



Dyskusja telewizyjna podczas spotkania przywódców państw w Davos, 2009

RODZAJE ARGUMENTACJI

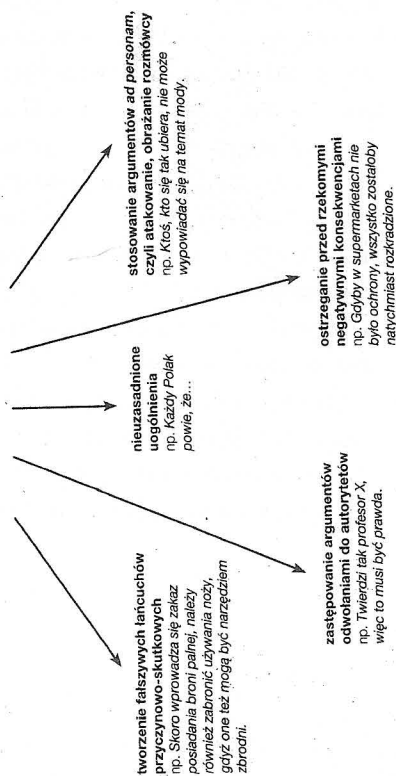
Dobry mówca musi oddziaływać na intelekt, wolę i uczucia odbiorcy. Jego wypowiedź powinna zatem informować i pouczać (łac. *docere*), zachwycać (łac. *delectare*) oraz poruszać (łac. *movere*). Osiągnięciu tego celu służy odpowiedni dobór argumentów (łac. *argumentum* 'motywy', 'racja'), przywoływanych, aby przekonać odbiorcę. Argumenty te mogą być różne, w zależności od celu i typu wypowiedzi, a także poziomu słuchacza. Można je podzielić na trzy grupy. **Rzeczowe** przywołują fakty, np. dane statystyczne i inne zweryfikowane informacje, które pozwalają odbiorcom samodzielnie wyciągać wnioski. **Logiczne** opierają się na określonych regułach wnioskowania, np. na indukcji, która polega na wyciąganiu wniosków ze szczegółowych danych, oraz dedukcji, oznaczającej selekcję informacji z ogólnej wiedzy. Argumenty **emocjonalne** odwołują się do uczuć odbiorców.

Choć już starożytni podkreślali, że retor powinien być uczciwy i sprawiedliwy, jego intencje nie zawsze są szlachetne. Jeśli celem działania jest zwyciężenie w sporze za wszelką cenę, mówca może dążyć do manipulowania odbiorcami za pomocą **chwytów erystycznych**. Taki zarzut stawiano sofistom, którzy w V w. p.n.e. spopularyzowali retorykę w Atenach.

Chwyty erystyczne są stosowane w tekstach, których celem jest **manipulacja językowa**, czyli takie kształtowanie wypowiedzi, aby wywarła ona zamierzony wpływ na nieświadomego odbiorcę. Ze zjawiskiem tym mamy do czynienia zwłaszcza w języku reklamy i polityki.

W dyskusjach telewizyjnych rozmówcy niekiedy stosują nieuczciwe techniki polemiczne – zadają podchwytliwe pytania w celu zdyskredytowania przeciwnika, zmieniają temat (np. powracają uparczywie do drażliwej dla oponenta kwestii lub udzielają wymijających odpowiedzi), obalają twierdzenie przeciwnika przez podanie wyjątku, udają, że dowodzenie oponenta jest dla nich zbyt trudne do zrozumienia, tendencyjnie uogólniają i negatywnie określają tezy przeciwnika.

NAJPOPULARNIEJSZE CHWYTY ERYSTYCZNE



RODZAJE WYPowiedzi RETORYCZNYCH

Wypowiedź retoryczna może mieć charakter zarówno **monologu**, jak i **dialogu**. Najważniejszym jej typem jest **mowa** (gr. *retra*, łac. *oratio*), czyli tekst przeznaczony do publicznego wygłoszenia przez retora. Ma ona liczne odmiany, które łączy podobna konstrukcja, a także etapy pracy nad przygotowaniem wypowiedzi. Obejmują one: ustalenie tematu wystąpienia i dobór argumentów (łac. *inventio*), logiczne uporządkowanie całości (łac. *dispositio*), językowe i stylistyczne opracowanie tekstu (łac. *elocutio*), nauczenie się mowy na pamięć (łac. *memoria*), wygłoszenie przemówienia (łac. *pronuntiatio*).

Dobre zaplanowane wystąpienie składa się z trzech głównych części. **Wstęp** mówca powinien zacząć od zwrotu grzecznościowego skierowanego do słuchaczy (np. *Szanowni Państwo*). Następnie należy wyjaśnić temat wystąpienia, sformułować problem, postawić **tezę**. Wstęp odgrywa niezwykle ważną rolę w nawiązaniu kontaktu z odbiorcami, pozyskaniu ich przychylności. Można to osiągnąć poprzez zadanie na początku zaskakującego pytania, opowiedzenie anegdoty czy odwołanie się do przykładu z własnego życia.

Następna część to **prezentacja argumentów**. Jest to etap uzasadniania naszego stanowiska i odparcia ewentualnych zarzutów. Warto w tym momencie nawiązać kontakt z odbiorcami, liczby mnogiej (np. *Wyobraźmy sobie, że...*).

W **zakończeniu** powinno się znaleźć podsumowanie – zebranie wniosków i odwołanie do treści wyrażonych we wstępie (np. *powtórzenie tezy*). Warto się jednak postarać, by ta część mowy zapadła w pamięć słuchaczom, np. dzięki wyrazistej puentie lub przywołaniu na koniec ciekawemu cytatom.

Ważna jest nie tylko konstrukcja mowy, lecz także odpowiedni dobór środków językowych. Nawiązanie kontaktu z odbiorcą ułatwia chociażby wykorzystanie **apostrofy** (np. *O sprawiedliwi sędziowie!*). Zastosowanie czasowników w drugiej osobie (liczby pojedynczej lub mnogiej) wzmacnia zaangażowanie odbiorców w proces słuchania. Z kolei czasowniki w pierwszej osobie liczby mnogiej zwiększają ich identyfikację z nadawcą. Świadome używanie powtórzeń (np. **anafory**) pozwala na wyeksponowanie istotnych treści. Pytania retoryczne i wykrzyknienia przykuwają uwagę słuchaczy i świadczą o emocjonalnym zaangażowaniu mówcy. **Sentencje** wzmacniają wiarygodność wypowiedzi.

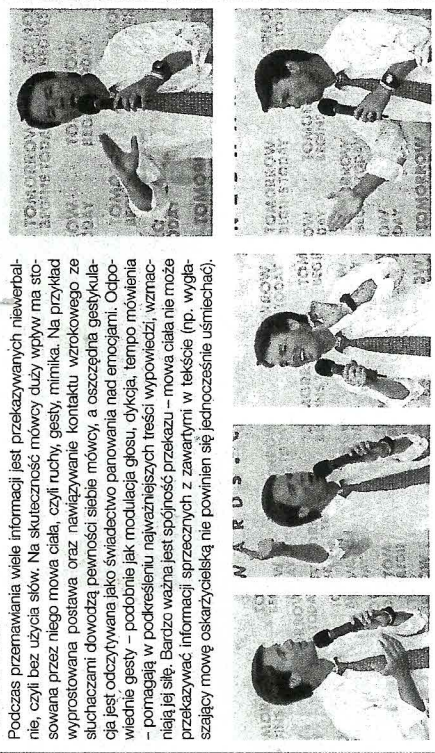
Podczas wygłaszania przemówienia należy też pamiętać, że istotną rolę odgrywają natężenie i barwa głosu, intonacja, staranna wymowa. Zwracali już na to uwagę starożytni. Według legendy grecki mówca Demostenes miał niewyraźną dykcję i słaby głos. Żeby to zmienić, ćwiczył przemawianie z kamykami w ustach, na pustej plaży, przekrzykując szum fal. Sławę przyniosły mu trzy mowy potępiające politykę macedońskiego króla Filipa II. Do dziś skierowane przeciwko komuś agresywne przemówienia nazywa się **filipikami**.

Innymi popularnymi typami wypowiedzi o charakterze retorycznym (argumentacyjnym) są m.in. **rozprawka** oraz **głos w dyskusji**. Ta pierwsza forma powinna zawierać **tezę** oraz argumenty dowodzące jej słuszności. W dyskusji (łac. *discussio* 'roztrząsanie') – zarówno spontanicznej,

jak i merytorycznej, szeptu w mównicy. Odmianą dyskusji są negocjacje.

Mowa ciała

Podczas przemawiania wiele informacji jest przekazywanych niewerbalnie, czyli bez użycia słów. Na skuteczność mowy duży wpływ ma stosowana przez mówcę mowa ciała, czyli ruchy, gesty, mimika. Na przykład wyprostowana postawa oraz nawiązanie kontaktu wzrokowego ze słuchaczami dowodzą pewności siebie mówcy, a oszczędna gestykulacja jest odczytywana jako świadectwo panowania nad emocjami. Odpowiednie gesty – podobnie jak modulacja głosu, dykcja, tempo mówienia – pomagają w podkreśleniu najważniejszych treści wypowiedzi, wzmacniają jej siłę. Bardzo ważną jest spójność przekazu – mowa ciała nie może przekazywać informacji sprzecznych z zawartymi w tekście (np. wyglądający mówcę oskarżycielską nie powinien się jednocześnie uśmiechać).



WARTO WIEDZIEĆ
Mowa ciała nie tylko może wzmacniać lub osłabiać siłę przekazu, lecz także powielać – niezależnie od intencji wypowiadającego się – o prawdziwości udzielanej informacji. Takie zachowania jak unikanie wzroku rozmówcy są powszechnie interpretowane jako oznaka miliania się z prawdą i sygnał złych zamiarów. Doświadczony oszust oczywiście będzie się ich wystrzegał. Są jednak inne mimowolne gesty i ruchy zdradzające kłamcę.