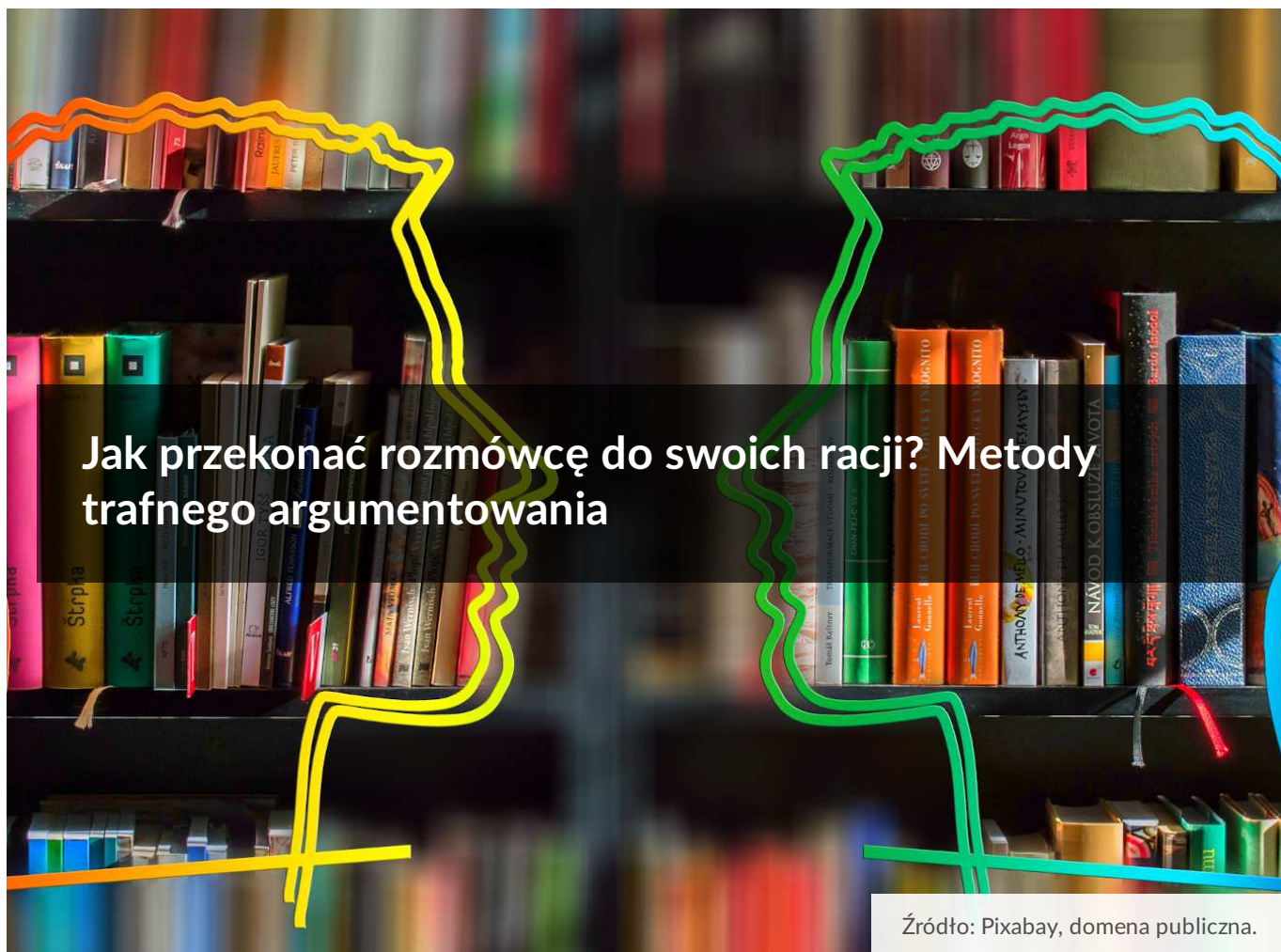




Jak przekonać rozmówcę do swoich racji? Metody trafnego argumentowania

- Wprowadzenie
- Przeczytaj
- Film edukacyjny
- Film edukacyjny
- Dla nauczyciela



Język jest potężnym narzędziem. Dzięki umiejętności przemawiania ludzie potrafią zjednać sobie sprzymierzeńców czy odnieść sukcesy zawodowe na różnych polach.

Niejednokrotnie słyszy się o „zdobywaniu klienta” lub „łatwości przekazywania informacji”. Rzeczywiście umiejętność budowania jasnej i przekonującej wypowiedzi jest niezwykle ważna, a jednym z jej elementów jest rzeczowy dobór argumentów.

Twoje cele

- Dowiesz się, czym jest argumentacja.
- Poznasz trzy typy argumentów.
- Przeanalizujesz kroki trafnego argumentowania.

Przeczytaj

Argumentacja – definicja i typy argumentów



Miedzioryt Cornelisa Corta *Dialektika naucająca rozumowania*, 1565

Źródło: domena publiczna.

[Argumentacja](#) to sposób budowania wypowiedzi oparty na przedstawianiu swoich racji (argumentów), aby przekonać kogoś o czymś lub udowodnić coś. Uczestnicy dyskusji mogą używać różnego typu argumentów w zależności tematu, okoliczności, czasu rozmowy lub charakteru rozmówcy.

Wyróżnić możemy kilka rodzajów argumentów w sztuce [dialektycznej](#):

Kilka kroków trafnego argumentowania

a) Poznaj swojego rozmówcę.

Spróbuj zdobyć informacje na temat swojego rozmówcy. Dzięki takiemu przygotowaniu łatwiej ci będzie dobrać najtrafniejsze argumenty.

b) Słuchaj i wyciągaj wnioski.

Argumentowanie nie polega jedynie na wykładaniu swoich tez, ale daniu szansy rozmówcy na dojście do pewnych wniosków samemu. Zamiast natłoku informacji i narzucania własnego zdania, warto naprowadzić drugą stronę na pewne tropy, np. zadając pytania odnoszące się do wypowiedzi tej osoby.

c) Wybierz rodzaj argumentowania.

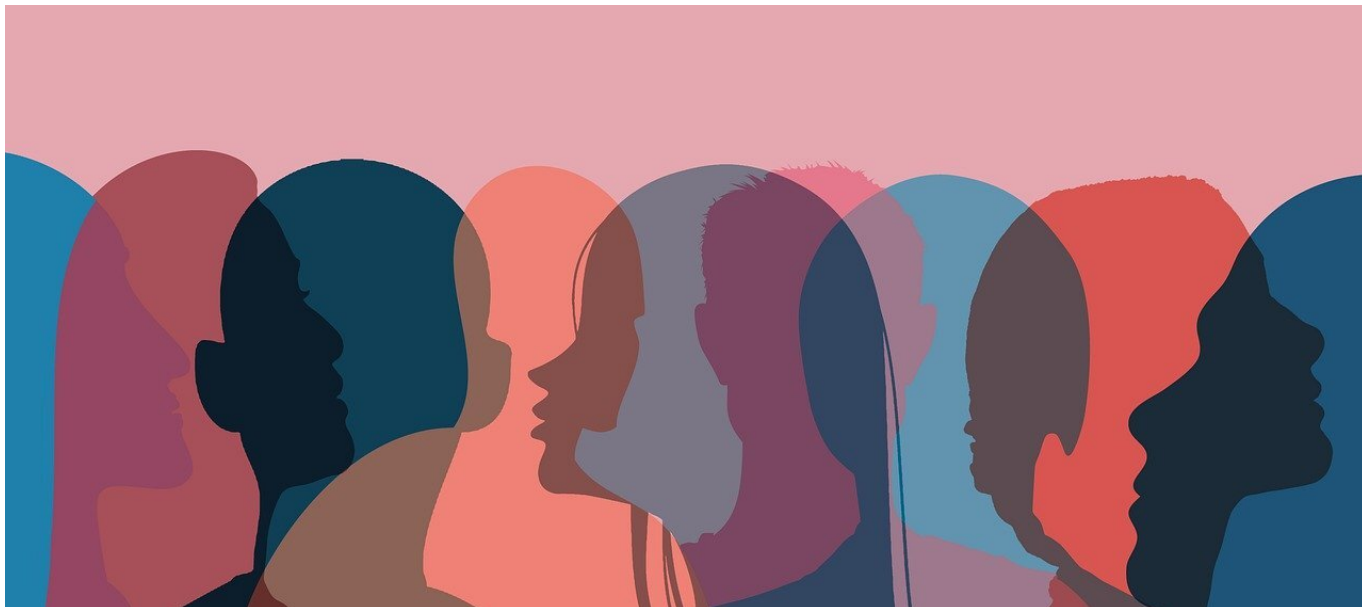
Kiedy poznasz swojego rozmówcę i zbierzesz odpowiednie informacje, łatwiej będzie ci wybrać odpowiedni typ argumentowania (racjonalny, logiczny, emocjonalny). Warto jednak mieszać różne modele, aby nadać swojej wypowiedzi interesujący ton.

d) Uporządkuj własną wypowiedź.

Aby uniknąć nieporozumień i niezrozumienia wypowiedzi, warto nadać jej formę. Chaotyczne wykładanie świadczy o braku profesjonalizmu i uleganiu emocjom. Najlepiej rozpocząć dyskusję od wysunięcia wspólnych dla obu stron argumentów, aby nawiązać nić porozumienia. Mocne argumenty warto przedstawić na początku wypowiedzi, by zainteresować słuchacza oraz na końcu, by domknąć dyskusję.

e) Dostosuj słownictwo i ton głosu.

Dostosowanie słownictwa oraz stylu wypowiedzi zależy również od rodzaju relacji łączącej nas z rozmówcą. Czasami bardziej sprawdza się utrzymanie rozmowy w tonie zdystansowanym, pewnym i opartym na informacjach. Kiedy indziej lepiej sprawdzi się okraszenie wypowiedzi stosownym żartem. Warto pamiętać jednak o ogólnej zasadzie przejrzystości komunikatu – odbiorca powinien przede wszystkim rozumieć nasze argumenty. Dobrze jest poprzeć je przykładem z życia lub danymi statystycznymi czy badaniami naukowymi. Ton głosu powinien zdradzać nasze zaangażowanie, niemniej jednak nie w sposób nazbyt emocjonalny. Spokojne, wyraźne i pewne wyrażanie swoich racji wywrze dobre wrażenie na rozmówcy.



Źródło: domena publiczna.

Cechy dobrego argumentatora

Słownik

analogia

(gr. *analogia* – odpowiedniość, podobieństwo) – podobieństwo pod pewnym względem; sytuacja, zjawisko, rzecz podobne do innych

argumentacja

zespół argumentów służących do udowodnienia czegoś lub przekonania kogoś o czymś

dedukcja

(łac. *deductio* – wyprowadzenie) – metoda rozumowania polegająca na wyprowadzaniu logicznych wniosków z założeń uznanych za prawdziwe (zasada od ogółu do szczegółu)

dialektyka

(gr. *dialektikē*, od: *diálektos* – czyli mowa, dyskusja, oraz od: *dialéges-thai* – rozmawiać, dyskutować, argumentować) – nauka wyszukiwania odpowiedniej argumentacji oraz zbijania racji przeciwnika

indukcja

(łac. *inductio* – wprowadzenie) – to takie wnioskowanie, w którym na podstawie wielu przesłanek szczegółowych dochodzi się do wniosku ogólnego (zasada od szczegółu do ogółu)

Film edukacyjny

Polecenie 1

Zapoznaj się z wykładem dr Agaty Hąci. Wypisz typy argumentów wymienione przez ekspertkę i je krótko scharakteryzuj.

Trwa wczytywanie danych ..



Film dostępny pod adresem <https://zpe.gov.pl/a/DzqPxlQu5>

Film opowiada o metodach trafnego argumentowania.

Polecenie 2

Wyjaśnij, w jaki sposób argumenty powinny być dobrane, by całość wyводу była skutecznie przekonująca.

Ćwiczenie 1

Wpisz nazwę typu argumentu w puste pole mapy myśli.

Film edukacyjny

Polecenie 1

Po wysłuchaniu wykładu ekspertki wskaż cele wypowiedzi argumentacyjnej.

Trwa wczytywanie danych..



Film dostępny pod adresem <https://zpe.gov.pl/a/D1A8YanAi>



Film opowiada o konieczności określaniu celu wypowiedzi.

Polecenie 2

Wskaż i scharakteryzuj trzy nadrzędne zasady tworzenia wypowiedzi argumentacyjnej.

Polecenie 3

Na podstawie wykładu wypisz najczęstsze błędy podczas formułowania wypowiedzi argumentacyjnej.

Pokaż ćwiczenia:   

Ćwiczenie 1



Ćwiczenie 2



Ćwiczenie 3



Jak myślisz, jaki to rodzaj argumentu? Odpowiedź uzasadnij.

” Albo zwiększymy liczbę godzin pracujących, albo nie. Jeśli zwiększymy, ludzie będą nieszczęśliwi (bo będą musieli dłużej pracować). Jeśli nie zwiększymy, ludzie będą nieszczęśliwi (bo mniej zarobią). Zatem ludzie będą nieszczęśliwi.

perswazja

(łac. *persuasio* – przekonywanie) oddziaływanie na odbiorcę w celu przekonania go do przyjęcia pewnych twierdzeń, zmiany przekonań lub postaw albo podjęcia jakiegoś działania

retoryka

(gr. *rethor* – mówca) – sztuka wymowy; nauka o skutecznym i pięknym wygłaszaniu mów

Dla nauczyciela

Autor: Maria Gniłka-Somerlik

Przedmiot: Język polski

Temat: Jak przekonać rozmówcę do swoich racji? Metody trafnego argumentowania

Grupa docelowa:

Szkoła ponadpodstawowa, liceum ogólnokształcące, technikum, zakres podstawowy

Podstawa programowa:

Zakres podstawowy

Treści nauczania – wymagania szczegółowe

II. Kształcenie językowe.

1. Gramatyka języka polskiego. Uczeń:

2) rozumie zróżnicowanie składniowe zdań wielokrotnie złożonych, rozpoznaje ich funkcje w tekście i wykorzystuje je w budowie wypowiedzi o różnym charakterze;

3. Komunikacja językowa i kultura języka. Uczeń:

2) zna pojęcie aktu komunikacji językowej oraz jego składowe (komunikat, nadawca, odbiorca, kod, kontekst, kontakt);

3) rozpoznaje i określa funkcje tekstu (informatywną, poetycką, metajęzykową, ekspresywną, impresywną – w tym perswazyjną);

4) rozpoznaje zjawiska powodujące niejednoznaczność wypowiedzi (homonimie, anakoluty, elipsy, paradoksy), dba o jasność i precyzję komunikatu;

8) rozróżnia pojęcia manipulacji, dezinformacji, postprawdy, stereotypu, bańki informacyjnej, wiralności; rozpoznaje te zjawiska w tekstach i je charakteryzuje;

9) stosuje zasady etykiety językowej w wypowiedziach ustnych i pisemnych odpowiednie do sytuacji;

4. Ortografia i interpunkcja. Uczeń:

1) stosuje zasady ortografii i interpunkcji, w tym szczególnie: pisowni wielką i małą literą, pisowni łącznej i rozłącznej partykuły nie oraz partykuły -bym, -byś, -by z różnymi częściami mowy;

pisowni zakończeń -ji, -ii, -i ; zapisu przedrostków roz-, bez-, wes-, wz-, ws-; pisowni przyimków złożonych; pisowni nosówek (a, ę) oraz połączeń om, on, em, en ; pisowni skrótów

i skrótowców;

III. Tworzenie wypowiedzi.

1. Elementy retoryki. Uczeń:

1) formułuje tezy i argumenty w wypowiedzi ustnej i pisemnej przy użyciu odpowiednich konstrukcji składniowych;

2) wskazuje i rozróżnia cele perswazyjne w wypowiedzi literackiej i nieliterackiej;

- 3) rozumie i stosuje w tekstach retorycznych zasadę kompozycyjną (np. teza, argumenty, apel, pointa);
- 4) wyjaśnia, w jaki sposób użyte środki retoryczne (np. pytania retoryczne, wyliczenia, wykrzyknienia, paralelizmy, powtórzenia, apostrofy, przerzutnie, inwersje) oddziałują na odbiorcę;
- 5) rozróżnia typy argumentów, w tym argumenty pozamerytoryczne (np. odwołujące się do litości, niewiedzy, groźby, autorytetu, argumenty ad personam);
- 6) rozumie, na czym polega logika i konsekwencja toku rozumowania w wypowiedziach argumentacyjnych i stosuje je we własnych tekstach;
- 7) odróżnia dyskusję od sporu i kłótni;

2. Mówienie i pisanie. Uczeń:

- 1) zgadza się z cudzymi poglądami lub polemizuje z nimi, rzeczowo uzasadniając własne zdanie;
- 4) zgodnie z normami formułuje pytania, odpowiedzi, oceny, redaguje informacje, uzasadnienia, komentarze, głos w dyskusji;
- 6) tworzy spójne wypowiedzi w następujących formach gatunkowych: wypowiedź o charakterze argumentacyjnym, referat, szkic interpretacyjny, szkic krytyczny, definicja, hasło encyklopedyczne, notatka syntetyzująca;
- 8) tworzy plan kompozycyjny i dekompozycyjny tekstów o charakterze argumentacyjnym;
- 9) stosuje retoryczne zasady kompozycyjne w tworzeniu własnego tekstu; wygłasza mowę z uwzględnieniem środków pozajęzykowych;

Kształtowane kompetencje kluczowe:

- kompetencje w zakresie rozumienia i tworzenia informacji;
- kompetencje cyfrowe;
- kompetencje osobiste, społeczne i w zakresie umiejętności uczenia się;
- kompetencje obywatelskie;
- kompetencje w zakresie wielojęzyczności;
- kompetencje w zakresie przedsiębiorczości.

Cele operacyjne. Uczeń:

- definiuje pojęcie argumentacji i wskazuje jej główne cechy;
- wyjaśnia zastosowanie trzech typów argumentów;
- analizuje środki użyte w przykładowym tekście argumentacyjnym;
- wskazuje najczęściej występujące błędy podczas argumentacji.

Strategie nauczania:

- konstruktywizm;
- konektywizm.

Metody i techniki nauczania:

- ćwiczeń przedmiotowych;
- z użyciem komputera;
- dyskusja.

Formy pracy:

- praca indywidualna;
- praca w parach;
- praca całego zespołu klasowego.

Środki dydaktyczne:

- komputery z głośnikami, słuchawkami i dostępem do internetu;
- zasoby multimedialne zawarte w e-materiale;
- tablica interaktywna/tablica, pisak/kreda.

Przebieg lekcji

Przed lekcją

Przed lekcją nauczyciel poleca uczniom, by przygotowali przykład tekstu z przestrzeni internetowej (z bloga, portalu społecznościowego, serwisu informacyjnego), w którym autor próbuje przekonać czytelnika do swoich racji.

Faza wprowadzająca

Uczniowie prezentują przygotowane przez siebie teksty i podczas ogólnoklasowej dyskusji zastanawiają się, czy argumentacja użyta przez autora jest wystarczająca. Nauczyciel informuje uczniów, że właśnie cechom dobrej i skutecznej argumentacji będzie poświęcona lekcja. Następnie prezentuje „Wprowadzenie” do lekcji, jej cele i zapisuje temat na tablicy.

Faza realizacyjna

Uczniowie zapoznają się z definicją argumentacji w sekcji „Przeczytaj”. Zastanawiają się, czy przygotowane przed lekcją teksty jej odpowiadają. W następnym kroku rozpoczynają pracę z multimedium. Pierwszy z filmów z udziałem ekspertki dr Agaty Hąci dotyczy przede wszystkim trzech typów argumentów. Po wysłuchaniu wykładu uczniowie wykonują polecenia i ćwiczenie przyporządkowane do multimedium. Następnie zapoznają się z treścią drugiego filmu, by wykonać polecenia i serię ćwiczeń porządkujących i sprawdzających wiedzę. Po skończonej pracy z multimedium uczniowie wracają do przygotowanych przed lekcją tekstów z przestrzeni internetowej. Sprawdzają, czy w tekstach zostały użyte wszystkie typy argumentów oraz czy zostały popełnione błędy. Uczniowie zastanawiają się, w jaki sposób można dokonać popraw, by skutecznie argumentację wybranych przykładów.

Faza podsumowująca

Uczniowie dobierają się w pary i ustalają temat dyskusji, jaką między sobą przeprowadzą. Następnie indywidualnie piszą konspekt własnej argumentacji na wybrany temat. Po przygotowaniu konspektu, pary uczniowskie przeprowadzają dyskusję na forum klasowym. Pozostali uczniowie oceniają poziom przygotowania wypowiedzi, przede wszystkich trzech typów argumentów.

Materiały dodatkowe:

- Beata Witkowska-Maksimczuk, *Elementy retoryki i erystyki w przykładach*, Warszawa 2014.
- Józef Żurawicki, *O dyskusji*, Opole 1994.

Wskazówki metodyczne

- Uczniowie mogą wykorzystać multimedium „Film edukacyjny” do przygotowania się do lekcji powtórkowej.