



Cele wypowiedzi retorycznej

- [Wprowadzenie](#)
- [Przeczytaj](#)
- [Mapa myśli](#)
- [Sprawdź się](#)
- [Dla nauczyciela](#)

Bibliografia:

- Źródło: Władysław Broniewski, *Bagnet na broń*, [w:] tegoż, *Wiersze i poematy*, Warszawa 1973, s. 159–160.
- Źródło: Platon, *Obrona Sokratesa*, [w:] tegoż, *Dialogi*, tłum. W. Witwicki, Warszawa 1988, s. 247.
- Źródło: Ignacy Jan Paderewski, *Myśli o Polsce i Polonii*, Paryż 1992, s. 111–113.



Cele wypowiedzi retorycznej

Cesare Maccari, *Cyceron potępia Katylinę*, 1889

Źródło: Wikimedia Commons, domena publiczna.

Retoryka czy też wymowa, oratorstwo, to pochodząca ze starożytności sztuka przekonywania w mowie i piśmie. Słowo pochodzi od starogreckiego *reo*, czyli „mówię pięknie”, ale także: „celowo i stosownie”, to znaczy zgodnie z postawionym celem i odpowiednio do warunków wypowiedzi. Aby zainteresować słuchaczy, nie wystarczy mówić o interesujących sprawach. Sama forma wypowiedzi również powinna być zajmująca. Dobry mówca wie o tym, że aby utrzymać uwagę odbiorców, należy dbać zarówno o zawartość informacyjną, jak i o styl wypowiedzi. O tym, jak wysławiać się pięknie, a przy tym celowo i stosownie, uczy sztuka retoryki. Każdy, kto szykuje się do przemówienia przed szerszym audytorium, powinien poznać jej podstawy.

Twoje cele

- Rozróżnisz wypowiedzi należące do różnych typów wypowiedzi retorycznej ze względu na ich cel.
- Dokonasz analizy celów wybranych wypowiedzi retorycznych.
- Samodzielnie sformułujesz wypowiedź przekonującą.

Przeczytaj

Wszystkie wypowiedzi, w których dominuje językowa **funkcja impresywna**, są **wypowiedziami perswazyjnymi**. Ich nadrzędnym celem jest oddziaływanie na odbiorcę. Jeżeli oddziaływanie to jest przemyślane, podporządkowane celowi, odpowiednio zaplanowane i skomponowane, mówimy wtedy o **wypowiedzi retorycznej**. Może ona przybierać postać ustną lub pisemną. Do jej przykładów można zaliczyć wszelkiego rodzaju mowy i przemówienia (np. sądowe, polityczne, edukacyjne), wystąpienia (podczas spotkań, debat, dyskusji, konferencji) oraz pisemne **teksty retoryczne** (apele, odezwy, memoranda, a także teksty publicystyczne, przekonujące odbiorców do przyjęcia określonych racji). Cele perswazji, a w ślad za tym typy wypowiedzi retorycznych ze względu na te cele dzielimy na trzy rodzaje: przekonujące, nakłaniające, pobudzające.

Perswazja przekonująca

Podstawowym typem wypowiedzi retorycznej jest wypowiedź przekonująca. Odwołuje się ona do faktów oraz przestrzega norm etycznych w oddziaływaniu na odbiorcę. Jej celem jest przekonanie do tego, jaki jest stan faktyczny. Klasyczna wypowiedź przekonująca korzysta tylko z prawdy i prawdziwych ustaleń na temat rzeczywistości. Nakierowana jest na świadomość, rozum – intelektualną sferę odbiorcy.

Przykładem tego rodzaju wypowiedzi są klasyczne mowy, zwłaszcza sądowe mowy obrończe, formułowane w imieniu osób niesłusznie oskarżonych. Wzorem takiej formy jest mowa Sokratesa, w której broni się on przed pomówieniami. Tak brzmi początek tej mowy spisany przez Platona:

((Platon

Obrona Sokratesa

Jakieście wy, obywatele, odebrali wrażenie od moich oskarżycieli, tego nie wiem; bo i ja sam przy nich omal żem się nie zapomniał, tak przekonująco mówili. Chociaż znowu prawdziwego, powiem po prostu, nic nie powiedzieli. A najwięcej mnie u nich jedno zadziwiło z tych wielu kłamstw; jak to mówili, że wyście się powinni strzec, abym ja was nie oszukał, bo doskonale umiem mówić. To, że się nie wstydzili (toż ja zaraz czynem obalę ich twierdzenia, kiedy się pokaże, że ja ani trochę mówić nie umiem), to mi się wydało u nich największą bezczelnością.

Chyba że oni może tęgim mówcą nazywają tego, co prawdę mówi. Bo jeżeli tak mówią, to ja bym się zgodził, że tylko nie według nich, jestem mówcą.

Więc oni, jak ja mówię, bodaj że i słowa prawdy nie powiedzieli; wy dopiero ode mnie usłyszycie całą prawdę.

Tylko serio, na Zeusa, obywatele: nie takie mowy przystrojone, jak te ich: zwrotami i wyrazami, ani ozdobione, ale usłyszycie proste słowa, wyrazy takie, jakie się nawiną.

Bo ja wierzę, że to sprawiedliwe, co mówię, i niech się nikt z was czegoś innego nie spodziewa.

[...] otóż tak samo i teraz o tę was proszę sprawiedliwość, tak się to przynajmniej mnie przedstawia, żebyście mi darowali sposób mówienia – on tam będzie może gorszy, może lepszy – a na to tylko patrzyli i na to tylko zważali, czy ja słusznie mówię, czy nie; bo to jest zaleta sędziego, a mówcy: mówić prawdę.

Źródło: Platon, *Obrona Sokratesa*, [w:] tegoż, *Dialogi*, tłum. W. Witwicki, Warszawa 1988, s. 247.

Perswazja nakłaniająca

Perswazja nakłaniająca jest typem wypowiedzi retorycznej, która ma na celu zmianę postawy lub przekonań odbiorcy – pozyskanie go do odpowiedniego twierdzenia, idei czy zbioru twierdzeń bądź idei – doktryny, ideologii, programu. Niektórzy badacze, między innymi Mirosław Korolko, utożsamiają ten rodzaj wypowiedzi z [propagandą](#). Zamiar przekonania odbiorcy jest w tym przypadku ważniejszy od zachowania zgodności z faktami czy zasadami etyczności. Propaganda może posuwać się zatem do oddziaływań nieuczciwych, w tym manipulacji i nie dba o prawdę w swych oddziaływaniach, choć może także być uczciwa i odwoływać się tylko do faktów. Wpływa ona nie tylko na intelekt odbiorcy, ale także na jego nieświadome procesy psychiczne oraz emocje i uczucia. Ważniejsze od stanu rzeczy jest w przypadku perswazji nakłaniającej odwołanie do autorytetu.

Przykładem propagandy są teksty polityczne zawierające jakąś ideę czy program. Pod koniec I wojny światowej polscy działacze niepodległościowi prowadzili w zachodnich stolicach propagandę na rzecz odzyskania przez Polskę niepodległości. Dobrym jej przykładem są teksty Ignacego Jana Paderewskiego, przekonujące i nakłaniające

amerykańskich przywódców, zwłaszcza prezydenta USA, Woodrowa Wilsona (1856-1924) do uznania niepodległości Polski. Paderewski pisał do Wilsona:

((Ignacy Jan Paderewski

Myśli o Polsce i Polonii

Nie biorąc pod uwagę faktu, że w obecnej wojnie ponad dwa miliony żołnierzy mówiących po polsku zostało zmuszonych do walki bratobójczej, mocarstwa wojujące, zarówno centralne jak i sojusznicze, upierają się przy nazywaniu Polski małym narodem. Byłoby to obrazą, jeśli nie byłoby nonsensem.

Dawne królestwo Bolesława Wielkiego (999-1025) obejmowało Morawy, Słowację, Pomorze na obu brzegach rzeki Odry, cały Śląsk, połowę Saksonii sięgając prawie do Berlina – rozciągało się od Morza Bałtyckiego do Dunaju. [...]

Wrogowie Polski są obecnie zgodni, że jest ponad 20 milionów Polaków, są to liczby podawane przez wrogów. W rzeczywistości jest w Europie ponad 23 miliony osób czystej bez domieszki rasy polskiej, 35 milionów mówi po polsku, a jeszcze 15 milionów doskonale rozumie po polsku. Gdyby Polska była zupełnie wolna, jej dawne granice przywrócone, mielibyśmy naród o 54 milionach ludzi, tak jednolity jak Francja, a o wiele bardziej niż Cesarstwo Austriackie, w którym 11 milionów Niemców rządzi konglomeratem 52 milionów ludzi, głównie pochodzenia słowiańskiego. [...]

Zło rodzi zło. Zbrodnia rozbiorów Polski okazała się zgubna dla Europy i jej ludów. Zniszczyła ona równowagę sił politycznych w starym świecie. Ustanowiła i usankcjonowała system politycznego, gospodarczego i religijnego ucisku mniejszych narodów, stworzyła atmosferę zbrodni, która panuje w Europie od 142 lat i która, jak wydaje się, sięgnęła teraz szczytu.

W interesie ludzkości, dla dobra wolności i sprawiedliwości, sprawa polska musi być rozwiązana przez odbudowę całego państwa

polskiego, a można mieć nadzieję, że rozwiązanie to nastąpi z inicjatywy wielkiego i szlachetnego człowieka, któremu – jak to widać – nie tylko los tego kraju został powierzony.

Źródło: Ignacy Jan Paderewski, *Myśli o Polsce i Polonii*, Paryż 1992, s. 111–113.



Ignacy Jan Paderewski występujący w USA na rzecz sprawy polskiej (ok. 1915–1920)

Źródło: Wikimedia Commons, domena publiczna.

Perswazja pobudzająca – agitacja

Celem perswazji pobudzającej jest wywołanie u odbiorcy zarówno zmiany przekonań, jak i **agitacja**, czyli działanie na rzecz zmiany postawy i pobudzenia odbiorcy do działania – do jednorazowej akcji albo udziału w trwałych działaniach. Podobnie jak propaganda, agitacja na pierwszym miejscu stawia cel zastosowanych środków i prawdziwości twierdzeń, do których się odwołuje. Nie oznacza to jednak, że nie może ona być także uczciwa i oparta na prawdziwych sądach o świecie. Przykładem agitacji są np. teksty nawołujące do obrony ojczyzny w przypadku jej zagrożenia, takie jak wiersz Władysława Broniewskiego *Bagnet na broń...*

((Władysław Broniewski

Bagnet na broń

Kiedy przyjdą podpalić dom,
ten, w którym mieszkasz –
Polskę,

kiedy rzucą przed siebie grom,
kiedy runą żelaznym wojskiem
i pod drzwiami staną, i nocą
kolbami w drzwi załomocą –
ty, ze snu podnosząc skroń,
stań u drzwi.

Bagnet na broń!

Trzeba krwi!

Są w ojczyźnie rachunki krzywd,
obca dłoń ich też nie przekreśli,
ale krwi nie odmówi nikt:

wysączymy ją z piersi i z pieśni.

Cóż, że nieraz smakował gorzko
na tej ziemi więzienny chleb?

Za tę dłoń podniesioną nad

Polską –

kula w łeb!

Ogniomistrzu i serc, i słów,

poeto, nie w pieśni troska.

Dzisiaj wiersz – to strzelecki rów,
okrzyk i rozkaz:

Bagnet na broń!

Bagnet na broń!

A gdyby umierać przyszło,
przypomnimy, co rzekł Cambronne,
i powiemy to samo nad Wisłą.

kwiecień 1939

Źródło: Władysław Broniewski, *Bagnet na broń*, [w:] tegoż, *Wiersze i poematy*, Warszawa 1973, s. 159–160.



Plakat agitacyjny autorstwa Mieczysława Jurgielewicza i Edmunda Burkego, nawołujący do wstąpienia do Armii Krajowej – zdjęcie z sierpnia 1944 r.

Źródło: Wikimedia Commons, domena publiczna.

Słownik:

agitacja

(łac. *agitare* – działać) rodzaj wypowiedzi perswazyjnej nakierowanej na pobudzenie odbiorcy do podjęcia jakiegoś działania lub działań oraz przyjęcia określonych poglądów. Agitacja oparta jest na autorytatywnym i sugestywnym przekonywaniu, przyjmuje możliwość posługiwania się nieuczciwymi środkami i nieprawdziwymi twierdzeniami

perswazja

(łac. *persuadere* – namówić, nakłonić, starać się przekonać) oddziaływanie na odbiorcę w celu przekonania go do przyjęcia pewnych twierdzeń, zmiany przekonań lub postaw albo podjęcia jakiegoś działania

propaganda

(łac. *propagare* – krzewić) rodzaj wypowiedzi perswazyjnej nakierowanej na zmianę poglądów odbiorcy i przekonanie go do przyjęcia określonych idei lub opinii; propaganda ma na celu sterowanie poglądami oraz zachowaniami ludzi i polega na celowym, natarczywym, połączonym z manipulacją oddziaływaniu na zbiorowość, często posługuje się nieuczciwymi środkami i nieprawdziwymi twierdzeniami

retoryka

(gr. *reō* – mówię pięknie, celowo, stosownie) inaczej: krasomówstwo, oratorstwo; sztuka przekonywania słowem odbiorcy do przyjęcia pewnych racji, do zmiany przekonań lub postaw albo podjęcia pewnych działań

impresywna funkcja języka

funkcja wypowiedzi językowej związana z oddziaływaniem na odbiorcę; w sposób dominujący ujawnia się w nakazach, rozkazach, zaleceniach, poleceniach i wszelkiego rodzaju wypowiedziach perswazyjnych

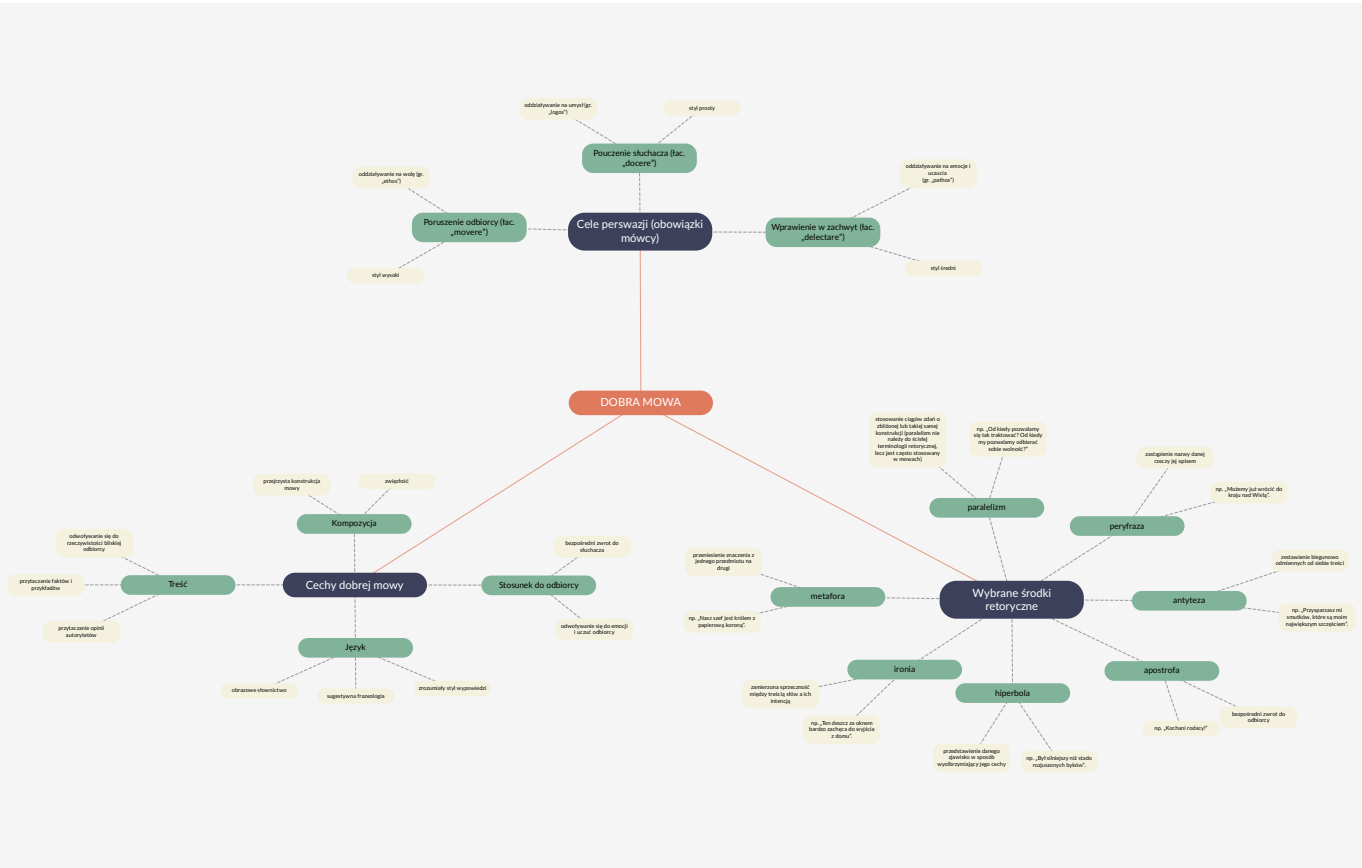
Mapa myśli

Polecenie 1

Wybierz jedną z cech dobrej mowy i wyjaśnij, jakim celom perswazyjnym może ona sprzyjać.

Polecenie 2

Stwórz własne przykłady środków retorycznych wymienionych w mapie myśli.



Sprawdź się

Pokaż ćwiczenia:   

Ćwiczenie 1



Przyporządkuj trzem funkcjom wypowiedzi retorycznej sposób oddziaływania na odbiorcę:

funkcja informacyjna

zachwycenie odbiorcy

funkcja perswazyjna

pouczenie odbiorcy

funkcja estetyczna

przekonanie odbiorcy

Ćwiczenie 2



Do gatunków wypowiedzi retorycznej należą m.in.:

☐ zażalenie

☐ wykład

☐ mowa oskarżycielska

☐ opinia

Ćwiczenie 3



Przyporządkuj poniższym wypowiedziom retorycznym ich cechy.

	wypowiedź przekonująca	wypowiedź propagandowa	wypowiedź agitacyjna
Przekonywanie do swych racji	☐	☐	☐
Prawdziwość twierdzeń i danych	☐	☐	☐
Odwoływanie się do emocji odbiorcy	☐	☐	☐
Pobudzanie do działania	☐	☐	☐

Ćwiczenie 4



Jak Sokrates ocenia prawdziwość oskarżeń kierowanych pod jego adresem? Odpowiedz na podstawie poniższego fragmentu jego mowy.



Platon

Obrona Sokratesa

Jakieście wy, obywatele, odebrali wrażenie od moich oskarżycieli, tego nie wiem; bo i ja sam przy nich omal żem się nie zapomniał, tak przekonująco mówili. Chociaż znowu prawdziwego, powiem po prostu, nic nie powiedzieli. A najwięcej mnie u nich jedno zadziwiło z tych wielu kłamstw; jak to mówili, że wyście się powinni strzec, abym ja was nie oszukał, bo doskonale umiem mówić.

Źródło: Platon, *Obrona Sokratesa*, [w:] tegoż, *Dialogi*, tłum. W. Witwicki, Warszawa 1988, s. 247.

Ćwiczenie 5



Wymień środki retoryczne zastosowane przez Ignacego Paderewskiego w poniższym fragmencie jego memoriału.

((Ignacy Jan Paderewski

Myśli o Polsce i Polonii

Nie biorąc pod uwagę faktu, że w obecnej wojnie ponad dwa miliony żołnierzy mówiących po polsku zostało zmuszonych do walki bratobójczej, mocarstwa wojujące, zarówno centralne jak i sojusznicze, upierają się przy nazywaniu Polski małym narodem. Byłoby to obrazą, jeśli nie byłoby nonsensem.

Źródło: Ignacy Jan Paderewski, *Myśli o Polsce i Polonii*, Paryż 1992, s. 111–113.

Ćwiczenie 6



W poniższym fragmencie wiersza Władysława Broniewskiego *Bagnet na broń* oznacz środki artystyczne: niebieskim – metafory, czerwonym – paralelizmy.

☐ paralelizm

☐ metafora

Kiedy przyjdą podpalić dom,
ten, w którym mieszkasz – Polskę,
kiedy rzuca przed siebie grom,
kiedy runą żelaznym wojskiem
i pod drzwiami staną, i nocą
kolbami w drzwi załomocą –
ty, ze snu podnosząc skroń,
stań u drzwi.

Ćwiczenie 7



Z wiersza Władysława Broniewskiego *Bagnet na broń* wypisz wszystkie zwroty służące agitacji. Wyjaśnij, czemu one służą.

Ćwiczenie 8



Stwórz krótką wypowiedź zaadresowaną do koleżanek i kolegów, której celem miałoby być przekonanie do wyjazdu na klasową wycieczkę w wybrane przez siebie miejsce. Postaraj się, aby napisany przez siebie tekst był zgodny z zasadami retoryki.

Dla nauczyciela

Autor: Anna Grabarczyk

Przedmiot: Język polski

Temat: Cele wypowiedzi retorycznej

Grupa docelowa:

III etap edukacyjny, liceum ogólnokształcące, technikum

Podstawa programowa:

Zakres podstawowy

Treści nauczania – wymagania szczegółowe

II. Kształcenie językowe.

1. Gramatyka języka polskiego. Uczeń:

- 1) wykorzystuje wiedzę z dziedziny fleksji, słowotwórstwa, frazeologii i składni w analizie i interpretacji tekstów oraz tworzeniu własnych wypowiedzi;
- 2) rozumie zróżnicowanie składniowe zdań wielokrotnie złożonych, rozpoznaje ich funkcje w tekście i wykorzystuje je w budowie wypowiedzi o różnym charakterze;

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;
- 9) rozpoznaje elementy erystyki w dyskusji oraz ocenia je pod względem etycznym;

Kształtowane kompetencje kluczowe:

- kompetencje w zakresie rozumienia i tworzenia informacji;
- kompetencje w zakresie wielojęzyczności;
- kompetencje cyfrowe;

- kompetencje osobiste, społeczne i w zakresie umiejętności uczenia się;
- kompetencje obywatelskie;
- kompetencje w zakresie świadomości i ekspresji kulturalnej.

Cele operacyjne. Uczeń:

- redaguje przemówienie z zachowaniem zasad retoryki;
- wygłasza przemówienie na wybrany temat;
- wymienia rodzaje perswazji;
- podaje przykłady zastosowania różnych rodzajów perswazji.

Strategie nauczania:

- konstruktywizm;
- konektywizm.

Metody i techniki nauczania:

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

Formy pracy:

- praca indywidualna;
- praca w parach;
- praca w grupach;
- 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:

1. Nauczyciel prosi uczniów o wyszukanie w internecie słynnych mów, które wpływały na bieg historii (np. królowa Elżbieta 1, Napoleon Bonaparte, Abraham Lincoln, Emmeline Pankhurst, Martin Luther King) oraz przemówień współczesnych (np. językoznawców). Istotne, aby uczniowie odsłuchali przynajmniej dwie mowy, które staną się dla nich wzorem do przygotowania własnego przemówienia.
2. Uczniowie pracują w kilkuosobowych zespołach:
 - zbiorą materiał potrzebny do wygłoszenia przemówienia, korzystając ze źródeł

informacji (np. znajdując właściwą literaturę przedmiotu) i zastosują trójdzielną kompozycję (wprowadzenie, rozwinięcie, zakończenie);

- zbudują poprawną wypowiedź argumentacyjną: posiadającą tezę popartą argumentami;
- wygłoszą przemówienia na forum klasy, stosując zasady poprawnej wymowy, akcentowania, utrzymywania kontaktu ze słuchaczami itp.;
- dokonają samooceny oraz oceniają przemówienia innych, wykorzystując posiadane wiadomości o zasadach retoryki.

Faza wprowadzająca:

1. Chętna osoba głośno odczytuje informacje zawarte w części „Wprowadzenie”. Sekcję „Przeczytaj” uczniowie czytają samodzielnie. Jedna osoba głośno podsumowuje zamieszczone tam wiadomości.
2. Nauczyciel wraz z uczniami określa cele lekcji i ustala kryteria sukcesu.

Faza realizacyjna:

1. Nauczyciel wspólnie z uczniami zapoznaje się z mapą myśli z sekcji multimedialnej. Całym zespołem klasowym wykonują polecenia tam zamieszczone.
2. Nauczyciel rozmawia z uczniami na temat zadania domowego: jakie uczniowie mieli z nim trudności, czy podczas pisania przemówień coś szczególnie im się podobało lub stanowiło kłopot. Informuje dodatkowo, że umiejętność wygłaszania tekstów przemówień ma przełożenie praktyczne na funkcjonowanie w różnych dziedzinach życia: sukces szkolny, dalsza edukacja, życie zawodowe.
3. Uczniowie przygotowują odpowiednio klasę do wygłaszania mów. Najlepiej byłoby, aby ławki znalazły się z tyłu klasy, a krzesła ustawione jak dla publiczności. Przód klasy należy zarezerwować na wystąpienie mówców.
Przedstawiciele zespołów po kolei wygłaszają przygotowane mowy. Po zakończeniu dokonują samooceny oraz oceniają przemówienia innych, wykorzystując posiadane wiadomości o zasadach retoryki. Rozmawiają również o tym, jak wiedza z dzisiejszej lekcji wpływa na ich postrzeganie tworzenia przemówień – czy napisaliby je teraz inaczej.

Faza podsumowująca:

1. Uczniowie dobierają się w pary. Wykonują ćwiczenia zamieszczone w sekcji „Sprawdź się” (tyle, na ile pozwoli czas lekcyjny – pozostałe mogą stanowić pracę domową).
2. Nauczyciel zadaje na koniec pytania podsumowujące:
 - Jakie są rodzaje perswazji i jak je stosować w wypowiedziach?
 - Które rodzaje perswazji pasują do danego tematu wypowiedzi? Podaj przykłady.
3. Wybrany uczeń podsumowuje zajęcia, zwracając uwagę na nabyte umiejętności.

Praca domowa:

1. Stwórz krótką wypowiedź zaadresowaną do koleżanek i kolegów, której celem miałyby być przekonanie do wyjazdu na klasową wycieczkę w wybrane przez ciebie miejsce. Postaraj się, aby napisany przez ciebie tekst był zgodny z zasadami retoryki. (ćwiczenie 8)

Materiały pomocnicze:

- James Borg, *Perswazja. Sztuka pozytywnego wpływu na ludzi*, Warszawa 2011.
- Lichański J. Z., *Co to jest retoryka?*, Wydaw. Oddziału PAN, Kraków 1996.

Wskazówki metodyczne

- Uczniowie mogą wykorzystać multimedium „Mapa myśli” do przygotowania się do lekcji powtórkowej.