opowiadań dla dzieci często tak kreują postaci, by nadać im wyłącznie pozytywne lub wyłącznie negatywne cechy. Do takich pejoratywnych postaci zaliczamy: macochę z baśni o Królewnie Śnieżce lub Kopciuszku, dwie przyrodnie siostry Kopciuszka, Babę Jagę i wiele innych. A może jednak uda się obronić tych bohaterów? Wybierz jednego z nich i jako jego obrońca sądowy,

ułoż kilkuzdaniowy tekst. Może on mieć charakter humorystyczny lub ironiczny.

Ciekawostka

Mianownik rzeczownika *sędzia* w języku polskim odnosi się i do mężczyzny, i do kobiety.

W odmianie możemy posługiwać się dwiema formami:

- w **D.** – *sędziego* lub (przestarzała) *sędzi*,
- w **C.** – *sędziem* lub (przestarzała) *sędzi*,
- w **B.** – *sędziego* lub (przestarzała) *sędzię*,
- w **Ms.** – *o sędzi* lub (przestarzała) *o sędzim*.

W **N.** i **W.** obowiązuje jedna forma:

- w **N.** – *z sędzią*,
- w **W.** – *sędzio*.

Rzeczownik *sędzina* odnosi się do żony sędziego, a używanie go w odniesieniu do kobiety, która pełni funkcję sędziego, traktowane jest przez wielu językoznawców jako błąd.

Komponowanie wypowiedzi

Pamiętaj o tym, że najbardziej ceni się wypowiedzi niezbyt długie, ale za to treściwe. Im krótszy tekst, tym bardziej sugestywny.

Rozwlekłym wystąpieniem możesz znudzić odbiorcę i wtedy twoje wystąpienie będzie nieskuteczne. Maksymalna koncentracja trwa kilka minut – jest to czas, w którym musisz zaprezentować całą swoją argumentację i wyciągnąć z niej wnioski. Umiejętność komponowania zwięzłych wypowiedzi jest ogromnym darem i zaletą mówcy.

Ostatnio coraz częściej obserwujemy dążność do jak najkrótszych przemówień i lakonicznych komunikatów przybierających formę pisaną. W gronie polityków, nauczycieli i kaznodziejów można znaleźć osoby przejawiające talent do krótkich, błyskotliwych wystąpień. Postulat takiej dążności do ekonomizacji wypowiedzi zawiera wskazówka dotycząca kompozycji idealnego kazania, przestrzegająca przed rozwlekłością. Oto ona: „W dobrym kazaniu

najważniejsze są ciekawy wstęp i trafne podsumowanie a także to, żeby te części były jak najbliżej siebie”. Przytoczmy jeszcze jedno z najkrótszych kazań, które mimo że zostało wygłoszone kilka lat temu, ciągle jest przedmiotem dyskusji wśród wiernych. Otóż ksiądz Maliński podczas [mszy rezurekcyjnej](#) wyszedł na ambonę i wygłosił następującą homilię: „Jezus Chrystus żył, umarł i zmartwychwstał, ale wy i tak w to nie wierzycie. Amen”. Po tych słowach opuścił mównicę.

Zapamiętaj!

Zły mówca jest po trosze jak uporczywy deszcz: nie wie, kiedy skończyć ([Ralph Waldo Emerson](#)).

*Mówić mało i źle jest nieszczęściem prostaków;
mówić wiele i źle jest zuchwalstwem głupców;
mówić wiele i dobrze jest szczęściem dowcipnych;
mówić mało i dobrze jest roztropnością mądrych.*
([Kazimierz Brodziński](#))

Drugie pół godziny przemówienia trwa o trzy godziny dłużej niż pierwsze ([Julian Tuwim](#)).

Ćwiczenie 9

Wybierz dowolny temat z zaproponowanych w ćwiczeniach 3.4, 3.5 i ułóż do niego krótki – maksymalnie pięciozdaniowy – tekst argumentacyjny, który będzie kwintesencją twojego stanowiska.

Idealny mówca

Umiejętność przekonywania innych jest często efektem wieloletniej pracy, wykonania licznych ćwiczeń i zdobycia niemałego doświadczenia. Wynika też z zalet charakteru, cech osobowości mówcy oraz jego postawy moralnej. Dlatego pamiętajmy o starożytnej zasadzie: *Orator est vir bonus*, co oznacza: *Mówca jest człowiekiem prawym*.

Ćwiczenie 10.1

Napisz tekst argumentacyjny na jeden z poniższych tematów.

- Dlaczego należy sadzić drzewa wzdłuż dróg?
- Dlaczego należy dbać o poprawność językową?
- Śniadanie – najważniejszy posiłek w ciągu dnia.
- Dlaczego warto odwiedzić (tu wpisz jakiś kraj)?
- Dlaczego warto studiować?
- Dlaczego należy dbać o zabytki i dobra kultury?