

# Jak zacząć, *czyli najtrudniejszy pierwszy krok*

BARBARA SOBCZAK



## KARTA SCENARIUSZA

### | WPROWADZENIE



Przygotowując tekst, trzeba myśleć nie tylko o tym, by wyczerpywał temat, ale też by był ciekawy, miał w sobie określoną dramaturgię i nie nudził odbiorcy. Elementem, który to umożliwia, jest m.in. wstęp. We wstępie nadawca nie tylko formułuje swoje cele i nawiązuje kontakt z odbiorcą, ale też wzbudza jego zainteresowanie. Nierzadko to od wstępu zależy, czy ktoś będzie na tyle zaintrygowany przekazem, by wysłuchać lub przeczytać go w całości, dlatego też wymaga on starannego opracowania.

### | CELE



- Uświadomienie uczniom roli wstępów w różnych rodzajach tekstów
- Wyposażenie uczniów w narzędzia pozwalające w stosowny, atrakcyjny i skuteczny perswazyjnie sposób rozpoczynać teksty zróżnicowane gatunkowo

### | PAKIET WIEDZY

Początek to strategiczna pozycja w tekście. Przede wszystkim sygnalizuje on odbiorcy, z jakim rodzajem tekstu ma do czynienia. Pozwala mu określić, czy jest to tekst urzędowy (rozpoczynający się od standardowych formuł, takich jak np. *zwracam się z uprzejmą prośbą..., w odpowiedzi na Pana pismo...*), kazanie (rozpoczyna się typowym zwrotem adresatywnym: *Siostry i Bracia*), przemówienie, rozprawka, artykuł naukowy, toast czy bajka.

W zależności od gatunku tekstu i celu nadawcy we wstępie można w większym stopniu skupić się na jego **funkcji merytorycznej** lub **psychologicznej**.

We wstępach merytorycznych wyjaśnia się stan rzeczy, definiuje pojęcia, formułuje hipotezy. To wstępy właściwe przede wszystkim tekstom naukowym: referatom, artykułom, ale też wykładom, rozprawkom i niektórym typom przemówień. Elementem merytorycznym, o którym trzeba pamiętać we wstępie każdego tekstu, jest **konstatacja problemu czy sformułowanie tezy (głównej myśli przekazu)**. Odbiorcy muszą wiedzieć, co jest przedmiotem wypowiedzi i jaki cel nadawca chce osiągnąć. Rozmyślając nad tekstem, trzeba więc określić zasadniczą ideę i ująć ją w jednym zdaniu. Może być ona sformułowana w postaci zdania oznajmującego, wykrzyknienia albo pytania. Na przykład: gdy podejmujemy temat palenia papierosów, możemy sformułować myśl główną w postaci:

- wykrzyknienia: Nie pal!
- zdania oznajmującego: Palenie szkodzi zdrowiu
- pytania: Czy warto palić?

Sposób sformułowania myśli głównej zawsze determinuje argumentację.

Wstęp ma też funkcje psychologiczne. Należy o tym pamiętać zwłaszcza w przemówieniach. Ważne psychologiczne funkcje wstępu to **nawiązanie kontaktu i zbudowanie płaszczyzny porozumienia między nadawcą i odbiorcą, a także zyskanie życzliwości audytorium**.

W codziennych kontaktach, rozmowach (bardziej lub mniej oficjalnych) zawsze rozpoczynamy od powitania i zwrotu adresatywnego. Są to sygnały zainicjowania kontaktu. Analogicznie powinno być w przypadku przemówienia. Odbiorcy muszą wiedzieć, że coś się rozpoczyna i że mówimy do nich. Najprostszym więc sposobem **rozpoczęcia przemówienia i nawiązania kontaktu z odbiorcą** są zwroty adresatywne i odwołania do odbiorców (np. *Szanowni Państwo; Drodzy Współpracownicy; Kochani; Drodzy Rodacy; oto, co chcę Państwu powiedzieć...*). Forma zwrotów adresatywnych jest konwencjonalna i zależy od sytuacji, ról społecznych, płci, pozycji osób, które

się ze sobą kontaktują. Takie zwroty powinny znaleźć się na początku wystąpienia, choć nie zawsze muszą paść w pierwszym zdaniu, można odwrócić kolejność i zacząć np. od przedstawienia celu spotkania: *Spotkaliśmy się tutaj, by uczcić 25-lecie powstania naszej szkoły. Szanowni Państwo, jest mi niezwykle miło powitać Państwa w jej murach. Szczególnie serdecznie witam Panią Dyrektora, Grono Pedagogiczne, Uczennice i Uczniów naszej szkoły, ich Rodziców i wszystkich przybyłych dzisiaj Gości.* Zwroty do adresata warto wplatać w cały tekst, zwłaszcza w ważnych momentach, gdy chce się skupić uwagę audytorium albo nadać wagę temu, co się mówi.

Celem nadawcy we wstępie jest też **zyskanie życzliwości odbiorcy**. Warto pamiętać, przygotowując tekst wystąpienia, że ludzie chętniej ulegają perswazji tych, których lubią (to jedno z praw perswazji zwane prawem sympatii). A lubimy tych, którzy są do nas podobni (działa tutaj zasada identyfikacji). Podobieństwo może zachodzić na wielu płaszczyznach: płci (np. *my kobiety*); języka (mówienie slangiem albo wtrącanie słów potocznych, by mówić językiem odbiorcy), przynależności społecznej i zawodowej (np. *wszyscy jesteśmy Polakami; my uczniowie X LO; my lekarze, nauczyciele, poznaniacy*); ideologii (*my, którzy walczyliśmy o czyste powietrze i mniej plastiku w morzach i oceanach*); religii (*my chrześcijanie*), zainteresowań (jeśli nasi odbiorcy są fanami „Gwiezdných wojen”, można zacząć od cytatu z filmu) itd. Oczywiście łatwiej jest mówić do audytorium jednorodnego i takiego, które znamy.

Lubimy też tych, którzy nas lubią, a sympatię można okazać, komplementując odbiorcę. Jak mówił Abraham Lincoln, wszyscy jesteśmy wrażliwi na komplementy, dlatego warto podkreślać nasz pozytywny stosunek do słuchaczy i od czasu do czasu obdarzyć ich komplementem (np. *jest mi niezmiernie miło mówić do tak szacownego grona; to dla mnie zaszczyt, że mogę się dziś z Państwem spotkać*).

Nie mniej ważne od nawiązania kontaktu z odbiorcą i zdobycia jego sympatii jest **wzbudzenie zainteresowania**. Znakomita większość wystąpień publicznych rozpoczyna się sztampowo. Konwencja bywa nudna, dlatego mówca powinien zadbać o jej przetłamanie. Warto pomyśleć o oryginalności.

Wzbudzaniu zainteresowania służą między innymi:

- podkreślanie ważności poruszanego problemu i szukanie odniesień do sytuacji odbiorcy, dlatego, że ludzie najchętniej słuchają tego, co ich dotyczy;
- budowanie napięcia poprzez intrygujące zapowiedzi, np. *zaraz pokażę Państwu, jak zdobyć pierwszy milion*;
- zadawanie pytań – pytania pobudzają uwagę, ponieważ prowokują słuchacza do odpowiedzi; mogą to być pytania retoryczne, ale też takie, na które mówca sam odpowie w wystąpieniu, np. *Czy warto segregować śmieci? Tak warto, ponieważ...;*
- stawianie kontrowersyjnych tez;
- zagajenia – zagajać można, odwołując się do miejsca spotkania, daty, osób zgromadzonych; ludzie lubią osobiste historie i anegdoty, dlatego można odnieść się do swoich doświadczeń, ale można opowiedzieć też historie innych: naszych znajomych albo osób znanych, które mogą pełnić rolę autorytetu dla odbiorcy; trzeba jednak pamiętać o stosowności takich zagajen: powinny one być ściśle związane z przedmiotem przemówienia;
- rozpoczynanie od anegdoty – przy czym anegdota musi być taktowna i na temat;
- budowanie analogii, ponieważ analogie służą zrozumiałości i dzięki nim można przybliżyć to, co może być trudne, niezrozumiałe albo abstrakcyjne dla odbiorcy;
- wprowadzenie cytatów i sentencji, ponieważ nie tylko uatrakcyjniają one wypowiedź, ale też pokazują, że coś nas łączy – znamy te same książki, piosenki, filmy, powiedzonka; cytaty i sentencje mogą też pełnić funkcję argumentu z autorytetu.

## LITERATURA

Ćwiczenia z retoryki, red. M. Barłowska, A. Budzyńska-Daca, M. Załęska, Warszawa 2010, cz. 2: *Porządek mowy. Wstęp*. H. Lemmermann, *Komunikacja werbalna. Szkoła retoryki*, Wrocław 1999, rozdz. Wstęp – zakończenie. M. Rusinek, A. Załazińska, *Retoryka podręczna, czyli jak wnikliwie słuchać i przekonująco mówić*, Kraków 2005, rozdz. IV.

## PRZEBIEG ZAJĘĆ

W tabeli umieszczamy informacje o tym, jakie ćwiczenia będą dalej dostępne (ich liczba, szczegółowy problem, którego dotyczy każde ćwiczenie, techniczne wskazówki dla nauczyciela). Rozwiązania i komentarze do ćwiczeń znajdują się na końcu scenariusza.

Możesz wykonać wszystkie proponowane ćwiczenia lub wybrać te, dzięki którym zwrócisz uwagę na wybrane problemy: nawiązywanie kontaktu z odbiorcą, budowanie płaszczyzny porozumienia, przyciąganie uwagi odbiorcy. Ważne jest, by zacząć od ćwiczeń polegających na analizie tekstów (ćw. 1, 5) – ich celem jest zwrócenie uwagi uczniów na określone strategie działania komunikacyjnego. Dopiero później należy przejść do ćwiczeń, w których uczniowie sami budują teksty.

W przypadku braku czasu niektóre problemy można tylko omówić na podstawie tekstów zamieszczonych w ćwiczeniach.

Propozycja do wykonania w 3 blokach:

- 45 minut: ćw. 1 i 2,
- 45 minut: ćw. 3 i 4,
- 45 minut: ćw. 5 lub 6.

Zajęcia warto rozpocząć od krótkiego teoretycznego wprowadzenia omawiającego rolę wstępu w tekście.

Nr ćwiczenia	Problem	Wskazówki dla nauczyciela
1	Formuły i zadania wstępu	Rozdaj uczniom materiały i na ich podstawie przedyskutujcie na forum klasy różne formuły i zadania wstępu.  Poproś o wskazanie zdania, które jest konstatacją problemu w tekstach urzędowych, naukowych i w przemówieniach. <b>Czas: 15 minut</b>
2	Nawiązanie kontaktu z odbiorcą	Poproś uczniów o sformułowanie zwrotów adresatywnych we wskazanych sytuacjach.  Ćwiczenie warto wykonywać na forum klasy. <b>Czas: 10 minut</b>
3	Budowanie płaszczyzny porozumienia	Podziel uczniów na grupy dwu-, trzyosobowe, by mogli przedyskutować swoje pomysły.  Każda grupa powinna zaprezentować swoje propozycje na forum klasy.  Zastanówcie się wspólnie nad sposobami budowania płaszczyzny porozumienia, nad trudnościami w szukaniu podobieństw do określonych grup odbiorców, ale też korzyściami, które płyną z podkreślenia tego, co nas łączy. <b>Czas: 10 minut na przygotowanie się uczniów, 10 minut na dyskusję</b>

Nr ćwiczenia	Problem	Wskazówki dla nauczyciela
4, 5, 6	Przyciąganie uwagi odbiorcy	<p>Ćw. 4 Rozdaj uczniom teksty wstępów i wspólnie zastanówcie się nad różnymi strategiami budowania uwagi audytorium. <b>Czas: 15 minut</b></p> <p>Kolejnym etapem warsztatów powinno być samodzielne budowanie wstępów z wykorzystaniem określonych strategii. Każdy uczeń powinien zaprezentować swój wstęp. Oceńcie atrakcyjność zastosowanych zabiegów. Wybierz jedno z zaproponowanych ćwiczeń (5 lub 6).</p> <p>Ćw. 5 W zależności od tego, ile masz czasu, możesz poprosić, by każdy przygotował dwa różne wstępy do tekstu lub tylko jeden, ale wtedy podziel uczniów na tych, którzy piszą dla mieszkańców osiedla i tych, którzy piszą dla społeczności szkolnej. <b>Czas: 20 minut na przygotowanie się uczniów (jeśli piszą dwa wstępy)</b></p> <p>Uwaga: czas prezentacji zależy od liczby osób w klasie.</p> <p>Ćw. 6 Każdy losuje zadanie, które powinien zrealizować we wstępie. <b>Czas: 15 minut na przygotowanie się uczniów</b></p> <p>Uwaga: czas prezentacji zależy od liczby osób w klasie</p>

## ĆWICZENIA

### I ĆWICZENIE 1

Rozdaj uczniom materiały i na ich podstawie przedyskutujcie na forum klasy różne formuły i zadania wstępu. Poproś o wskazanie zdania, które jest konstatacją problemu w tekstach urzędowych, naukowych i w przemówieniach.

Przeczytaj poniższe teksty. Jakie formuły wstępu wskazują na przynależność gatunkową tekstów (co decyduje o tym, że wiemy, z jakim rodzajem tekstu mamy do czynienia)? Zastanów się, jakie funkcje pełni wstęp w tekście i co powinno się w nim znaleźć? Weź pod uwagę elementy sytuacji komunikacyjnej: kim jest nadawca, jaki jest jego cel, do kogo mówi, w jakich okolicznościach?

1.  
W imieniu Samorządu Uczniowskiego zwracam się z uprzejmą prośbą o zgodę na zorganizowanie szkolnego rajdu rowerowego.
2.  
Działając w imieniu własnym, wnoszę odwołanie od decyzji Zakładu Ubezpieczeń Społecznych nr 000076865677 z dnia 25 lutego 2018 r. odmawiającej mi prawa do emerytury.
3.  
Był sobie raz chłopiec, bardzo nieposłuszny i wścibski. Zawsze wszystko robił po swojemu. Nigdy nie słuchał rodziców. Było więc wiadomo, że wcześniej czy później wpadnie w tarapaty.
4.  
Dawno, dawno temu, za siedmioma górami, za siedmioma lasami w ukrytej w leśnym gąszczu chatce mieszkała dziewczynka.
5.  
Celem tego szkicu jest refleksja na temat relacji (powinowactwa) między retoryką a językoznawstwem. Oczywiście nie sposób w tak krótkiej formie (jaką jest szkic) dokonać całościowej analizy tych relacji. Ograniczam się zatem do jednego wybranego aspektu tych relacji: do poprawności językowej równie ważnej dla jednej i drugiej dziedziny wiedzy o języku.  
(T. Zgółka, *Poprawność językowa w oczach retoryki*)
6.  
Artykuł skoncentrowany jest wokół dwóch kluczowych pojęć: *layoutu* prasowego oraz *pronuntiatio*, wprowadza zatem perspektywę widzenia pewnego typu przekazów medialnych w kontekście retoryki. [...] Wstępnie przyjęta teza zakłada, że wizualna prezentacja tekstu (rozumianego jako makrotekst, czyli numer gazety lub czasopisma, i jako mikrotekst, tj. pojedyncza publikacja prasowa) jest odpowiednikiem retorycznej pronuncjacji i rządzi się podobnymi regułami, jak wygłaszanie mowy. Warto zatem przyjrzeć się, czy wskazówki dotyczące *actio* nie miałyby istotnej wartości praktycznej dla współczesnych projektantów prasowych.  
(M. Worsowicz, *Layout prasowy a retoryczna pronuntiatio – uwagi wstępne*)
7.  
W powszechnym mniemaniu „retoryka” to wyłącznie sztuka słowa. Tak też definiował ją Kwintyliusz: *ars bene dicendi*. Niemniej jednak według dużo wcześniejszej definicji Arystotelesa retoryka to: „umiejętność metodycznego odkrywania tego, co w odniesieniu do każdego przedmiotu może być przekonywające” (*Retoryka* 1355 b 26–27).

Chaim Perelman zaś pisał, że do dziedziny retoryki należy każdy komunikat, którego celem jest wywarcie wpływu na jedną lub wiele osób, wzbudzenie emocji w audytorium czy ukierunkowanie jego myślenia. [...]

Z kolei Douglas Ehninger (1972) zdefiniował retorykę jako „wszystko, dzięki czemu ludzie, wykorzystując różne strategie posługiwania się znakami, mogą wpływać na sposób myślenia innych osób oraz na ich zachowania” (Ryszka-Kurczab 2014: 47).

Te trzy definicje pochodzące z różnych epok i sformułowane przez różnych autorów w żaden sposób nie uprzywilejowują znaków językowych i mogą w równym stopniu odnosić się do elementów wizualnych. (P. Lewiński, *Figury wizualne jako środek perswazji i argumentacji na przykładzie reklamy*)

#### 8.

Chcę dzisiaj mówić o przewidywalnej irracjonalności. Zainteresowałem się irracjonalnością wiele lat temu, gdy trafiłem do szpitala. Byłem bardzo poparzony. Spędzając dużo czasu w szpitalu, widzi się wiele irracjonalnych zachowań. Na oddziale oparzeń szczególnie niepokoił mnie sposób, w jaki pielęgniarki zdejmowały bandaż. Każdy kiedyś zdejmował opatrunek i zastanawiał się, jak to najlepiej zrobić. Czy zedrzyć szybko: ból krótki, ale intensywny. Czy zdejmować powoli: trwa dłużej, ale nie boli tak bardzo. Który sposób jest lepszy? Pielęgniarki na moim oddziale uważały, że pierwszy. Chwytały więc za opatrunek i zdzierały. Chwytały i zdzierały. Miałem poparzone 70 procent ciała, więc trwało to prawie godzinę. Jak się domyślacie z całego serca nienawidziłem momentu zdzierania. Przekonywałem pielęgniarki, żeby spróbowały inaczej. Ból może potrwać dwie godziny, ale będzie mniej intensywny. W odpowiedzi słyszałem dwie rzeczy: że wiedzą lepiej ode mnie, jak zmniejszyć ból, a po drugie, że być pacjentem nie znaczy robić uwagi albo wtrącać się. Niewiele mogłem poradzić, a pielęgniarki dalej zdzierały opatrunki. Trzy lata później, kiedy opuściłem szpital, poszedłem na studia. Najciekawszą rzeczą, jakiej się nauczyłem, była metoda eksperymentalna polegająca na tym, że jeżeli ma się pytanie, można stworzyć jego abstrakcyjną replikę, zbadać ją i nauczyć się czegoś o świecie. Tak też zrobiłem. Ciągle interesował mnie najlepszy sposób zdejmowania opatrunków.

(D. Ariely, *Our buggy moral code*, TED 2009)

#### 9.

Pragnę przedstawić ramowy program i skład proponowanego rządu. Zwracam się do wszystkich moich rodaków. Jestem przekonany, że zdecydowana większość Polaków w podobny sposób pojmuje cele, do których powinniśmy dążyć. Nosi w sercu ten sam ideał ojczyzny. Pragniemy godnie żyć w suwerennym, demokratycznym i praworządnym państwie, które wszyscy, bez względu na światopogląd, ideowe i polityczne zróżnicowanie, mogliby uważać za państwo własne. Chcemy żyć w kraju o zdrowej gospodarce, gdzie opłaca się pracować i oszczędzać, a zaspokajanie podstawowych potrzeb materialnych nie jest związane z udręką i upokorzeniem. Chcemy Polski otwartej na Europę i świat, Polski, która bez kompleksu niższości daje wkład w tworzenie materialnych i kulturalnych dóbr, Polski, której obywatele będą czuć się w innych krajach Europy i świata mile widzianymi gośćmi.

(Oświadczenie premiera Tadeusza Mazowieckiego wygłoszone 12.09.1989 r.)

#### 10.

Jestem dumny, że przyjechałem do tego miasta jako gość waszego wybitnego burmistrza, który na całym świecie stał się symbolem walecznego ducha Berlina Zachodniego. Jestem też dumny, że odwiedzam Republikę Federalną i waszego wybitnego kanclerza, który przez wiele lat prowadził Niemcy ku demokracji, wolności, postępowi. [...] Dwa tysiące lat temu najbardziej dumne słowa brzmiały: *Civis Romanus sum*. Dzisiaj w świecie wolności, z największą dumą mówimy: *Ich bin ein Berliner*.

(John F. Kennedy, Berlin, 23.06.1963)



## ROZWIĄZANIE I KOMENTARZE

Zwróć uczniom uwagę na konwencjonalizację formuł wstępu w tekstach urzędowych, naukowych i w bajkach. Są one najbardziej rozpoznawalne.

W tekstach urzędowych (1), (2) cel tekstu formułuje się w pierwszym zdaniu. Obowiązują wyrażenia skonwencjonalizowane, np. *zwracam się z uprzejmą prośbą, w nawiązaniu do decyzji X proszę o Y; w związku z X wnioskuję o Y* itd.

W bajkach (3), (4) formuły początku mogą wskazywać na czas i miejsce zdarzeń (*dawno, dawno temu, za górami, za lasami; pewnej zimowej nocy*), bohaterów (*była sobie raz królewna; żył sobie raz pewien młynarczyk*) albo zdarzenia (*był pewien chłop, co już czterdzieści lat towił ryby*).

Uczniowie powinni rozpoznać różne strategie rozpoczynania tekstów naukowych: określenie zamierzeń autora i informacje o przedmiocie badań (5); postawienie hipotezy, którą autor zamierza zweryfikować (6); zdefiniowanie kluczowych pojęć (7).

W dyskusji o wstępach przemówień wyeksponuj ich funkcje psychologiczne: budowanie relacji z odbiorcą i budowanie zainteresowania. Zwróć uwagę na zdania, które są konstatacjami problemu i zabiegi służące zdobyciu przychylności odbiorcy, np. komplement (10), zbudowaniu płaszczyzny porozumienia poprzez odwoływanie się do tego, co znane odbiorcy i z czym odbiorca się zgodzi (9), ale też pobudzające zainteresowanie, np. przez opowiedzenie osobistej historii (8).

## ĆWICZENIE 2

Poproś uczniów o sformułowanie zwrotów adresatywnych we wskazanych sytuacjach. Ćwiczenie warto wykonywać na forum klasy.

Jakich zwrotów adresatywnych użyje mówca, rozpoczynając wystąpienie w następujących okolicznościach:

- uczeń wygłasza prezentację podczas lekcji, mówi do nauczyciela oraz koleżanek i kolegów z klasy,
- przedstawiciel uczniów klas 4 wygłasza przemówienie na zakończenie szkoły średniej,
- poseł występuje w sejmie,
- radny występuje podczas obrad rady miasta (na sali obecny jest prezydent miasta),
- prezydent zwraca się w orędziu do Polaków,
- parafianin otwiera spotkanie z księdzem proboszczem z okazji dożynek.

## ROZWIĄZANIE I KOMENTARZE



Zwroty adresatywne trzeba dostosować do słuchaczy. Zwróć uwagę uczniom na konieczność wyróżnienia wszystkich najważniejszych osób na sali, a także na kolejność ich wymieniania (zasada precedencji): zwłaszcza w oficjalnych przemówieniach ważne osoby należy wymieniać zgodnie z rangą zajmowanych stanowisk:

- *Szanowna / Droga Pani Profesor, Koleżanki i Koledzy!*
- *Szanowna Pani Dyrektor, Drodzy Nauczyciele, Kochani Rodzice, Koleżanki i Koledzy!*
- *Panie Marszałku, Wysoka Izbo!*
- *(Szanowny) Panie Prezydencie, (Szanowny) Panie Przewodniczący, Szanowna Rado!*
- *Panie i Panowie, Drodzy Rodacy! / Drodzy Rodacy! / Szanowni Państwo!*
- *Czcigodny Księżu Proboszczu, Drodzy Parafianie, Szanowni Goście!*



### ĆWICZENIE 3

Podziel uczniów na grupy dwu-, trzyosobowe, by mogli przedyskutować swoje pomysły. Każda grupa powinna zaprezentować swoje propozycje na forum klasy. Zastanówcie się wspólnie nad sposobami budowania płaszczyzny porozumienia, nad trudnościami w szukaniu podobieństw do określonych grup odbiorców, ale też korzyściami, które płyną z podkreślenia tego, co nas łączy.

Ludzie zazwyczaj bardziej wierzą tym, którzy są do nich podobni. Bardziej też lubią takie osoby. A im bardziej kogoś lubimy, tym łatwiej ulegamy jego perswazji. Zastanów się, co łączy cię ze wskazanymi grupami odbiorców i w jaki sposób możesz podkreślić swoje podobieństwo do nich. Zidentyfikuj się z nimi.

Odbiorcy	Co cię z nimi łączy i jak podkreślisz to podobieństwo?
Koleżanki i koledzy z klasy	
Uczniowie, którzy przyjechali do Polski na wymianę z Turcji	
Fani Harry'ego Pottera	
Fani hip-hopu	
Kibice Lecha Poznań	

### ROZWIĄZANIE I KOMENTARZE



Identyfikacja między nadawcą a odbiorcą może zachodzić na poziomie wieku, płci, doświadczeń, pochodzenia, wartości. Można się też identyfikować z odbiorcą poprzez używanie określonego języka, np. slangu uczniowskiego, gdy mówi się do uczniów; języka hip-hopu, jeśli mówi się do fanów takiej muzyki. Podobieństwo do odbiorcy można też podkreślać, przywołując określone obrazy, symbole, cytaty, które będą znane odbiorcy, ale też odwołując się do podobnych doświadczeń. Jeśli mówię do akwarystów, nie muszę hodować rybek, żeby uznali mnie za swojego czy kogoś podobnego do nich, z kim coś ich łączy. Mogę opowiedzieć o jakimkolwiek swoim hobby i identyfikacja może zajść przez analogię: jesteśmy podobni, bo mamy pasję, która nas pochłania.

### ĆWICZENIE 4

Rozdaj uczniom teksty wstępów i wspólnie zastanówcie się nad różnymi strategiami budowania uwagi audytorium.

Jakie strategie wzbudzania zainteresowania odbiorcy zastosowali autorzy wystąpień na temat „Nie poddawaj się, walcz o swoje marzenia!”?

1.

Jesteśmy młodzi, mamy po kilkanaście lat i mnóstwo planów na przyszłość. Część z nich wydaje nam się pewnie niemożliwa do zrealizowania, więc już dziś odpuszczamy. To błąd. Nikt z dnia na dzień nie staje się szczupły ani bogaty, chyba że wygra w totolotka, ale i to nie dzieje się samo. Trzeba działać: wyjść z domu, kupić los, wytypować liczby. Spełnianie marzeń to proces, który wymaga pracy i zaangażowania. To nie siedzenie w domu z głową chmurach. To droga, którą trzeba przejść, zdając sobie sprawę, że nie zawsze będzie z górki, ale warto, bo podczas drogi do realizacji marzenia poznajemy siebie, swoje możliwości i potencjał do realizacji kolejnych planów.

2.

W ostatnich trzech latach napisałem dwie książki, spotkałem się z Dalajlamą, fotografowałem słonie na safari, leciałem balonem nad pustynią, odszedłem z korporacji i w końcu robię coś, co lubię – piszę blog o podróżach. Dla niektórych to nic wielkiego, ale dla mnie są to rzeczy, które wnoszą radość i spełnienie do mojego życia. Czasem ludzie pytają mnie, jak spełnić marzenia? Zazwyczaj pytanie to pada od osób, które mało mnie znają, ale wiedzą, że to, co robię, daje mi ogromną satysfakcję. Dziś zdradzę Wam patent na spełnianie marzeń! Bo z marzeń nie można rezygnować.

3.

Im człowiek mniej w życiu oczekuje, tym mniej przeżyje rozczarowań. W sumie najważniejsze, żeby mieć gdzie spać i nie umrzeć z głodu. Czy na pewno tak powinna brzmieć nasza życiowa dewiza? Zdecydowanie nie! Proponuję inną: miej marzenia i walcz o ich spełnienie!

4.

Kim jestem? Dokąd zmierzam? Co chcę w życiu osiągnąć? Co nadaje sens mojej egzystencji? Jak przeżyć dzień, żeby wieczorem z satysfakcją pomyśleć o tym, co się zrobiło? To pytania, które zadajemy sobie bardzo często. Odpowiedzi na nie szukamy całe życie i mogą się one nieustannie zmieniać. Nie ma jednej dobrej. No może poza tą, żeby iść za swoimi marzeniami.

5.

Mało kto wie, że oficjalna edukacja Thomasa Edisona skończyła się już na etapie szkoły podstawowej. W młodości często powtarzano mu, że jest zbyt głupi, żeby się czegokolwiek nauczyć, a potem wynalazł żarówkę. Jim Carrey podczas swoich pierwszych występów w Toronto został wygwizdany. Nie przeszedł też castingu do programu Saturday Night Live. Nie przeszkodziło mu to jednak zostać wielką gwiazdą. A Jack London otrzymał od wydawców aż 600 odmownych odpowiedzi, gdy chciał wydać swój debiut. Czego dowodzą te historie? Jeśli ktoś mówi Ci, że czegoś nie potrafisz, nie poddawaj się. Naucz się pokonywać trudności.

6.

Chińczycy powiadają, że nawet najdalsza podróż zaczyna się od jednego kroku. Nie masz nigdy pewności, czy osiągniesz sukces i spełnisz swoje marzenia, ale nie przekonasz się o tym, jeśli nie zaczniesz działać. Jeśli nie wykonasz tego pierwszego kroku.

7.

Każdy z nas przynajmniej raz w życiu obudził się z myślą, że warto byłoby coś zmienić w swoim życiu, ale jest już za późno. Nie warto i nie ma już czasu. Inni zaczęli wcześniej i są kilometr przed nami. Przekonam was dzisiaj, że należy odrzucić takie myślenie. Jak mówił H. Jackson Brown Jr. „Nigdy nie rezygnuj z osiągnięcia celu tylko dlatego, że jego osiągnięcie wymaga czasu. Czas i tak upłynie!”.

8.

Kiedy byłem na studiach, nieustannie zastanawiałem się nad tym, czy dokonałem właściwego wyboru – studiowałem archeologię. Wiele osób pytało mnie, dlaczego wybrałem taki niezyciowy kierunek? Co innego – prawo, ekonomia, medycyna, informatyka. Nie myślałem jednak wtedy pragmatycznie. Nie wybierałem studiów, myśląc o dobrej pensji. Uwielbiałem historię, fascynowały mnie minione cywilizacje. Chciałem być jak Indiana Jones. Dzisiaj podróżując po świecie, odkrywam zaginione miasta, poznaję niezwykłych ludzi, którzy podziwiają moją pasję, chociaż początki były trudne. Pierwsza moja praca w muzeum archeologicznym polegała na porządkowaniu eksponatów i chociaż wszystko wskazywało na to, że już do końca życia będę przestawiał kamyki w gablotach, to w końcu los się do mnie uśmiechnął. Zawalczyłem o swoje marzenia – zatrudniłem się w pracowni archeologicznej i zacząłem wyjeżdżać na wykopaliska. Najpierw w Polsce, potem w Europie, w końcu dotarłem do Afryki.



## | ROZWIĄZANIE I KOMENTARZE

W przytoczonych przykładach zastosowano następujące strategie przyciągania uwagi:

- 1) podkreślanie ważności poruszanego problemu i szukanie odniesień do sytuacji odbiorcy,
- 2) budowanie napięcia poprzez intrygujące zapowiedzi,
- 3) rozpoczynanie od kontrowersyjnej tezy, z którą najpewniej słuchacze się nie zgodzą, następnie przejście do rzeczywistego celu wystąpienia,
- 4) ciąg pytań (pytania pobudzają uwagę, bo prowokują do odpowiedzi),
- 5) zagajenie poprzez odniesienie do historii znanych osób; mogą one też pełnić funkcję autorytetu,
- 6) sentencja, która nie tylko uatrakcyjni przekaz, ale służy też budowaniu płaszczyzny porozumienia (jest miejscem wspólnym) – pokazuje odbiorcy, że należymy do tego samego kręgu kulturowego, coś nas łączy, znamy te same powiedzenia, przysłowia, sentencje,
- 7) cytat, który pełni też funkcję odwołania się do autorytetu, co może wpływać na naszą wiarygodność,
- 8) zagajenie poprzez przytoczenie osobistej historii.

## | ĆWICZENIE 5

W zależności od tego, ile masz czasu, możesz poprosić, by każdy przygotował dwa różne wstępy do tekstu lub tylko jeden, ale wtedy podziel uczniów na tych, którzy piszą dla mieszkańców osiedla i tych, którzy piszą dla społeczności szkolnej.

Obejrzałeś w internecie odcinek „Mali niewolnicy” serialu dokumentalnego „Efekt Domina”, w którym przedstawiono organizację pozarządową PACODEP pomagającą w Ghanie dzieciom-niewolnikom. Postanowiłeś zaangażować się w zbiórkę pieniędzy na jej działalność. Chciałbyś, by ludzie wpłacali pieniądze na konto organizacji PACODEP. Chcesz przygotować dwa teksty: pierwszy zostawisz w skrzynkach pocztowych domów i mieszkań w swojej okolicy; drugi rozdasz w szkole.

Przeczytaj tekst opisujący problem dzieci w Ghanie. Opracuj dwa wstępy, biorąc pod uwagę dwa typy odbiorców. Pamiętaj, że o tym, czy ludzie przeczytają go w całości, może zadecydować kilka pierwszych zdań. Nie zapomnij o jasnym sformułowaniu celu.



Nie ma żadnego kraju na świecie, gdzie niewolnictwo byłoby legalne. Niestety w rzeczywistości szacuje się, że około 40 milionów ludzi żyje w niewoli. To więcej niż liczba mieszkańców Polski czy Australii. Nie dostają oni za swoją pracę pieniędzy, mają minimalne racje żywnościowe, często są bici i torturowani. Najbardziej przerażające jest to, że co czwarty niewolnik jest dzieckiem.

Współczesne niewolnictwo jest najbardziej powszechne w Afryce. Nigdy w historii niewolnicy nie byli tak tani. W Ghanie wystarczy kilkadziesiąt dolarów, by kupić dziecko. Szacuje się, że w rejonie największego na świecie sztucznego jeziora Wolta jest ponad 20 tysięcy dzieci-niewolników. Nie ma tam skutecznego państwowego systemu opieki nad ofiarami handlu ludźmi. Handel dziećmi nad jeziorem Wolta nie jest żadną tajemnicą. Wszyscy o tym wiedzą. Dzieci wykorzystuje się w każdy możliwy sposób. Pracują ponad swoje możliwości. Walkę o wolność dla dzieci-niewolników toczą głównie organizacje pozarządowe, takie jak PACODEP założona w 2003 roku przez George'a Achibry. Do tej pory organizacja uratowała z niewoli około 800 dzieci. Najmłodszy uratowany przez PACODEP chłopiec miał cztery lata.

Pierwszym dzieckiem, które uratował George, był obecnie dwudziestojednoletni John. Przez pięć lat mieszkał u swojego pana. W dzień sprzedawał ciastka, a w nocy łowił ryby w jeziorze, w którym pływały krokodyle. To ich bał się najbardziej. Pewnego dnia okazało się, że przywiózł za mało pieniędzy ze sprzedaży ciastek i jego pan go wychłostał. Wtedy chłopiec uciekł do George'a, który zgłosił sprawę na policję i zaopiekował się nim. Dzięki pomocy PACODEP John właśnie zaczyna studia na uczelni w Akrze.

Większość uratowanych dzieci nie może wrócić do swoich rodzin, bo to one sprzedały je do niewoli i prawdopodobnie zrobią to powtórnie, dlatego w 2008 roku z inicjatywy George'a Achibry powstała „Wioska Życia”, czyli miejsce, w którym dzieci – byli niewolnicy – dostają wyżywienie, nocleg i opiekę. Znajdują nowy dom i otrzymują szansę na rozpoczęcie nowego życia. Wszystkie uczęszczają także do prowadzonej przez organizację szkoły.

Uwolnienie dziecka to wielki sukces, ale nie rozwiązuje całkiem problemu, gdyż nazajutrz na jego miejscu pojawi się kolejny niewolnik. Klucz leży w zmianie sposobu myślenia okolicznych rybaków tak, żeby zaprzestali korzystania z pracy dzieci. Dlatego PACODEP prowadzi akcje uświadamiające oraz programy wspierania drobnej przedsiębiorczości.

Jeden z mężczyzn, który korzystał z pracy ośmiorga dzieci, po tym, jak dołączył do programu i dostał wsparcie od organizacji, nadal pracuje jako rybak, ale zatrudnia dorosłych i dorabia, sprzedając gaz.

Pod opieką PACODEP jest 800 dzieci. Odzyskały one wolność, dzieciństwo, szansę na edukację i dobre życie. Niestety, na jeziorze Wolta jest ciągle jeszcze około 20 tysięcy dzieci-niewolników. Proces wyzwolenia dzieci w Ghanie potrwa jeszcze bardzo wiele lat, ale niewolnictwo musi przejść do historii. Oprawcy muszą trafić przed sądy. Prawo musi być skuteczne. Żeby tak się stało, społeczeństwo musi działać. Dlatego tak ważne są takie działania, jak te podejmowane przez PACODEP.



(tekst: „Efekt Domina”, sezon 6, odc. 1)

## ROZWIĄZANIE I KOMENTARZE



Warto zwrócić uwagę na dostosowanie narzędzi retorycznych do typu odbiorców. Na pewno tekst skierowany do uczniów w szkole będzie łatwiejszy do przygotowania, ponieważ odbiorca jest jednorodny i znany – łatwiej więc zbudować płaszczyznę porozumienia, odwołać się do tego, co wspólne (wiek, zainteresowania, doświadczenia). W drugim przypadku odbiorca jest nieznan i niejednorodny, należy więc, budując płaszczyznę porozumienia, odwoływać się do bardziej ogólnych kategorii, takich jak np. humanitaryzm, człowieczeństwo, wartości chrześcijańskie.

## | ĆWICZENIE 6

Każdy losuje zadanie, które powinien zrealizować we wstępie.

Przygotuj wstęp do wystąpienia na temat „Wolność słowa ma swoje granice”. Odbiorcami są twoi rówieśnicy.

WE WSTĘPIE NAWIĄŻ DO JAKIEJŚ AKTUALNEJ SYTUACJI, KTÓRĄ WSZYSCY ZNAJĄ
WE WSTĘPIE PODZIEL SIĘ Z AUDYTORIUM OSOBISTĄ HISTORIĄ
WE WSTĘPIE SKOMPLEMENTUJ AUDYTORIUM
WE WSTĘPIE ZBUDUJ PŁASZCZYZNĘ POROZUMIENIA – POKAŻ, ŻE COŚ CIĘ ŁĄCZY ZE SŁUCHACZAMI
WE WSTĘPIE WYKORZYSTAJ CYTAT (Z FILMU, KSIĄŻKI, PIOSENKI)
WE WSTĘPIE SFORMUŁUJ JAKĄŚ KONTROWERSYJNĄ TEZĘ, KTÓRA ZASKOCZY ODBIORCÓW
WE WSTĘPIE NAWIĄŻ DO JAKIEJŚ AKTUALNEJ SYTUACJI, KTÓRĄ WSZYSCY ZNAJĄ

## | ROZWIĄZANIE I KOMENTARZE



Należy zwrócić uwagę uczniów, że oprócz zadania, które wylosowali, które mają zrealizować w swoim wstępie, nie mogą zapominać o innych zadaniach wstępu – we wszystkich powinna znaleźć się konstatacja problemu (sformułowanie tezy); należy też zbudować płaszczyznę porozumienia z odbiorcą i wzbudzić jego zainteresowanie. Warto przypomnieć uczniom, że zawsze, przystępując do pracy nad tekstem, musimy wiedzieć, do kogo mówimy. Do odbiorcy bowiem dostosowujemy retoryczne strategie. Odbiorca wyznacza język, jakim będziemy się posługiwać (zbyt abstrakcyjny lub specjalistyczny może być niezrozumiały), obrazy, jakie będziemy przytaczać, ale też argumenty, które będziemy później formułować. To, że palenie szkodzi zdrowiu, przekonuje głównie niepalących. Palacze potrzebują innych argumentów, żeby ich odwieść od sięgania po papierosa – skuteczniejszy w ich przypadku może być argument ekonomiczny.