

Typy argumentów:

1. Argumenty rzeczowe (merytoryczne)

Prawdziwe, konkretne autentyczne przykłady, które potwierdzają słuszność głoszonej tezy. Słuchacz traktuje je jako dowód. Nie może mieć wątpliwości. Wypowiedź dzięki argumentom rzeczowym staje się przekonująca. Adwersarzowi trudno będzie obalić tezę. Przykłady:

- liczby, np. dane statystyczne, wyniki badań naukowych, zestawienia podsumowujące,
- wypowiedzi cenionych naukowców,
- cytaty z publikacji naukowych, dokumentów historycznych,
- cytaty literackie, wypowiedzi sławnych osób, cieszących się powszechnym autorytetem. „*Pan Tadeusz*” to polska epepeja narodowa.

2. Argumenty logiczne:

Wyciąganie prawdziwego wniosku z prawdziwej (też prawdopodobnej) przesłanki. Ten typ argumentacji od starożytności jest uważany za najrzetelniejszy i najuczciwszy. Grecy i Rzymianie byli mistrzami logicznego dowodzenia, ćwiczyli w tym swoich uczniów. Taka argumentacja w starożytności urosła do rangi sztuki i świadczyła o nieprzeciętnej inteligencji mówcy. Współcześnie argumentacja logiczna jest stosowana rzadziej. Przyczyna tkwi prawdopodobnie w „zaniedbaniu” ćwiczenia logicznego myślenia. Przykłady:

- analogie: wnioskowanie z podobieństw.

Wszyscy uczniowie, którzy solidnie pracowali na lekcjach zdają egzamin, więc ty też zdasz.

- indukcja: zebranie sądów szczegółowych w celu dokonania uogólnienia. Mówca gromadzi fakty, sądy, przesłanki, aby zwieńczyć wypowiedź trafną konkluzją. Od szczegółu do ogółu. *Mickiewicz był twórcą dramatu romantycznego.*

Słowacki pisał dramaty romantyczne.

Krasiński jest autorem znanych dramatów romantycznych.

Konkluzja: *Dramat romantyczny jest ważnym gatunkiem w literaturze polskiego romantyzmu.*

- dedukcja: odwrotne rozumowanie iż w indukcji. Od ogółu do szczegółu. *Cukier ma słodki smak.*

Cukru używamy do słodzenia. Do lodów dodaje się spore ilości cukru. Wniosek:

Lody mają słodki smak.

Przykład sylogizmu: *Człowiek jest śmiertelny. Sokrates jest człowiekiem. Wniosek: Sokrates jest śmiertelny.*

- dylemat: dwie przesłanki o charakterze wykluczającym się, które prowadzą do konieczności wyboru jednej z nich. Dylemat poprawnie skonstruowany jest nieodwracalny. To silny logiczny argument, nie można go wykorzystać przeciwko mówcy.

Albo będziesz się uczył, albo będziesz wagarował. Jeśli poważnie potraktujesz swoje obowiązki szkolne, masz szansę zdobyć dobre wykształcenie i pozycję w społeczeństwie. Jeśli nadal będziesz opuszczał lekcje, nic w życiu nie osiągniesz.

3. Argumenty emocjonalne:

Odwołują się do uczuć słuchaczy lub mówcy. Retor próbuje swoją argumentację zbudować na sympatii, lęku, niechęci, litości, współczuciu itp. To „najsłabszy” sposób argumentowania. Powinien być raczej wykorzystywany dla ubarwienia wypowiedzi lub nadania jej specyficznych cech indywidualnych. W oficjalnych wystąpieniach ten typ argumentacji jest raczej niemile widziany.

Kocham swoje dziecko i nie wyobrażam sobie, że będzie się nadal uczyło się w takiej szkole.

Jak zbudować skuteczne przemówienie?

1. Przed zasadniczym wystąpieniem:

- Ubierz się stosownie do sytuacji, aby strój nie skupił większej uwagi słuchaczy niż merytoryczna argumentacja.
- Nie wykonuj zbędnych gestów i ruchów ciała. Staraj się o zrównoważony nastrój. Warto wykonać kilka ćwiczeń oddechowych.
- Przymocuj notatki do sztywnej podkładki. Szeleszczące i wyginające się arkusze papieru są przejawem braku profesjonalizmu.
- Przywitaj się, powiedz dzień dobry, zwróć się do zgromadzonych.
- Zadbaj o kontakt wzrokowy, ale nie wpatruj się intensywnie. To budzi instynkty obronne.
- Mile widziany uśmiech, przyjazne nastawienie.

2. Zainteresujsz słuchacza problemem - pozyskaj go:

- Pobudź uwagę i ciekawość słuchaczy.
- Klarownie zarysuj sytuację, sformułuj pytania, odwołaj się do wspólnych doświadczeń.
- Nie atakuj, nie manipuluj, nie bądź apodyktyczny.
- Zadbaj o spokojny miły ton wypowiedzi. Głos powinien budzić zaufanie - nie mówimy szybko i krzykliwie.

3. Czas na tezę:

- Teraz przejdź do sedna sprawy.
- Teza ma być konkretna, zrozumiała - zastosuj zdanie pojedyncze.
- Wypowiedz tezę tonem stanowczym, wolniej i wyraźniej.
- Możesz dla wzmocnienia powtórzyć ją jeszcze raz lub powiedzieć to samo innymi słowami (parafraza).
- Po tezie zastosuj chwilę ciszy i wtedy popatrz spokojnie na słuchaczy.

4. Argumentuj:

- Wybierz najtrafniejsze argumenty - więcej rzeczowych i logicznych.
- Bądź spokojny, ale pewny swoich racji - zdecydowany ton wypowiedzi.
- Mocny argument powinien być na początku, w środku nieco słabsze.
- Ostatni argument musi być najsilniejszy i niemożliwy do odparcia - badania potwierdzają, że słuchacze najlepiej zapamiętują ostatnią część argumentacji.
- Tutaj też warto zastosować chwilę ciszy.

5. Rozwiązania:

- Teraz już bardzo spokojnie, powoli przedstaw koncepcje rozwiązania problemu.
- Znow odwołaj się do wspólnych celów, wartości i doświadczeń.
- Nie naciskaj, zachęć słuchaczy do przemyśleń, pozostaw możliwość wyboru

6. Wzmocnienie:

- Wróć do tezy. Możesz ją powtórzyć.
- Opowiedz, jak nowe rozwiązania pomogą w codziennym życiu. Opowiedz o korzyściach.
- Podziękuj za wysłuchanie, uwagę, życzliwość...

ĆWICZENIA: A

ĆWICZENIA ODDECHOWE I EMISYJNE

A. Ćwiczenia oddechowe

1. Długi wdech i taki sam wydech- przy otwartym oknie.
2. Szybki wdech i długi wydech.
3. Ćwiczenie oddychania brzusno- przeponowego. Leżenie na płaskim, twardym podłożu. Jedna dłoń spoczywa na klatce piersiowej, druga-na brzuchu. Oddychamy tak, aby dłoń na brzuchu unosiła się wyżej niż druga.
4. Jak wyżej. Kładziemy książkę na brzuchu i podnosimy ją przeponą
5. To samo ćwiczenie jak 3, w pozycji stojącej.
6. Stajemy przed lustrem i obserwujemy, czy w czasie oddychania unosimy ramiona. Korygujemy oddech, wymuszając ruch przepony przy unieruchomionych ramionach.
7. Kładziemy dłonie na żebrach. Nabieramy powietrza- dłonie powinny się rozsuwać.
8. Wdech połączony z odwróceniem ramion (dłonie do przodu), wydech- ramiona wracają do normalnej pozycji (dłonie do tyłu)
9. Stajemy w lekkim rozkroku, kładąc ręce na biodrach. W czasie wdechu ręce odchylają się ku tyłowi, w czasie wydechu- przesuwają się do przodu, jednocześnie naciskają palcami brzuch.
10. Jak wyżej. Wdech- unoszenie rąk. Wydech- skłon.

Uwaga. Te same ćwiczenia możemy połączyć z artykulacją samogłosek lub innych połączeń głoskowych. Warto dodać efekty meliczne, śpiew.

B. Ćwiczenia usprawniające motorykę narządów artykulacyjnych

1. Żucie. Naśladowanie żucia.
2. Ziewanie
3. Ruchy szczęki dolnej: w prawo, w lewo, do przodu i do tyłu.
4. Maksymalne oddalenie wargi górnej i dolnej- powrót.- samogłoska a.
5. Maksymalne oddalenie kącików ust- samogłoska i.
6. Wypowiadanie ciągu samogłosek: aeiouy.
7. Wargi ułożone w szczelinę, lejek- wypowiadanie ciągu samogłosek.
8. Czubek języka na górną wargę, na dolną, do lewego kącika ust, do prawego.
9. Nadmuchiwanie warg i robienie min.
10. Zwijanie i wysklepianie języka.

C. Przykładowe rymowanki artykulacyjne

1. Kama makaka ma.
2. Ciągi: sa se si so su sy sę są
as es is os us ys ęs ąs
asa ese isi oso usu ysy ęsę ąsą
3. Szedł Mojżesz przez morze jak żniwiarz przez zboże a za nim cytrzystki szły. A palce cytrzystek nie mogą być duże bo w cytrze uwięzłyby.
Czy trzy cytrzystki grają na cytrze czy jedna szłocha a druga łyż trze?

ĆWICZENIE: B

Polecenie: Zamknij oczy i narysuj w różnych przypadkowych miejscach linie, kropki, inne ślady. Otwórz oczy i uważnie przyjrzyj się rysunkowi. Spróbuj zobaczyć jakieś „realne” kształty. Weź długopis i pogrubiaj linie, tworzące konkretny obraz. Możesz dorysować jakieś brakujące elementy.

ĆWICZENIE: C

Opisz miejsce (plener) w którym byłeś(- aś). Skoncentruj się na ukształtowaniu terenu, kolorach, charakterystycznych elementach przyrody i innych ważnych detalach.

(linia zagięcia kartki)

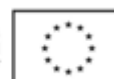
Opisz, co wtedy czułeś (-aś), kiedy tam przebywałeś (- aś)



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach
Europejskiego Funduszu Społecznego

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



ĆWICZENIE: C

Na odwrocie tej kartki zapisz 5 sms-ów, w których informujesz kolegę lub koleżankę, co dziś będziesz robić między 16.00 a 19.00.

Napisz 2 sms-y z pytaniami do tej samej osoby.

1.

.

2.

.

3.

.

A. .

4.

.

5.

.

6.

.

B. .

7.

.

8.

.

9.

.

C. .

1

0

1

1

1

2

D.

Opracowanie: Maria Grażyna Szepe, e-mail: grasze@interia.pl

