

Argumentacja, *czyli jak przekonać nieprzekonanych*

KATARZYNA CZARNECKA



KARTA SCENARIUSZA

WPROWADZENIE



Nikt z nas nie funkcjonuje w pełni niezależnie od innych osób. Mamy plany, snujemy marzenia, dokonujemy wyborów. Granicą naszej wolności jest wolność drugiego człowieka. Większość decyzji wpływa na sytuację innych ludzi, nasze drogi nieustannie się przecinają, indywidualne preferencje niekiedy stają w kolizji z oczekiwaniami konkretnych osób, które znamy, ale i mogą zderzać się z interesami całych grup. Każda ze stron próbuje dojść swoich racji. Zdarza się, że wchodzimy w poważny spór. Wykluczamy użycie przemocy, pozostaje zatem przekonywanie. Dlaczego warto poznawać mechanizmy związane z przekonywaniem innych? Znajomość zabiegów perswazyjnych pozwala na osiągnięcie sukcesu komunikacyjnego – na osiągnięcie przynajmniej części celów, chroni nas również przed zbyt dużą podatnością na metody używane przez naszych rozmówców: konkurentów czy wręcz przeciwników. W niniejszym bloku zaproponowane zostaną treści związane z tworzeniem skutecznych argumentów oraz z ich odkrywaniem w wypowiedziach adwersarzy.

CELE



- Uświadomienie różnorodności działań służących przekonywaniu: wypowiedzi ustne i pisemne oraz zachowania niewerbalne
- Przegląd wybranych strategii perswazyjnych
- Doskonalenie sprawności odnajdywania argumentów w odbieranych wypowiedziach
- Kształtowanie umiejętności samodzielnego doboru argumentów, dostosowanych do danej sytuacji komunikacyjnej (zwłaszcza do wrażliwości odbiorcy), z uwzględnieniem różnic między argumentacją emocjonalną i racjonalną
- Uwrażliwienie na problem rozróżniania działań etycznych (perswazja) i nieetycznych (manipulacja)

PAKIET WIEDZY

Argumentacja to rodzaj aktywności intelektualnej, której celem jest udowodnienie lub obalenie pewnej tezy. W kontekście retoryki, nazywanej niekiedy sztuką perswazji, argumentację możemy rozumieć jako zespół działań dążących do wywołania wpływu na innych: przekonania kogoś do przyjęcia lub odrzucenia pewnego poglądu, do podjęcia jakichś doraźnych działań (agitacja) lub długofalowo – do wyboru danej postawy i trwania w niej.

W strukturze wystąpienia retorycznego o celach perswazyjnych argumentacja zajmuje miejsce centralne. Poprzedzają ją odpowiednio przygotowane partie wstępne, służące nawiązaniu kontaktu, pozyskaniu życzliwej uwagi odbiorcy, wreszcie wprowadzeniu do problematyki przemówienia. Segment następujący po przedstawieniu argumentów może być poświęcony refutacji, czyli zbijaniu przewidywalnych kontrargumentów. Zadanie mówcy polega tu na przewidzeniu zarzutów stawianych jego sposobowi myślenia oraz na doborze metod służących ich podważeniu. Także ta część mowy wymaga więc umiejętności argumentacyjnych. Konfrontacja argumentów obranych przez różne strony bywa przedstawiana jako współzawodnictwo lub swoista walka.

Dobór argumentów służących udowodnieniu lub oddaleniu tezy wymaga nie tylko pogłębionej znajomości tematu, wspartej poszukiwaniami wiarygodnych danych: lekturą, wywiadami, analizą dostępnych materiałów audiowizualnych czy bezpośrednio dostępnej rzeczywistości. Mówca powinien zdobyć możliwie dokładne wiadomości na temat osoby (lub społeczności) przekonywanej, poznać jej preferencje, dążenia, nastawienie do rzeczywistości, przekonania i świat wartości, a nawet żywione przez nią lęki. W przeciwnym razie nawet bardzo dopracowana pod względem merytorycznym argumentacja może nie przynieść spodziewanych rezultatów. Zasada ta obowiązuje nie tylko przy przygotowywaniu mowy o charakterze monologu, ale i podczas udziału w wielogłosowej dyskusji.

Działania argumentacyjne są niewątpliwie domeną retoryki, trzeba jednak pamiętać, że w praktyce mają one charakter interdyscyplinarny – czerpią z osiągnięć językoznawstwa, psychologii, socjologii, filozofii i logiki. W związku z tym poszczególne argumenty mogą odwoływać się do narzędzi z tych właśnie dziedzin. Jedną z podstawowych typologii sposobów przekonywania budowana jest na opozycji argumentów racjonalnych i emocjonalnych. Do grupy pierwszej zalicza się wykorzystanie rzetelnej faktografii oraz umiejętności logicznego myślenia, np. udowadniania, że coś jest prawdą lub fałszem, poprawnego wyciągania wniosków z przesłanek itp. Argumentacja emocjonalna pomija, maskuje czy wręcz lekceważy przesłanki uchodzące za zdroworozsądkowe, odwołuje się do sympatii, obaw, niechęci, poczucia lojalności, przywiązania do tradycji, wskazówek ideologicznych itp. Zabiegi takie uważa się za wątpliwe pod względem etycznym, ponieważ wykorzystują słabości potencjalnego adwersarza, odwracają jego uwagę od meritum. Zalicza się do nich np. wzbudzanie poczucia zagrożenia, wywoływanie litości, wykorzystywanie cudzej ignorancji, pochlebstwa, ośmieszanie wad przeciwnika (niezwiązanych z przedmiotem dowodzenia) itp.

Spośród wielu narzędzi służących przekonywaniu warto zwrócić uwagę na tzw. strategie perswazyjne. Są to działania słowne, odwołujące się do określonych mechanizmów psychologicznych i społecznych. Proponujemy wykorzystanie 6 strategii:

1. **strategia marchewki** – polega na obietnicy nagrody za podporządkowanie się czyimś sugestiom;
2. **strategia kija** – polega na ukazaniu zagrożeń i strat wynikających z niepodporządkowania się czyims sugestiom;
3. **strategia zaszczytu** – polega na wywołaniu wrażenia, że osoba, która podporządkuje się argumentom, będzie mogła czuć się wyróżniona, zaszczycona, dumna;
4. **strategia samopotępienia** – polega na wywołaniu wrażenia, że osoba, która nie podporządkuje się argumentom, będzie musiała odczuć wstyd, poczucie winy, w konsekwencji będzie sama siebie moralnie obciążała;
5. **strategia autorytetu** – polega na posłużeniu się argumentami odwołującymi się do opinii eksperta lub ekspertów, osób znanych i cenionych, cieszących się poważaniem (tu można np. posłużyć się cytatem);
6. **strategia konformizmu** – polega na posłużeniu się argumentami odwołującymi się do opinii i działań większości, jakiejś grupy, na wywołaniu potrzeby dostosowania się do innych.

Osobnym zagadnieniem jest kwestia kolejności argumentów wysuwanych dla osiągnięcia pewnego celu. Na pewno nie może ona być przypadkowa. Warto zachować przemyślany porządek (według grup zagadnień, narastającej mocy itp.). Szczególnie istotne są tu dwie pozycje: argument pierwszy, który przykuwa uwagę, wywiera mocne wrażenie, być może zwala odbiorcę z nóg – i argument ostatni, który przy dłuższej serii ma szansę zostać zapamiętany, gdy poprzednie ulecą z pamięci.

Odbiorcy działań służących przekonywaniu mogą sobie zdawać sprawę z tego, że ktoś ich do czegoś nakłania; wiedzą, że są przekonywani, nadawca bowiem nie maskuje swoich celów, nie posługuje się podstępem, nie działa na niczyją niekorzyść. Taką właśnie jawną aktywność nadawcy nazywa się zwykle perswazją. Jeżeli działania przekonującego są niejawne, kamuflowane, intencje zaś podporządkowano jego interesom, wbrew dobru niczego nieświadomych odbiorców – mamy do czynienia z manipulacją, czyli takim rodzajem wpływu społecznego, który ma na celu skłonić przekonywanych do działań przynoszących im straty.

Przekonywanie nie zasadza się tylko na operowaniu słowem, czyli na działalności werbalnej. Ogromną rolę odgrywają czynniki pozastawne. Są wśród nich tzw. elementy parawerbalne, czyli ton głosu, artykulacja, intonacja – ten sam tekst wypowiedziany na różne sposoby może odmiennie wpływać na odbiorcę, przede wszystkim na poziomie emocji. Na uwagę zasługuje także płaszczyzna niewerbalna, to znaczy mowa ciała, na którą składają się przede wszystkim sposób poruszania się, gestykulacja, mimika. Nie bez wpływu pozostaje także budujący wiarygodność wygląd zewnętrzny mówcy czy organizacja przestrzeni, a także ogólny klimat sytuacji komunikacyjnej. Wszystkie te czynniki towarzyszące wypowiedzi argumentacyjnej mogą być dla niej wsparciem lub przeciwnie: osłabiać jej wymowę.

LITERATURA

- M. Korolko, *Sztuka retoryki. Przewodnik encyklopedyczny*, Warszawa 1990, rozdz. 3.7– 3.7.4.21: *Odpieranie zarzutów*.
 E. Lewandowska-Tarasiuk, *Sztuka wystąpień publicznych. Jak zostać dobrym mówcą*, Warszawa 1999, rozdz.: *Siła perswazji, Instrumenty perswazji, Między perswazją a manipulacją*.
 M. Rusinek, A. Załazińska, *Retoryka podręczna, czyli jak wnikliwie słuchać i przekonująco mówić*, Kraków 2005, rozdz. VI: *Co przekonuje?*

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.

Nr ćwiczenia	Problem	Wskazówki dla nauczyciela
1	Umiejętność dostrzegania sytuacji życiowych wymagających użycia argumentów	<p>Podziel uczniów na dwie (lub cztery) ekipy. Grupa o numerze nieparzystym będzie zastanawiała się nad sytuacjami z życia prywatnego, a o numerze parzystym – nad okolicznościami ze sfery publicznej.</p> <p>Wyposaż każdą z grup w tabelę i przybory do pisania, w tym markery w dwóch kolorach.</p> <p>Wytłumacz zadanie. Składa się ono z kilku etapów:</p> <p>a) pierwszy krok polega na podzieleniu się obserwacjami i zapisaniu w tabeli, kto, kogo, kiedy i do czego przekonuje w znanych uczniom sytuacjach (odpowiednio: prywatnych i publicznych);</p> <p>b) po wypełnieniu tabelki należy zaznaczyć, używając dwóch różnych kolorów, w której z tych sytuacji uczniowie mogą w obecnym etapie życia uczestniczyć jako ci, którzy przekonują, a w której – jako przekonywani; bez oznaczenia zostaną sytuacje, które uznacie za możliwe, ale odległe od uczniowskich doświadczeń;</p> <p>c) na koniec przewidziana jest swobodna rozmowa na temat tego, jakie sytuacje wymagające argumentowania uczniowie dostrzegli w każdej ze sfer i które uznają za najtrudniejsze, wymagające szczególnych przygotowań itd.</p> <p>Czas: 25 minut</p>
2	Zastosowanie strategii perswazyjnych	<p>Rozdaj kartki z tekstem ćwiczenia.</p> <p>Wyjaśnij uczniom istotę sześciu strategii (zob. Pakiet wiedzy); po wytłumaczeniu danej strategii poproś, by odnaleźli jej realizację wśród przykładów na kartce i dopisali obok przykładu nazwę strategii.</p> <p>Poproś o zapoznanie się z informacją agencyjną o zieleni na dachach przystanków (samodzielna lektura), a następnie o ustne wypowiedzi, które byłyby realizacją wybranej strategii. Koryguj przyporządkowanie argumentu do strategii.</p> <p>Czas: 25 minut</p>

Nr ćwiczenia	Problem	Wskazówki dla nauczyciela
3	Odnajdywanie argumentów w gotowym tekście jako podstawa do dalszych działań. Argumentacja racjonalna i emocjonalna	<p>Rozdaj tekst ćwiczenia, poproś uczniów o odszukanie, zakreślenie i ponumerowanie argumentów przemawiających za prawem do nauki. Zainicjuj rozmowę, w której uczniowie podadzą wyszukane w tekście argumenty. Argumenty te odwołują się do rozumu. Poproś uczniów o własne wypowiedzi odwołujące się do emocji.</p> <p>Reagując na uczniowskie propozycje, zwróć uwagę na to, że wydzwięk emocjonalny zależy od doboru słownictwa, intonacji i mowy ciała mówiącego.</p> <p>Zachęć do różnego sformułowania i wygłoszenia tych samych argumentów.</p> <p>Obejrzyj wraz z uczniami fragmenty filmu przedstawiającego położenie dzieci z peruwiańskich miast zalewanych wodą: „Efekt Domina”, odcinek: „Dzieci na ratunek”; minuty: 0.00–4.30 oraz 17.00–18.40; link: https://player.pl/programy-online/efekt-domina-odcinki,1991/odcinek-8,506E08,134774</p> <p>W przypadku niemożności odtworzenia filmu przeczytaj uczniom tekst: „Patricia i Lisardo to małżeństwo z siedmiorgiem dzieci od wielu lat mieszkające w Belén [peruwiańskim mieście z dzielnicami na palach, zalewanymi okresowo przez brudną wodę – K.C.]. Utrzymują się z uprawy i sprzedaży owoców oraz z rybołówstwa. Pięć lat temu, w czasie pory deszczowej, ich dwuipółletni synek utonął podczas zabawy w łódce. Od tamtego czasu co roku, przez sześć deszczowych miesięcy, rodzice nie mogą zaznać spokoju w obawie o życie pozostałych dzieci, zwłaszcza tych najmłodszych. W konsekwencji maluchy, które nie chodzą jeszcze do szkoły, muszą codziennie towarzyszyć im w obwoźnej sprzedaży owoców, co oznacza dla nich wielokilometrową wędrówkę po mieście. Patricia i Lisardo marzą o tym, by przeprowadzić się na tereny, które nie są zalewane przez wodę”</p> <p>Zainicjuj rozmowę wymagającą podania argumentów: Dlaczego byłoby dobrze, aby rodziny uzyskały możliwość przeniesienia się na suchy ląd? Czas: 40 minut</p>
4	Kontrargumentacja	<p>Rozdaj uczniom teksty protestu przeciw budowie drogi. Ustal z uczniami, kto może być odbiorcą takiego protestu i jakie petycja może przynieść skutki.</p> <p>Poproś o sformułowanie kontrargumentów, czyli wypowiedzi pokazujących, że trzeba budować drogę.</p> <p>Czuwaj nad tym, aby uczniowie nie używali argumentów nietycznych, by nie próbowali zniesławiać i obrażać przeciwnika, posługiwać się podstępem itp. Czas: 20 minut</p>
5	Dobór argumentów i wykorzystanie ich w dłuższej wypowiedzi	<p>Rozdaj uczniom teksty.</p> <p>Po zapoznaniu się z tekstem poproś uczniów o wcielenie się w sytuację zwolenników i przeciwników niedzielnego koszenia trawy i podzielenie się w rozmowie na forum klasy kilkoma argumentami.</p> <p>Zapowiedz pracę indywidualną: zredagowanie krótkiej odezwy do sąsiadów, która mogłaby zawisnąć w osiedlowej gablocie; przestrzeż przed nieuczciwymi atakami. Czas: 15 minut na dyskusję + 15 minut na przygotowanie tekstu</p>

ĆWICZENIA

I ĆWICZENIE 1

Podziel uczniów na dwie (lub cztery) ekipy. Grupa o numerze nieparzystym będzie zastanawiała się nad sytuacjami z życia prywatnego, a o numerze parzystym – nad okolicznościami ze sfery publicznej. Wyposaź każdą z grup w tabelę i przybory do pisania, w tym markery w dwóch kolorach. Wytłumacz zadanie. Składa się ono z kilku etapów:

- pierwszy krok polega na podzieleniu się obserwacjami i zapisaniu w tabeli, kto, kogo, kiedy i do czego przekonuje w znanych uczniom sytuacjach (odpowiednio: prywatnych i publicznych);
- po wypełnieniu tabelki należy zaznaczyć, używając dwóch różnych kolorów, w której z tych sytuacji uczniowie mogą w obecnym etapie życia uczestniczyć jako ci, którzy przekonują, a w której – jako przekonani; bez oznaczenia zostaną sytuacje, które uznacie za możliwe, ale odległe od uczniowskich doświadczeń;
- na koniec przewidziana jest swobodna rozmowa na temat tego, jakie sytuacje wymagające argumentowania uczniowie dostrzegli w każdej ze sfer i które uznają za najtrudniejsze, wymagające szczególnych przygotowań itd.

Rozpoznanie sytuacji

Grupa 1: Sceny z życia prywatnego. Wypisz znane ci sytuacje, w których trzeba przekonywać innych.

Numer	Kto?	Kogo?	Kiedy?	Do czego przekonuje?

Grupa 2: Sceny z życia publicznego. Wypisz znane ci sytuacje, w których trzeba przekonywać innych.

Numer	Kto?	Kogo?	Kiedy?	Do czego przekonuje?

I ROZWIĄZANIE I KOMENTARZE



Zadanie to pozwala zdać sobie sprawę z tego, że działania perswazyjne stanowią część oczywistych, codziennych doświadczeń (temu służy wyliczenie sytuacji). Życie społeczne może opierać się na użyciu przemocy fizycznej albo na próbach kulturalnego wywarcia wpływu na innych za pomocą argumentów. Tym samym uczniowie uzmystawiają sobie, że argumentacja nie jest tylko domeną zadań z języka polskiego, ale konieczną, praktyczną umiejętnością, z której korzysta się na co dzień. Istotne jest także dostrzeżenie zmiany ról (codziennie przekonujemy i jesteśmy przekonani – ten aspekt uwypukla zaznaczanie kolorem). Jeśli uczniowie sami tego nie wskażą, należy podkreślić, że w niektórych sytuacjach zmiana ról dokonuje się co kilkadziesiąt sekund; podział na przekonujących i przekonanych nie musi być w danej rozmowie stały, co wymaga dużej elastyczności. Warto także zaznaczyć, że wydarzenia, które na obecnym etapie życia uczniowie mogą tylko obserwować (przemówienie polityka, kazanie, wystąpienie uzasadniające potrzebę wprowadzenia zmian w organizacji ruchu kołowego w mieście), mogą stać się ich udziałem w stosunkowo nieodległej przyszłości.

ĆWICZENIE 2

Rozdaj kartki z tekstem ćwiczenia.

Wyjaśnij uczniom istotę sześciu strategii (zob. Pakiet wiedzy); po wytłumaczeniu danej strategii poproś, by odnaleźli jej realizację wśród przykładów na kartce i dopisali obok przykładu nazwę strategii.

Poproś o zapoznanie się z informacją agencyjną o zieleni na dachach przystanków (samodzielna lektura), a następnie o ustne wypowiedzi, które byłyby realizacją wybranej strategii. Koryguj przyporządkowanie argumentu do strategii.

Przeczytaj tekst, a następnie zidentyfikuj strategię przekonywania o słuszności obsadzenia kwiatami dachów przystanków:

”

*Holandia. Pszczoły dostały wspaniały prezent
Pszczoły mają się dobrze w Holandii. W Utrechcie na dachach kilkuset przystanków autobusowych zasadzono kwiaty. Sprawiono w ten sposób prezent pszczołom. O ekologicznej inicjatywie władz miasta w Holandii piszemy w ramach naszej akcji #DziennaDawkaDobregoNewsa. Kwiaty zasadzono na dachach 316 przystanków. [...] Ich obecność ma nie tylko wspierać bioróżnorodność Utrechtu, ale również pomóc w łapaniu drobnych pyłków latających w powietrzu oraz w magazynowaniu wody deszczowej.[...]”*

”

(źródło: Łukasz Dynowski, O2.pl, bit.ly/2zD74uV)

1. Dzięki obsadzeniu dachów przystanków będzie więcej roślin, które produkują tlen i przechwytyją zanieczyszczenia powietrza – strategia
2. Rodziny z małymi dziećmi liczą na polepszenie standardów zdrowotnych w naszej okolicy, a państwo robią wszystko, aby pogrzebać ten obiecujący projekt – strategia
3. Mamy wiadomości o tym, że podobną metodę troski o zielenią miejską zastosowano na terenie ponad 30 dużych miast – strategia
4. Badania cieszącego się dużym prestiżem Europejskiego Instytutu do Spraw Monitoringu Ekologii Miast, kierowanego przez prof. Mauro Terremotino dowodzą, że tego typu akcje mają zbawienny wpływ na środowisko – strategia
5. Pomysłodawcy nie pomyśleli o tym, że utrzymanie tych roślin będzie kosztowne, a gromadzący się w ich pobliżu pasażerowie będą narażeni na alergie związane z pyłkami roślinnymi – strategia
6. Dzięki realizacji tego pomysłu znajdziemy się w ścisłej czołówce rankingu polskich gmin, prawdopodobnie też zostaniemy dostrzeżeni w świecie – strategia

ROZWIĄZANIE I KOMENTARZE



Rozwiązanie zadania:

- 1 – strategia marchewki
- 2 – strategia samopotępienia
- 3 – strategia konformizmu
- 4 – strategia autorytetu
- 5 – strategia kija
- 6 – strategia zaszczytu

| ĆWICZENIE 3

Rozdaj tekst ćwiczenia, poproś uczniów o odszukanie, zakreślenie i ponumerowanie argumentów przemawiających za prawem do nauki. Zainicjuj rozmowę, w której uczniowie podadzą wyszukane w tekście argumenty. Argumenty te odwołują się do rozumu. Poproś uczniów o własne wypowiedzi odwołujące się do emocji.

Reagując na uczniowskie propozycje, zwróć uwagę na to, że wydźwięk emocjonalny zależy od doboru słownictwa, intonacji i mowy ciała mówiącego.

Zachęć do różnego sformułowania i wygłoszenia tych samych argumentów.

Obejrzyj wraz z uczniami fragmenty filmu przedstawiającego położenie dzieci z peruwiańskich miast zalewanych wodą: „Efekt Domina”, odcinek: „Dzieci na ratunek”; minuty: 0.00–4.30 oraz 17.00–18.40; link: <https://player.pl/programy-online/efekt-domina-odcinki,1991/odcinek-8,S06E08,134774>

W przypadku niemożności odtworzenia filmu przeczytaj uczniom tekst:

„Patricia i Lisardo to małżeństwo z siedmiorgiem dzieci od wielu lat mieszkające w Belén [peruwiańskim mieście z dzielnicami na palach, zalewanymi okresowo przez brudną wodę – K.C.]. Utrzymują się z uprawy i sprzedaży owoców oraz z rybołówstwa. Pięć lat temu, w czasie pory deszczowej, ich dwuipółletni synek utonął podczas zabawy w łódce. Od tamtego czasu co roku, przez sześć deszczowych miesięcy, rodzice nie mogą zaznać spokoju w obawie o życie pozostałych dzieci, zwłaszcza tych najmłodszych. W konsekwencji maluchy, które nie chodzą jeszcze do szkoły, muszą codziennie towarzyszyć im w obwoźnej sprzedaży owoców, co oznacza dla nich wielokilometrową wędrówkę po mieście. Patricia i Lisardo marzą o tym, by przeprowadzić się na tereny, które nie są zalewane przez wodę”

Zainicjuj rozmowę wymagającą podania argumentów: Dlaczego byłoby dobrze, aby rodziny uzyskały możliwość przeniesienia się na suchy ląd?

Zapoznaj się z tekstem. Odszukaj, zakreśl i ponumeruj argumenty przemawiające za prawem do nauki.

Od 1948 roku prawo do edukacji jest jednym z podstawowych praw przynależnych każdemu dziecku na świecie niezależnie od pochodzenia, koloru skóry, religii, płci czy statusu społecznego. Oznacza to, że każde dziecko niezależnie czy urodziło się w Europie, Azji czy Afryce, jest chłopcem czy dziewczynką, wyznaje islam, chrześcijaństwo czy hinduizm, pochodzi z ubogiej lub zamożnej rodziny, każde, ale to każde dziecko ma prawo do tego, aby być wyedukowanym.

Edukacja odgrywa bardzo ważną rolę zarówno dla jednostki (dziecka), jak i dla społeczności lokalnej i globalnej. Edukacja pełni funkcję podstawowego narzędzia przerywającego krąg ubóstwa. Dziecko, które będzie potrafiło czytać i pisać, nauczy się podstaw algebry i zdobędzie wiedzę z pozostałych przedmiotów, ma większą szansę na rozwój i wyjście poza schematy rodzinne (może otrzymać lepszą pracę, zdecydować się na migrację zarobkową, otrzymać zatrudnienie nie tylko jako pracownik fizyczny, ale i umysłowy). Jednocześnie edukacja sprawia, że dziecko staje się mniej narażone na wykorzystanie (podpisywanie niekorzystnych umów ze względu na ich niezrozumienie, a w konsekwencji niewolniczą pracę jako tania siła robocza). W społecznościach, w których dzieci stanowią pierwsze pokolenie zdobywające edukację, rodzice podkreślają, jak istotna jest nabyta umiejętność przeczytania podstawowych komunikatów: ogłoszeń, zawiadomień, recept czy obwieszczeń władz lokalnych. Edukacja nie jest jednak tożsama z samą alfabetyzacją, ale jest zjawiskiem dużo szerszym. Dzięki powszechnemu prawu do edukacji niwelowana jest segregacja społeczna

dzieci ze względu na przynależność etniczną, status społeczny czy zamożność. Każde dziecko ma bowiem prawo przyjść do szkoły i otrzymać naukę. Czasy, w których o rozwoju dzieci decydować miały cechy przypisane (przynależne człowiekowi wraz z urodzeniem), powinny stawać się już zamierzchłą przeszłością. Szkoła ma możliwość determinowania integracji społecznej i walki z dyskryminacją. W Indiach najniższe i najwyższe kasty zaczynają siadać obok siebie w ławkach, w Mali dzieci z rodzin koczowniczych siadają obok rolników, dziewczynki integrowane są razem z chłopcami. Rozsądnie prowadzona edukacja może więc przyczynić się do promowania równości i tolerancji wśród uczniów, co w krótkim czasie bezpośrednio przełoży się na relacje społeczne.

„Jednocześnie należy pamiętać o tym, że w wypadku konfliktów zbrojnych czy klęsk naturalnych szkoła staje się jedną z nielicznych instytucji, w których dziecko może otrzymać pożywienie, fachową opiekę lekarską bądź psychologiczną. Szkoła staje się więc jedynym stabilizującym czynnikiem, z jakim spotykają się dzieci w tak trudnym okresie swojego życia.

(źródło: Ceo.org.pl, bit.ly/2U8GjaQ)

ROZWIĄZANIE I KOMENTARZE



Rozwiązanie:

a) Racjonalne argumenty z tekstu o prawie dzieci do nauki:

1. rozwój i uzyskanie sytuacji lepszej niż rodzinna
2. zdobycie lepszej pracy w kraju lub za granicą
3. umiejętność czytania obroną przed niekorzystnymi umowami i wykorzystywaniem w pracy i pomocy w podstawowych sytuacjach życiowych całej rodziny
4. przełamanie dyskryminacji ze względu na religię, zamożność itp. dzięki uczeniu się w tych samych klasach dzieci z różnych środowisk
5. uzyskanie opieki medycznej lub wyżywienia w szkole

b) Przykładowe argumenty odwołujące się do emocji:

- tragedia rodziny, która straciła małego syna (utonięcie podczas zabawy)
- rozpaczliwe położenie osób, które nie mają czystej wody do picia i do mycia
- życie w ciągłym strachu o bezpieczeństwo dzieci, o ich zdrowie i bezpieczeństwo

ĆWICZENIE 4

Rozdaj uczniom teksty protestu przeciw budowie drogi.

Ustal z uczniami, kto może być odbiorcą takiego protestu i jakie petycja może przynieść skutki.

Poproś o sformułowanie kontrargumentów, czyli wypowiedzi pokazujących, że trzeba budować drogę.

Czuwaj nad tym, aby uczniowie nie używali argumentów nieetycznych, by nie próbowali znieważać i obrażać przeciwnika, posługiwać się podstępem itp.

Inwestycje drogowe naruszają krajobraz, wywierają wpływ na środowisko naturalne. Potrzebujemy dróg, ale i potrzebujemy bezpieczeństwa zasobów przyrodniczych. Po zapoznaniu się z protestem, niezależnie od swoich przekonań, spróbuj sformułować argumenty przemawiające za budową drogi – czyli kontrargumenty wobec przekonań wyrażonych przez autorów petycji.

”
Coraz realniejsze stają się plany budowy drogi szybkiego ruchu przez serce Mazur. Biegająca po gigantycznych estakadach czteropasmowa droga zniszczy siedliska cennej przyrody i krajobraz tego unikalnego miejsca. Żaden z obecnie proponowanych trzech wariantów nie ma uzasadnienia ekonomicznego, wszystkie są destrukcyjne dla przyrody i krajobrazu jednego z najpiękniejszych regionów Polski oraz dla społeczności tam mieszkających.

Trwają obecnie prace mające na celu wybór wariantu drogi ekspresowej łączącej Rosję, Białoruś i kraje nadbałtyckie z Europą Zachodnią. Droga tą ma przejeżdżać nawet 22 000 samochodów dziennie, w tym wiele tysięcy tirów. Kraina Wielkich Jezior Mazurskich to wyjątkowo cenny pod względem przyrodniczym i krajobrazowym region, jedno z najbardziej atrakcyjnych dla turystów i najchętniej przez nich odwiedzane miejsce w Polsce. Droga ekspresowa w każdym z proponowanych wariantów zniszczy liczne siedliska chronionych gatunków roślin i zwierząt oraz unikatowy krajobraz Mazur!

Planowana jest budowa m.in. potężnej estakady przecinającej jezioro Tałty (największej w Polsce i czwartej w Europie – z pylonami wysokości prawie 150 metrów!) obok gniazd orła bielika. Ze względu na trudny teren – liczne jeziora, wody stojące i płynące, bagna i tereny podmokłe oraz wzgórza morenowe, niezbędne będzie wykonanie olbrzymich prac ziemnych i przerzucenie milionów metrów sześciennych ziemi. Oznacza to olbrzymie zniszczenie terenu w szerokim pasie wzdłuż planowanej drogi i nieodwracalną dewastację cennych przyrodniczo terenów.

”
Realizacja któregośkolwiek z wariantów wpłynie negatywnie na rozwój atrakcyjnej oferty turystycznej regionu opartej o naturę i wyjątkowy krajobraz. [...]

(źródło: Kampanierzy.pl/ratujmy-mazury)

ROZWIĄZANIE I KOMENTARZE



Możliwi odbiorcy tekstu i skorelowane z nimi funkcje protestu:

1. Zwolennicy budowy drogi powinni zostać przekonani do zmiany swoich poglądów.
2. Przeciwnicy podobnych inwestycji, ludzie wrażliwi na problematykę ekologiczną mogą zostać utwierdzeni w swoich przekonaniach i mogą wzmocnić protesty.
3. Osoby niezające tematu czy niezainteresowane mogą zyskać wstępną, niekoniecznie pełną wiedzę na temat planowanej inwestycji i szansę wyrobienia sobie opinii.

Zadanie wymaga odnalezienia argumentów zawartych w tekście protestu oraz dostosowania do nich wypowiedzi perswazyjnych o przeciwnym sensie, np. argument: „Biegająca po gigantycznych estakadach czteropasmowa droga zniszczy siedliska cennej przyrody” – i kontrargument: „Skoro szosa będzie umieszczona na estakadzie, to poniżej jej poziomu życie może się nadal rozwijać”.

Uwaga, budowa kontrargumentów ma pokazać sposoby myślenia i radzenia sobie w sytuacjach wymagających zbijania przeciwnika z tropu, nie musi natomiast być w pełni uzasadniona merytorycznie.

I ĆWICZENIE 5

Rozdaj uczniom teksty.

Po zapoznaniu się z tekstem poproś uczniów o wcielenie się w sytuację zwolenników i przeciwników niedzielnego koszenia trawy i podzielenie się w rozmowie na forum klasy kilkoma argumentami.

Zapowiedz pracę indywidualną: zredagowanie krótkiej odezwy do sąsiadów, która mogłaby zawisnąć w osiedlowej gablocie; przestrzeż przed nieuczciwymi atakami.

Przeczytaj poniższy tekst. Opowiedz się po jednej ze stron sporu. Wypunktuj przynajmniej 5 argumentów. Zredaguj krótką odezwę do sąsiadów, która będzie mogła zawisnąć w osiedlowej gablocie. Wykorzystaj schemat:

- Rozpocznij od zwrotu do odbiorców, np. *Szanowni Współmieszkańcy!*
- Nakreśl sytuację, np. *W ostatnim czasie coraz częściej...*
- Przedstaw stanowisko twoje i osób ci bliskich (sąsiadów, rodziny itd.): *W związku z opisaną sytuacją pragniemy przedstawić nasze stanowisko. Uważamy, że... (i tu zaprezentuj wasze argumenty).*

Nowe szaleństwo Polaków. Sąsiedzkie wojny o hałas i koszenie trawy w niedzielę. ”

Ledwo zazieleniły się trawniki, a już rozpoczął się nowy sezon na sąsiedzkie wojny. Chodzi o koszenie trawy w niedzielę. Są ludzie gotowi zapłacić kilkaset złotych za pozew zmuszający sąsiada do powstrzymania się od hałasowania.

Pozornie niewinne pytanie: „Czy kosicie trawę w niedzielę?”, jakie padło na grupie „Tarasy, balkony, ogrody” na Facebooku, spowodowało ponad 1800 komentarzy.

„Niedziela jest do odpoczynku”, „Niedzielną pracą w g... się obraca”, „Kosić? Chyba by nas sąsiedzi powiesili. Ludzie mają prawo do wypoczynku niedzielnego”, „W niedzielę się odpoczywa, ale świrów nie brakuje” – piszą tradycjonaliści i obrońcy niedzieli jako dnia przeznaczonego na wypoczynek w ciszy.

Ich przeciwnicy to wolnościowcy, pracujący, którzy deklarują, że właśnie w niedzielę mają czas na odprężającą pracę z kosiarką. „A ja się relaksuję koszeniem trawy i kto mi zabroni”. „Dajmy ludziom żyć po swojemu. Nie powinno nikogo interesować, co robię na własnej posesji” – odpowiadają zwolennicy niedzielnego koszenia.

” *Z dyskusji wynika, że hałasowanie kosiarką w niedzielę to sprawa wyjątkowo drażliwa dla posiadaczy działek i ogrodów. Temat pojawia się również na internetowych forach z poradami prawników. Polacy szukają sposobów na poskromienie sąsiada, który uprze się i hałasuje kosiarką.*

(źródło: Wp.pl, bit.ly/2Udm5g4)

I ROZWIĄZANIE I KOMENTARZE



Zadanie łączy w sobie dwa rodzaje umiejętności. Pierwszą z nich jest opowiedzenie się po jednej ze stron wspólnego, realnego sporu i odnalezienie argumentów, które przemawiają na korzyść naszego stanowiska (i opierają się poglądom przeciwnym). Drugi cel to sprawny zapis argumentów i wkomponowanie ich w gotowy schemat prawdopodobnej pisemnej wypowiedzi publicznej. Uczeń nie tworzy listy pozbawionej praktycznego celu, lecz buduje swoisty manifest swoich poglądów. Prace warto upublicznić (po zakończeniu pisania można poprosić uczniów, by się nimi wymienili – o ile to będzie możliwe – w taki sposób, aby odezwy zwolenników trafiły do przeciwników i odwrotnie).