

Leszek Tymiakin

Sposoby argumentowania (na przykładzie wykonań gimnazjalistów)

Argumentowanie należy postrzegać jako zasadniczy rodzaj działania perswazyjnego (obok – na przykład – uzupełniania zasobów informacyjnych partnera wymiany myśli i słów)¹. Na ogół zachodzi ono w komunikacji, którą charakteryzuje poszanowanie prawa jednostki do podejmowania samodzielnych decyzji, co wymaga od nadawcy takiego wpływania na umysł, wolę czy emocje odbiorcy, by ten w pełni zrozumiał zgłaszany problem, w tym także – bez poczucia zniewolenia – zechciał przekonać się do przedstawianych racji i zweryfikować swoje wcześniejsze nastawienie do prezentowanej sprawy². Realizowane prawidłowo winno w efekcie dać w następującej kolejności wytwory oczekiwane: nową opinię, zmianę postawy i, na koniec, postępowanie adresata zgodne z zakładanym.

„W klasycznej teorii retoryki termin ‘argumentacja’ i ‘argument’ odnoszą się do wskazania jakiejś aktywności myślowej, związanej z uzasadnieniem lub obaleniem tezy, zarzutu, cudzej myśli lub wypowiedzi”³. Podrzędność operacji argumentowania

¹ Na temat procedur perswazyjnych piszę szerzej w książce zatytułowanej *Nakłanianie subdyrektywne. Propozycja, prośba i rada w realizacjach młodzieży gimnazjalnej. Zagadnienia wybrane*, Lublin 2007. Tam też omawiam stosowane przez gimnazjalistów sposoby argumentowania; zob. s. 209–222.

² Demokratyczny i humanistyczny charakter wypowiedzi perswazyjnej doceniają współcześni twórcy programów i podręczników szkolnych, stąd zarówno wśród krajowych, jak i zagranicznych propozycji programowo-podręcznikowych bez trudu można odnaleźć zapisy i ćwiczenia mające na uwadze kształcenie językowej sprawności w realizacji intencji nakłaniających. O trzech funkcjach przekazu perswazyjnego piszą m.in. J. Kowalikowa, U. Żydek-Bednarczuk, *Współczesna polszczyzna*, Kraków, 1996, s. 222; zob. też: K. Hexel, *Nowy program nauczania języka ojczystego w Austrii*, „Polonistyka” 1993, nr 7, s. 427–432. Jednocześnie sami uczniowie coraz silniej uświadamiają sobie potrzebę zdobywania umiejętności realizacji celów perswazyjnych, umożliwiającej fortunną komunikację; zob. np.: B. Dyduchowa, *Praca nad tekstem rozprawki*, [w:] *Rozwijanie sprawności wypowiedzi uczniów*, red. S. Rzęsikowski, Z. Uryga, Kraków 1976, s. 43–58; L. Tymiakin, *Kompozycja uczniowskiego tekstu argumentacyjnego*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska”, red. M. Woźniakiewicz-Dziadosz, t. 58: 2004, s. 147–159; *idem*, *O uczniowskiej wypowiedzi perswazyjnej*, „Z Teorii i Praktyki Dydaktycznej Języka Polskiego”, t. 17: 2004, red. H. Synowiec, s. 134–147.

³ M. Korolko, *Sztuka retoryki. Przewodnik encyklopedyczny*, Warszawa 1998, s. 88.

wobec operacji uzasadniania podkreśla też Krystyna Pisarkowa, uznając to ostatnie, z czym wypada się zgodzić, za pojęcie szersze⁴. Aleksander Wilkoń skłonny jest traktować „formacje typu: *argumentowanie* – *argumentacja*, [...] nie jako nazwy gatunkowe, ale nazwy ponadgatunkowej formy podawczej wypowiedzi, określające części tekstu wchodzące w skład formy rozważania”⁵. Roman Kalisz widzi w argumentowaniu złożony akt illokucyjny, obejmujący jedno bądź, częściej, szereg wypowiedzeń służących przekonywaniu. Zdaniem autora *Pragmatyki językowej* „argumentacja jest społeczną, intelektualną, werbalną działalnością służącą do uzasadnienia lub zanegowania opinii, składającą się z układu wyrażień, które mają uzasadniającą lub negującą funkcję; ukierunkowana jest na uzyskanie zgody sędziego, którego uznaje się za rozsądnego”⁶. Wydaje się, że kategorię odbiorcy można bez większego nadużycia rozszerzyć na osobę bądź osoby zdroworozsądkowe, występujące w charakterze jednostek przekonywanych nie tylko w prawniczym⁷, ale także w każdym innym dyskursie nakłaniającym, w którym używa się argumentów jako narzędzi perswazyjnych.

Aby przekonywanie okazało się skuteczne, powinny zostać spełnione – jak we wszystkich fortunnych wypowiedziach – trzy rodzaje warunków, to jest przygotowawczy, uczciwości i podstawowy⁸. Podejmując próbę kształtowania zachowań odbiorczych, nadawca wybiera zazwyczaj te spośród elementów językowych i merytorycznych, które (w jego ocenie) zapewnią komunikatowi zakładaną skuteczność, to znaczy postawią odbiorcę w pozycji wyznawcy poglądów, które przed dokonywaną w danej chwili werbalizacją nie były jego poglądami. Chcąc pobudzić i ukierunkować

⁴ Zob. K. Pisarkowa, *Rozważania o argumentacji w języku naturalnym*, „Polonica”, t. 3: 1977, s. 79–88. Istnieją uczeni, którzy twierdzą, że każdy sąd wymaga uzasadnienia. Takiego zdania jest na przykład R. Ingarden (*Bemerkungen zum Problem der Begründung*, „Studia Logica”, t. 13: 1962, s. 159), kiedy rozważa skuteczność argumentu, mierzoną jego wartością uzasadniającą („Ist sein Begründungswert Null, ist es eine präsumptive aber in keinem Sinne erwiesene Wahrheit, so kann es zwar noch immer als Argument [oder Gegenargument] für ein bestimmtes Urteil in einem Begründungsverfahren verwendet werden, aber seine Leistungsfähigkeit ist dann sehr beschränkt und es kann die Frage erhoben werden, ob es dann überhaupt als Argument leistungsfähig ist”).

⁵ A. Wilkoń *Gatunki mówione*, [w:] *Porozmawiajmy o rozmowie. Lingwistyczne aspekty dialogu*, red. M. Kita, J. Grzenia, Katowice 2003, s. 53.

⁶ R. Kalisz, *Pragmatyka językowa*, Gdańsk 1993, s. 51, tak oto opisuje mechanizm argumentacji: „argumentujący na rzecz danej tezy lub przeciwko niej (ARG+-) wypowiada szereg elementarnych asertywnych aktów illokucyjnych (A1 ... An) w postaci zdań (S1 ... Sn) prowadzących do opinii O poprzez akt Ai w postaci zdania Si”.

⁷ Zob. T. Zgółka, M. Zieliński, *Perswazja w języku prawnym i prawniczym*, [w:] *Język perswazji publicznej*, red. K. Mosiołek-Kłosińska, T. Zgółka, Poznań 2003, s. 182–189.

⁸ Ich istotę w poniższy sposób precyzuje R. Kalisz (*Pragmatyka językowa*, op. cit., s. 52–53): „Warunki przygotowawcze: (1) Mówiący wierzy, że adresat nie zaakceptuje opinii O uprzednio (bez zastrzeżeń); (2) Mówiący wierzy, że adresat akceptuje wyrażone sądy E1 ... En; (3) Mówiący wierzy, że adresat zaakceptuje konstelację C (E1 ... En) jako uzasadnienie O. Warunki uczciwości: (1) Mówiący wierzy w O; (2) Mówiący wierzy w E1 ... En; (3) Mówiący wierzy, że C (E1 ... En) stanowi uzasadnienie O. Warunek podstawowy: (1) Wyrażenie C (E1 ... En) stanowi próbę ze strony mówiącego, by uzasadnić O dla adresata, czyli przekonać adresata do akceptacji O”.

aktywność partnera interakcji, twórca komunikatu musi jednak dowieść słuszności własnych przekonań, czyli 'wykazać ich prawdziwość, przedstawiając dowody'⁹.

W nakłanianiu do określonych (pożądanych) działań ważną rolę odgrywają stwierdzenia łatwe do przyjęcia, nierzadko rozpoczynające wywód, co jest zgodne z jedną z zasad retoryki, mówiącą o tym, iż „argumentacja wcześniejsza wywiera największy wpływ, stąd też najsilniej przemawiająca część prezentacji powinna się pojawić jako pierwsza”¹⁰. Obok sformułowań oczywistych w dokonywanej procedurze przywołuje się również argumenty trudniejsze, wymagające szerszej wiedzy (nie tylko codziennej, potocznej) oraz intensywniejszego wysiłku inferencyjnego¹¹.

Zgromadzony materiał empiryczny pokazuje, że w dążeniu do zwiększenia prawdopodobieństwa osiągnięcia sukcesu w prowadzonym procesie nakłaniającym uczeń gimnazjum stosuje głównie argumentację opartą na świadectwach naturalnych, choć obserwuje się i taką, która wynika ze sposobu (formy) prezentacji wyselekcjonowanych treści¹². Zapewne jednak w przekonaniu nadawczym tak jedna, jak i druga dostarcza adresatowi odpowiednich racji, mających spowodować wystąpienie oczekiwanych działań. Dodajmy jeszcze, że znane od czasów antyku trzy zasadnicze osie, wokół których konstruuje się argumenty, z powodzeniem wykorzystywane są także współcześnie, a to oznacza, że w opisywanych niżej, stworzonych przez gimnazjalistów uzasadnieniach bez trudu można zaobserwować wiele tradycyjnych mechanizmów perswazyjnych¹³.

1. Odwoływanie się do „autorytetu” (cytaty z klasyków, dewizy, przysłowia)

Zakwalifikowany przez Umberta Eco jako typowy dla technik propagandowych wskazany zabieg¹⁴ jest również chętnie stosowany przez młodych Polaków w kontaktach codziennych. Pojęcie 'autorytetu', czyli 'ogólnie uznanej czyjejs po-

⁹ *Słownik języka polskiego*, red. M. Szymczak, t. 1, Warszawa 1988–1989, s. 442–443.

¹⁰ M. Argyle, *Psychologia stosunków międzyludzkich*, tłum. W. Domachowski, Warszawa 2001, s. 294. Oto jak (przykładowo) postępują gimnazjaliści: *Rozumie Pan przecież, że taki wyjazd otworzyłby przed panem lepsze jutro. Za granicą zdobyłby pan doświadczenie w prowadzeniu interesów, co jest bardzo potrzebne w dzisiejszych czasach. Miałby pan możliwości rozwijania swoich zdolności w prowadzeniu firmy; lub: Książd zna doskonale moich kolegów, więc proszę im wytłumaczyć, że wiara nie opiera się tylko na chodzeniu do kościoła i że wyśmiewanie się z Jarka jest niechrześcijańskie*. Te i inne wykorzystane w artykule wypowiedzi pochodzą z badań ankietowych przeprowadzonych w Gimnazjum nr 9 w Lublinie oraz wśród młodzieży z Rejowca Fabrycznego, Pawłowa i Leonowa – miejscowości leżących w województwie lubelskim.

¹¹ Patrz np.: A. Awdiejew, *Wiedza potoczna a inferencja*, [w:] *Potoczność w języku i kulturze*, red. J. Anusiewicz, F. Nieckula, Wrocław 1992, s. 21–27, *Język a Kultura*, t. 5.

¹² Arystoteles, *Retoryka. Poetyka*, tłum. H. Podbielski, Warszawa 1988, s. 69, stwierdził: „Wszyscy przecież mówcy, którzy przekonują za pomocą dowodzenia, korzystają wyłącznie bądź z przykładów, bądź z entymematów, bo innych możliwości nie ma”.

¹³ Tytuły kolejnych części niniejszego szkicu za: P. Zumthor *Retoryka średniowieczna*, tłum. J. Arnold, „Pamiętnik Literacki”, t. 67: 1977, z. 1, s. 221–224.

¹⁴ Zob. U. Eco, *Pejzaż semiotyczny*, tłum. A. Weinsberg, oprac. M. Czerwiński, Warszawa 1972, s. 126.

wagi, wpływu, znaczenia'¹⁵, łączy się z pojęciem 'prestżu', a ten „można sprowadzić do dwóch zasadniczych form: nabytego i osobistego. Prestiż nabyty może mieć swe źródło w nazwisku, majątku, sławie. Może być niezależny od prestiżu osobistego. Prestiż osobisty jest czymś indywidualnym, co może wprawdzie współistnieć z nazwiskiem, majątkiem lub sławą, ale może też doskonale istnieć niezależnie od wymienionych czynników”¹⁶. Zestawienie w tym miejscu obu pojęć wynika z tego, iż wśród osób przywoływanych przez gimnazjalistów cytowane są zarówno postaci funkcjonujące w zbiorowej świadomości, jak i te znane stosunkowo nielicznej społeczności. Najwyraźniej warto jednak przywołać również te ostatnie, jeśli z ich zdaniem liczy się odbiorca realizowanego przekazu¹⁷.

Trudno ustalić, czy wszystkie przytoczenia rzeczywiście zostały wcześniej wypowiedziane, czy też tworzy się je na użytek danego aktu mowy. Pomijając niemożliwą do rozstrzygnięcia w tym miejscu kwestię autentyczności przynajmniej niektórych z nich, wypada podkreślić, że już samo ich zastosowanie daje się interpretować jako rezultat przekonania nastolatka o sile sprawczej słów osoby poważanej.

Stwierdzić jednocześnie należy, że w roli autorytetu uczniowie postrzegają wybrane osoby prywatne i publiczne, a więc: matkę, ojca, nauczyciela, księdza, kolegów, znajomych lub, sporadycznie, klasyków literatury („*Miej serce i patrz w serce*” – *mówił Mickiewicz*; ale też trawestacje znanych powiedzeń, w rodzaju: *Miej ręce i patrz na ręce*) oraz instytucje (*W naszej szkole obowiązuje prawo do wysłuchania każdej ze stron, więc i ty je uszanuj*) czy nawet istoty nadprzyrodzone (*O słowach Pana Boga, że trzeba kochać bliźniego swego jak siebie samego, nie wolno nigdy zapominać*). Autorytet budzi respekt, a ten generuje albo lęk¹⁸, albo szacunek, przy czym właściwy dla prawidłowo realizowanego postępowania argumentacyjnego winien być ten drugi. Obie postawy powodują, że adekwatna cytacja może w znaczący sposób zwiększyć efektywność poczynań nadawcy. Istotne jest również to, że w momencie wypowiedzania rzeczywistych bądź rzekomych słów następuje pełne utożsamianie się z czyjąś wypowiedzią (użycie afirmacyjne)¹⁹. Identyfikacja

¹⁵ *Słownik języka polskiego*, op. cit., t. 1, s. 102.

¹⁶ G. Le Bon, *Przywódca tłumu i ich metody przekonywania*, [w:] idem, *Psychologia tłumu*, tłum. B. Kaprocki, Warszawa 1994, s. 82; zob. też: M. Harris, 1985: *Krowy, świnie, wojny i czarownice. Zagadki kultury*, tłum. K. Szerer, Warszawa.

¹⁷ W takim kontekście bardziej zrozumiały staje się sens działania nadawcy, który proponując kupno komputera, odwołuje się do opinii kolegi: *Piotrek K. tłumaczył mi kiedyś: „A kiedy już przejdziesz wszystkie misje, to będziesz mógł kupić dodatki, które zawierają nowe misje, nowych ludzi i pojazdy. Będziesz miał superzabawę. Gra pomoże ci rozwinąć myślenie logiczne i strategiczne, które przyda ci się w przyszłości”, a Piotrek ma łeb nie od parady!*

¹⁸ Zob.: W. Dryden, *Ujarzmić lęk*, tłum. E. Klimas-Kuchtowa, Kielce 2002; S. Kierkegaard, *Pojęcie lęku*, tłum. A. Dżakowska, Warszawa 1996; T. Whitehead, *Pokonać lęk*, tłum. A. Lenobel, Warszawa 1995.

¹⁹ O technice „wkładania w usta” w kontekście prasowym pisze m.in. G. Majkowska, *O funkcji impresyjnej języka w prasie (techniki oddziaływania perswazyjnego)*, „Przegląd Humanistyczny” 1988, z. 11–12, s. 107–109). Jej zdaniem „nieco subtelniejszą technikę sterowania świadomością czytelnika obserwujemy wtedy, gdy treść, która powinna przekonać czytelnika, pochodzi nie bezpośrednio od dziennikarza, lecz zostaje ‘podyktowana’ przeciwnikowi ideologicznemu. Podstawą psychologiczną tego chwytu językowego (opartego z zasady na użyciu form mowy zależnej i pozornie zależnej) jest takie oto rozumowanie: ‘Jeżeli nie

podmiotu nakłaniającego z cytowanym autorem oznacza możliwość doraźnego skorzystania z jego prestiżu, co utrudnia czy wręcz uniemożliwia odbiorcy prowadzenie polemiki, a przez to skróceniu ulega cały proces osiągania zakładanego celu komunikacyjnego.

Niezależny sąd staje się także mało prawdopodobny do zakwestionowania w wypadku przytaczania opinii, stanowiących wykładnię zdroworozsądkowej mądrości zbiorowej, czyli przysłów lub sentencji²⁰. Tego typu środki przekonywania przyjmują w wykonaniach gimnazjalistów częściej formę lapidarnych sformułowań (*Co masz zrobić jutro, zrób dzisiaj; Lepsza bolesna prawda niż słodkie kłamstwo; Najlepsza jest szczerza rozmowa; Pierwszy chłopak rzadko jest ostatnim; Siłą i uporem można zdobyć cały świat; Wszystko wcześniej czy później musi wyjść na jaw*), rzadziej – struktur nieco bardziej rozbudowanych (*Pomyśl, kto jest większym głupcem: ten, kto nim jest, czy ten, kto za nim idzie?; Słyszałem kiedyś takie powiedzenie, że kiedy się kończy 14 lat, trzeba wybrać między ostatnią lalką a pierwszym chłopakiem; Takie są niestety trochę urojone zasady tego świata, że w sferze emocji nie można kierować się... emocjami*).

2. Przykłady indukcyjne, zewnętrzne wobec samego tematu (*exempla* narracyjne, dydaktyczne, porównawcze)

Narracja jest przedstawieniem sprawy, rodzajem informacji. Jej „warunki pragmatyczne podobne są do warunków stwierdzenia: mówiący wie, że *p* (gdzie *p* oznacza jakiś sąd logiczny lub zbiór takich sądów), zakłada, że słuchacz nie wie, że *p*, pragnie, aby słuchacz wiedział, że *p*”²¹. Spośród dwu tradycyjnie wyodrębnianych form narracyjnych, to jest opowiadania i opisu²², w analizowanym materiale ankietowym przeważa pierwszy. O tej dominacji decydują zapewne związki czasowe oraz przyczynowo-skutkowe, sprzyjające zapamiętaniu przekazywanych treści (jak się wydaje) bardziej niż związki przestrzenne. Nastoletni respondenci – z omówionych przez Teuna van Dijka odmian charakteryzowanej wypowiedzi – chętniej stosują narracje naturalne, wyraźnie rzadziej – sztuczne²³. „Narracje naturalne to takie,

wierzysz polskiemu dziennikarzowi, bo on może nie być obiektywny, posłuchaj, co mówią politycy zachodni”.

²⁰ Zob. Arystoteles, *Retoryka*, *op. cit.*, s. 201–206.

²¹ T.A. van Dijk, *Działanie, opis działania a narracja*, tłum. M.B. Fedewicz, „Pamiętnik Literacki”, t. 76: 1985, z. 1, s. 157; zob. też: W. Labov, J. Waletzky, *Narrative Analysis*, [w:] *Essay on Verbal and Visual Arts*, Seattle 1967, s. 12–44.

²² *Słownik języka polskiego*, *op. cit.*, t. 2, s. 303, definiuje narrację jako „wypowiedź monologiczną, prezentującą ciąg wydarzeń uszeregowanych w jakimś porządku czasowym, powiązanych z postaciami w nich uczestniczącymi oraz ze środowiskiem, w którym się rozgrywają. W zależności od tego, czy na plan pierwszy przedstawienia wysuwają się zjawiska dynamiczne, rozwijające się w czasie, czy zjawiska statyczne, rozmieszczone w przestrzeni, narracja przybiera formę opowiadania bądź opisu”; zob. J. Warchała, *Potoczna narracja w dialogu*, [w:] *Z problemów współczesnego języka polskiego*, red. A. Wilkoń, J. Warchała, Katowice 1993, s. 22–31.

²³ W starożytności, ale także w wiekach późniejszych „wyróżniano jej trzy odmiany, tj. *fabułę*, rozumianą jako relację o zdarzeniu, które nie jest ani prawdziwe, ani prawdopodobne; *historię* – zawsze prawdziwą; oraz *argument*, który nie był prawdziwy, ale prawdopodobny;

które występują w naszej normalnej, codziennej rozmowie, gdy opowiadamy sobie wzajemnie nasze doświadczenia osobiste²⁴. Nakłaniająca moc wskazanej czynności werbalnej polega na zreferowaniu i namowie do powtórzenia w podobnej sytuacji sprawdzonego już sposobu zachowania (*Dam ci taki przykład: Dwa lata temu Ala nie miała pieniędzy na klasowe mikołajki. Jako jej najlepsza wtedy przyjaciółka dobrze o tym wiedziałam. Nie chciałam jednak urazić koleżanki. Po rozmowie z mamą zaproponowałam Ali pożyczkę. Mimo wątpliwości, Ala przyjęła ofertę. W zamian zaoferowała mi śliczną, kolorową kokardę do włosów. Czy nie mogłybyśmy zachować się podobnie?*). Ten sam cząstkowy cel przyświeca osobie, która w prowadzonym postępowaniu sterującym przywołuje losy postaci literackiej czy filmowej (narracja sztuczna²⁵), wykorzystując zdarzenia zwykle fikcyjne jako wymowną przesłankę, prowadzącą do wysnucia przez odbiorcę pożądanych wniosków (*Zamiast rady opowiem ci pewną historię. Czy ty pamiętasz Michasia z noweli Z pamiętnika poznańskiego nauczyciela? Pamiętasz, co się z nim stało? Chłopak nie spał, tylko uczył się i uczył się, pracował i pracował, aż nie wytrzymał i umarł z tego przepracowania*). Przynajmniej w połowie przypadków narrację rozpoczyna stosowna zapowiedź pragmatyczna, stanowiąca powierzchniowy sygnał przejścia na formę podawczą, podrzędną w stosunku do realizowanego aktu mowy, będącą tylko jednym z jego modułów (*Dam ci przykład / radę; Posłuchaj, co mi się przydarzyło; Zamiast rady opowiem ci...*).

Porównanie działania aktualnego z działaniem skojarzonym z reguły wyzwala pewien ładunek dydaktyczno-stymulujący (*należy / nie należy postępować tak, jak postępuje x*), łatwy do uświadomienia go sobie przez interlokutora. Zapewne tym także tłumaczyć można popularność w analizowanych wykonaniach „egzemplów porównawczych”, przedstawiających postępowanie również innych podmiotów niż bohater literacki czy autor wypowiedzi nakłaniającej (*Mój siostrzeniec zrobił identycznie, jak ci radzę, i kara go ominęła; Powiem ci jedno, najważniejsze, byś wysłuchała argumentów mamy i taty. Oni, jakby nie patrzeć, żyją na tym świecie już trochę dłużej od ciebie; Jeżeli nie masz kłopotów z językami obcymi, możesz, jak moja starsza siostra, zostać po studiach tłumaczem lub nauczycielem języka obcego*)²⁶.

zatem tak rozumiana narracja stanowiła relację o czymś, co się nie zdarzyło, ale zdarzyć się mogło”, J. Ziomek, *Retoryka opisowa*, Wrocław – Warszawa – Kraków 1990, s. 83.

²⁴ T.A. van Dijk, *Działanie...*, op. cit., s. 157.

²⁵ Ten rodzaj wypowiedzi „odnosi się wyłącznie do literackich odmian narracji, takich, jakie manifestują się w opowiadaniach, powieściach itd. [...] Narracje tego rodzaju będziemy – z powodów zarówno strukturalnych (ich złożoność), jak i funkcjonalnych (ich warunki pragmatyczne) – nazywać sztucznymi” (*ibidem*, s. 146).

²⁶ T.A. van Dijk, *ibidem*, s. 158, opisuje mechanizm psychologiczny prowokujący twórcę wypowiedzi do wykorzystywania tego rodzaju przykładów. Jego zdaniem: „N (nadawca) zakłada, że O (odbiorca) uczyni coś podobnego do tego, co N zrobił w podobnych okolicznościach, i chce, by O, dzięki opowiadaniu N, znał odpowiednie warunki i konsekwencje takich czynów”.

3. Stosowanie argumentów

Wprowadzanie do komunikatu z dominującą funkcją perswazyjną odpowiednich uzasadnień służy pozyskiwaniu przychylności odbiorczej, przedstawianiu problemu, wyjaśnianiu przyczyn realizacji określonego aktu mowy. Jeden z najważniejszych celów podejmowanej aktywności słownej polega jednak na dokonaniu 'przeramowania' myślenia osoby nakłanianej. Zdaniem badaczy *programowania neurolingwistycznego* „znaczenie każdego wydarzenia zależy od tego, w jakiej ramie go postrzegamy”²⁷. Zmiana tej 'ramy', zgodna z zamierzeniem twórcy komunikatu, modyfikuje perspektywę oglądu interesującego interlokutorów fragmentu rzeczywistości na taką, która jest pożądana przez nadawcę przekazu. Wskazany stan osiąga się albo dzięki stosownej informacji, której adresat wcześniej nie posiadał, a która może zmienić sposób postrzegania określonego obiektu, albo dzięki zastosowaniu w prowadzonym działaniu nakłaniającym dowodzących słuszności własnych przekonań i decyzji zarówno prawdziwych, prawdopodobnych, jak też fantastycznych, ale zawsze uwierzytelniających argumentów²⁸.

„Mamy z nimi do czynienia wtedy, gdy jako uzasadnienie poglądu T przedstawiane są jakieś zdania $P_1, P_2 \dots P_n$; zdania te nazywa się przesłankami, zaś zdanie T – konkluzją argumentu”²⁹. Ze względu na relacje zachodzące między wymienionymi dwoma składnikami omawianej struktury rozróżnia się argument prosty i złożony. Pierwszy to taki, „w którym każda z przesłanek wykorzystana jest wyłącznie do uzasadnienia konkluzji”, przy czym znane są uzasadnienia łączne (gdy do uzasadnienia konieczne są wszystkie przesłanki) i znacznie chętniej stosowane przez uczniów uzasadnienia rozdzielne, to jest takie, w których każda z przesłanek niezależnie od pozostałych wspiera daną konkluzję (*Pierwsze, co musisz robić, to być dla niej miłą, uprzejmą, pomagać jej. Po drugie, zacznij ją coraz częściej odwiedzać. Zacznij ją do siebie zapraszać. I jak stać cię, to zapraszaj ją do kina. Liściki miłosne podrzucaj jej czasami w czasie przerw. A od czasu do czasu prześlij jej pocztą czekoladki, ale nie pisz od kogo i podpisuj się inicjałami, bo wszystko pójdzie na marne. I po trzecie, dowiedz się, czy nie ma chłopaka. Jeśli zrobisz tylko część z tych rzeczy, sam się zdziwisz, co się stanie*). W argumentie złożonym „niektóre przesłanki są wykorzystywane do uzasadnienia innych przesłanek, tworząc tym samym tzw. podargument pośredni danego argumentu”³⁰. Przywołany tryb dowodzenia ilustruje poniższa wypowiedź z podargumentem (którą można by nazwać: „masz wspaniałych rodziców”), poprzedzonym kilkoma innymi, podporządkowanymi mu przesłankami: *Jeśli nawet okaże się, że jesteś dzieckiem adoptowanym, to powinnaś pamiętać, że masz cudownych rodziców, którzy się tobą opiekują, i zawsze możesz na nich liczyć. Każdy może ci*

²⁷ H. Alder, B. Heather, *NLP w 21 dni*, tłum. A. Sawicka-Chrapkiewicz, Poznań 2000, s. 231.

²⁸ Zob. Arystoteles, *Retoryka*, *op. cit.*, s. 274. Alder i Heather, *NLP w 21 dni*, *op. cit.*, s. 230, piszą o „zmianie ramy w związku z jakimś zachowaniem, wypowiedzią bądź wydarzeniem, znajdowaniu innego znaczenia czy interpretacji, zobaczeniu wycinka rzeczywistości w innym świetle”; por. też sąd M. Korolki, *Sztuka retoryki*, *op. cit.*, s. 202: „Retoryczna sztuka słowa oparta na perswazji wymaga możliwie precyzyjnego rozróżniania trzech składników świata przedstawionego za pomocą języka: prawdy, prawdopodobieństwa i nieprawdopodobieństwa”.

²⁹ K. Szymanek, *Sztuka argumentacji. Słownik terminologiczny*, Warszawa 2001, s. 37.

³⁰ M. Korolko, *Sztuka retoryki*, *op. cit.*, s. 41–42.

pozazdrościć tego ciepła i miłości, tego ogromnego zainteresowania się twoją osobą. Czasami nawet biologiczni rodzice nie są tak wyrozumiali i dobrzy jak twój. Musisz jednak pamiętać, że rodzice nie zrobią wszystkiego za ciebie. Postaraj się systematycznie uczyć, a nie oszukiwać siebie i swoich rodziców. Pomyśl, co będzie cię czekać w przyszłości, jak teraz nie będziesz się uczyć. Tak skonstruowany wywód staje się jednak trudniejszy w odbiorze, a przynajmniej wymaga uważniejszego niż w poprzednim przypadku śledzenia poszczególnych etapów realizowanej procedury nakłaniającej. Stwierdzić jednak należy, że przekonując do określonych zachowań, gimnazjalista korzysta z obu rodzajów argumentów, z zaznaczającą się preferencją tych mniej skomplikowanych. Dążenie do konstrukcji przejrzystego dla odbiorcy toku dowodzenia potwierdza również niejednakowa frekwencja w stosowaniu dwu typów argumentacji, omówionych przez Romana Kalisza³¹: młodzież zazwyczaj sięga po jej łatwiejszą odmianę – uzasadniającą ('na tak'), rzadziej – po negującą ('na nie'), która – zdaniem Anny Wierzbickiej – „okazuje się aktem woli, polegającym na odrzuceniu sądu”³².

Sem woli negatywnej (*sądzę / nie sądzę; chcę / nie chcę*) dostrzega się tylko w części argumentacji uczniowskich (ok. 20%, np. *Mój kolega chce zostać murarzem, tak jak mój tato, który nigdy nie ma pieniędzy i którego całymi dniami nie ma w domu. Ja na pewno nie zniósłbym tego i nikogo nie namawiał do wykonywania tego zawodu*). W większości wykonaną są to – realizowane wybranymi wykładnikami pewności sądu (*niezupełnie, nie do końca, nie całkiem*) – tak zwane półnegacje, „optujące za zmianą kierunku orientacji argumentatywnej, ale go niezmienną – zawieszając go tylko”³³. Stwierdzić trzeba, że w prowadzonym nakłanianiu gimnazjaliści na ogół wyrażają swoją niezgodę w formie łagodnej wątpliwości, sugestii, sygnalizującej odmienność własnych poglądów (*przypuszczam, sądzę, uważam, moim zdaniem, według mnie*), rezygnują zaś z twierdzeń jednoznacznie „opozycyjnych (wyznaczających inną konfigurację faktów)”³⁴.

W kształtowaniu postaw odbiorczych, co należy podkreślić, nastoletni użytkownik polszczyzny zdecydowanie chętniej niż z negującej korzysta z argumentacji uzasadniającej, (jak się wydaje) bardziej zrozumiałej, zwłaszcza dla najczęstszego interlokutora, to jest rówieśnika. W wypowiedziach uczniowskich spotyka się struktury logiczne oparte przede wszystkim na indukcji, czyli wnioskowaniu prowadzonym od szczegółu do ogółu (tu: przez porównanie dwu przedmiotów: *Stoisz,*

³¹ R. Kalisz, *Pragmatyka językowa*, op. cit., s. 52.

³² A. Wierzbicka, *Dociekania semantyczne*, Wrocław – Warszawa – Kraków 1969, s. 92. Pisząc o negacji, J. Antas, *O mechanizmach negocjacji. Wybrane semantyczne i pragmatyczne aspekty negacji*, Kraków 1991, s. 25–27, konsekwentnie podkreśla jej semantyczną dwuznaczność. Według przywołanej badaczki przez użycie aktu negującego można albo informować o istnieniu fałszu w świecie realnym (negacja ekstensjonalna), albo manifestować niezgodę osoby mówiącej na treść sądu wyrażonego przez interlokutora. W drugim przypadku zachodzi negacja intensjonalna, będąca „operatorem przeświadczeń, ich modyfikatorem – znakiem mentalnego aktu odrzucenia, wobec którego stwierdzenie fałszywości jest tylko wypadkiem szczególnym”.

³³ J. Antas, *O mechanizmach negocjacji*, op. cit., s. 48.

³⁴ *Ibidem*, s. 46; zob. też: *Prawo podwójnej negacji*, [w:] *ibidem*, s. 57–70, oraz A. Wierzbicka, *Dociekania semantyczne*, op. cit., s. 110.

Marek, przed trudnym i kosztownym wyborem. Wolałbyś kupić rower? Hmm..., mnie się wydaje, że zawsze to lepiej jeździć motorem niż rowerem. Jakby nie patrzeć, te dwa warianty mają swoje plusy i minusy. Motor lubi się czasem psuć, a i paliwo trzeba do niego lać, ale nie trzeba machać nogami, żeby gdzieś dojechać. Górka, nie górka – gaz i pojechał. Rower natomiast jest oszczędniejszy, nie potrzebuje paliwa ani ubezpieczenia, jest ekologiczny, a gdy będziesz jeździł często, będziesz miał wspaniałą sylwetkę. Jednak mimo wszystko proponowałbym ci motor. Ja tak bym zrobił na twoim miejscu, zwłaszcza że masz uprawnienia, aby poruszać się po drodze publicznej).

Indukcyjny sposób myślenia wpisany jest w niektóre rodzaje argumentów wliczanych przez Chaima Perelmana. Przynajmniej część z nich bez trudu daje się zaobserwować w zebranych materiale, a są nimi na nowo zdefiniowane przez Jerzego Ziomka³⁵ i niżej cytowane:

- a) argument *a contrario*, „czyli z przeciwieństwa, polegający na udowodnieniu tezy przeciwnej do zbijanej” (*Mama przekonuje mnie, że zawód ekonomistki jest ciekawy, ale ja nie wiem, jak można siedzieć od rana do nocy w stercie papierów i ksiąg, jak można nie umrzeć z nudów, licząc jakieś cyferki. Podróże są o wiele ciekawsze – poznasz nowe kraje i nowych ludzi. Stale jesteś w ruchu. Czujesz, że świat należy do ciebie*);
- b) argument *a completudine* – „zasadzający się na kompletności systemu; w razie braku normy dla danego przypadku należy wykorzystywać rozwiązania stosowane w podobnych przypadkach” (*Moja mama jest sprzątaczką i chyba trochę się wstydzi, ale ja uważam, że żadna praca nie hańbi, a ponadto pani K, która też jest sprzątaczką w znanym hotelu, całkiem nieźle zarabia. Trzeba się nad tym zawodem głęboko zastanowić*);
- c) argument *a coherentia* – „zakłada niesprzeczność, co oznacza, że z dwóch opponentów głoszących sądy niezgodne tylko jeden ma rację” (*Tatusz namawia mnie, żebym została inżynierem, ale ja sądzę, że pracowanie w charakterze inżyniera nie pomaga w zawieraniu znajomości, a ponadto jest to zajęcie męczące i różne godziny rozpoczynania pracy przeszkadzają w utworzeniu prawdziwego ogniska domowego. Co do wynagrodzenia, to jest ono całkiem wysokie, ale istnieje dużo zawodów lepiej płatnych, więc chyba taty nie posłucham*);
- d) argument *a fortiori* – to jest „ze wzmocnienia”, przy czym wzmocnienie może posiadać charakter pozytywny, oparty na założeniu, że „jeśli wolno x, to tym bardziej można y” (*Moja ciocia wybrała zawód kucharki i lubi robić to, co robi, a ja chciałabym zostać kucharką, bo kocham gotować*), lub charakter negatywny, stanowiący wynik rozumowania: „jeśli nie wolno x, to tym bardziej nie można y” (*Skoro moja starsza siostra, która dużo się uczyła, została tylko nauczycielką, to ja nie mogę zostać pielęgniarką, bo tam też trzeba się długo uczyć, a ja i nauka to dwie różne rzeczy*);
- e) argument *a simili* konstruowany jest na następującej zależności: „jeżeli podobną sprawę osądziło się w określony sposób, to i daną tak trzeba osądzić” (*Teraz coraz więcej ludzi wybiera glazurnictwo, bo jest to praca ciekawa i popłatna, więc mi się wydaje, że każdego, jak interesuje glazurnictwo, to powinien ukończyć szkołę zawodową lub też techniczną z kierunkiem budowlanym i pracować w tym*

³⁵ J. Ziomek, *Retoryka opisowa*, op. cit., s. 104–115.

zawodzie). Argumentacja wyprowadzana z „podobieństwa pewnych cech między odmiennymi przedmiotami czy zjawiskami” pozwala na silniejsze zasygnalizowanie (udobitnienie) omawianego problemu (*Rozumiem, że się boisz, ale co mogę ci doradzić? Wiem, co teraz czujesz. Mój dziadek też był w szpitalu i lekarze mówili, że to są jego ostatnie chwile. To chyba była ta sama choroba. Jeśli naprawdę jest tak, jak mówisz, to powinnaś odwiedzić go w hospicjum, żeby się nie czuł samotny. Postaraj się do niego zajrzeć choć na chwilę. Może właśnie teraz na ciebie czeka. Nie rozklej się przy tym, bo poczuje, że jest z nim źle. Daj mu nadzieję, tak jak ja to robiłem. Twoje zachowanie i wiara w dziadka wyzdrowienie mogą uczynić cuda. Wiem coś o tym*).

Przekonywanie poprzez analogię, w której dochodzi do skojarzeń różnych faktów na zasadzie podobieństwa, zaliczane jest do argumentacji emocjonalnej, która w procesie nakłaniania pełni rolę szczególnie istotną. Urszula Wieczorek stwierdza między innymi, iż w realizowanych zabiegach perswazyjnych nadawca zawsze dąży do zmiany postawy uczuciowej odbiorcy, co przejawiać się może w „wiązaniu z jakimś określonym terminem skojarzeń emocjonalnych”³⁶. Wywoływanie pożądanych afektów – jak dowodził Arystoteles – sprzyja modyfikowaniu zachowań adresata przekazu i kształtowaniu oczekiwanej aktywności, ponieważ zazwyczaj tak się dzieje, iż „pod ich wpływem podejmujemy inne niż zwykle decyzje; towarzyszy im przy tym przykrość lub przyjemność”³⁷.

Zapewne w związku z dychotomicznym podziałem odczuć, trafnie wskazywanym przez Stagirytę, także w literaturze najnowszej wymienia się emocje (i waloryzacje) uznawane za pozytywne reakcje psychiczne, na przykład aprobatę, uwagę, pieśczołliwość (przymilność), pobożność, podziw, poufałość, radość, ubolewanie, współczucie, wzruszenie, żart, a także emocje (i waloryzacje) uznane za reakcje negatywne, do których zaliczane są: agresja, dystans, gniew, grubiaństwo, ironia, irytacja, lekceważenie, negacja, niedowierzanie, niezadowolenie (ogólnie ujemne o czymś lub o kimś), nostalgia, obraza, pogarda, rozczarowanie, rubaszność, zakłopotanie, zniecierpliwienie, smutek, strach / lęk, tęsknota, wulgarność, zazdrość, złośliwość, żal³⁸.

Systemowymi wykładnikami omawianego rodzaju doznań są chwytły językowe przez immutację, a więc: aluzja, ironia, kpina czy metafora³⁹, a także formy adresatywne i hipokorystyczne oraz potoczmy leksykalne, z typowymi dla nich strukturami slangowymi, wyrazami obraźliwymi lub wręcz formami kwalifikowanymi jako wulgarne.

³⁶ U. Wieczorek, *Wartościowanie – perswazja – język*, Kraków 1999, s. 51.

³⁷ Arystoteles, *Retoryka*, *op. cit.*, s. 145.

³⁸ W. Lubaś, *Potoczne emocje w perswazji*, [w:] *Język perswazji publicznej*, *op. cit.*, s. 40–42. Pisząc o sposobach uzyskania wpływu na postawę słuchacza, Arystoteles w *Księdze II Retoryki* (*op. cit.*, s. 144–192) rozpatruje problem gniewu, omawia rolę łagodności, przyjaźni, nienawiści, lęku, odwagi, wstydu i bezwstydu, życzliwości (*charis*), litości, oburzenia, zawiści, ambicji, charakteru.

³⁹ Zob. J. Puzynina, *O języku prasy i polityki*, [w:] *eadem*, *Słowo – wartość – kultura*, Lublin 1997, s. 188.

Wszystkie one ułatwiają generowanie przydatnych w nakłanianiu stanów emocjonalnych, dających się – według Ludwiga Wittgensteina⁴⁰ – podzielić na dwa zasadnicze rodzaje, to jest ukierunkowane (zaplanowane przez autora wypowiedzi) i nieukierunkowane (spontaniczne, mimowolne, niezamierzone). Podobne rozróżnienie sugeruje Władysław Lubaś, opisując funkcjonowanie w wypowiedzi perswazyjnej afektów odczuwanych i strategicznych. Zdaniem przywołanego badacza

[...] poszczególne emocje uaktywniają odmienne programy działań. W ten sposób emocje można by uważać za składniki triady: impulsy uczuciowe – poznanie (wiedza) z wartościowaniem – postawa z ewentualnym działaniem. W perswazjach naturalnych z pozycji nadawcy eksponowany jest pierwszy i ostatni składnik, w perswazjach strategicznych – drugi i ostatni, a emocje stają się narzędziem realizacji intencji nadawcy, także w sferze wykonawczej⁴¹.

Dominujący w analizowanych wykonaniach indukcyjny tok rozumowania znacząco się różni w stosowanych – zapewne w sposób intuicyjny – strukturach logicznych, znanych już w starożytności. Uzasadniając własne stanowisko i dążąc do zmiany stanowiska partnera interakcji, kilkunastoletni Polak korzysta więc z:

- a) sylogizmu, czyli „schematu wnioskowania złożonego z dwóch zdań (przesłanek), z których wyprowadza się wniosek. Przesłanka większa zawiera prawdę ogólną, przesłanka mniejsza – prawdę szczegółową; wniosek wynika logicznie z dwóch przesłanek” (*Mamo, zawsze byłaś ciekawa, jak się bawi młodzież XXI wieku. Jest szansa, byś zobaczyła na własne oczy, że przebywam w kulturalnym towarzystwie. Powinnaś przyjść na tę imprezę*);
- b) epicherematu, to znaczy „sylogizmu rozbudowanego w ten sposób, że do jednej z przesłanek dołącza się uzasadnienie”. W wykonaniach gimnazjalistów zwykle wprowadzane jest ono spójnikami przyczynowymi: *bo; ponieważ; gdyż; dlatego, że...*, w wyniku czego dochodzi do uformowania argumentu złożonego (*Zabawa będzie murowana. Poza tym, Tato, skontrolujesz sytuację, a i mnie przyda się jakieś wsparcie, ponieważ ostatnio moje notowania poważnie poszły w dół. Wiesz, po tej wpadce sprzed tygodnia. Przyjdź, proszę!*);
- c) entymematu – „sylogizmu skróconego, w którym jedna z przesłanek została przemilczana ze względu na jej oczywistość” (*Poznasz moje koleżanki i na pewno zmienisz o nich swoją opinię, gdzie opuszczona informacja mogłaby brzmieć: 'Zła opinia o moich koleżankach jest niesprawiedliwa'*);
- d) dylematu – „sposobu wnioskowania, w którym obok dwóch zdań warunkowych jako trzecia przesłanka występuje zdanie alternatywne” (*Jeśli ty przyjdiesz, nie będzie żadnego alkoholu. Rozmowy potoczą się na ciekawe tematy, a ja będę czuła się zaszczycona twoją obecnością. W przeciwnym razie pewnie się upijemy i impreza będzie do niczego*);
- e) łańcusznika, rozumianego jako „sylogizm o liczbie przesłanek większej niż dwie” (*Moim zdaniem nie musisz się tak denerwować. Powinieneś przeprosić swoich rodziców i postarać się coś zmienić. Nie powinieneś ukrywać przed nimi, że możesz nie zdać. Powinieneś poprosić rodziców do swojego pokoju. Powiedzieć, że masz*

⁴⁰ L. Wittgenstein, *O osobliwościach myślenia i języka*, [w:] *Brytyjska filozofia analityczna*, wyd. M. Hempoliński, wybór i tłum. A. Wierzbicka, Warszawa 1974, s. 199.

⁴¹ W. Lubaś, *Potoczne emocje w perswazji*, op. cit., s. 40.

problemy z nauką, koncentracją, że właśnie teraz potrzebujesz ich pomocy dla własnego dobra. Najważniejsze to na nowo zdobyć ich zaufanie);

- f) kolekcji argumentów, to jest „sposobu argumentowania polegającego na wprowadzeniu do dowodzenia jakiejś ważnej myśli, ułożonej w formie konstrukcji zminiaturyzowanej mowy zawierającej: a) przedłożenie, b) dowód (z przyczyny), c) potwierdzenie dowodu, d) krótkie, ozdobne objaśnienie dowodu, e) zakończenie (konkluzję)⁴². W zebranych materiale powszechną praktyką wydaje się podkreślanie słuszności własnych oczekiwań poprzez odwoływanie się do wielu różnych uzasadnień. Za przykład niech posłuży propozycja składana ojcu przez syna:
- *Ty znowu pracujesz. Wiem, że to konieczne, ale mógłbyś chwilę odpocząć* (= manifestacja współczucia, pozyskiwanie odbiorcy, chęć zmiany obecnego stanu rzeczy, argument *ad auditorem*, tj. skierowany do słuchacza);
 - *Dzisiaj jest sobota i grają nasze „Orły”. Może poszedłbyś ze mną na mecz?* (= informacja bazowa, z którą wiąże się werbalizowana propozycja);
 - *Proponuję ci wspólne wyjście, ponieważ dawno z sobą nie rozmawialiśmy, a ja tego bardzo potrzebuję. Mógłbyś w ten sposób poświęcić mi trochę więcej czasu. Zawsze tylko praca i praca* (= wskazanie dodatkowej przyczyny, potwierdzenie dowodu);
 - *Tak chyba nie można, tato. Ja wiem, że praca jest ważna. Ale czy słyszałeś o Hiroshi? Ten ‘wyścig szczurów’ doprowadza czasami Japończyków do ostateczności. Ja tak nie chcę* (= argument przez analogię, *ab exemplo*);
 - *A „Sparta” zaczęła ostatnio wygrywać. Wszyscy dopytują się o ciebie. Daj upust temu, co w sobie dusisz* (= argument *ab utili*, czyli z użyteczności, akcentujący korzyści dla adresata wynikające z przyjęcia propozycji);
 - *No, chodź, bo jak nie, to będę płakał* (argument ostateczny; *argumentum ad misericordiam* = odwoływanie się do litości).

Kolekcję, zwłaszcza jej część potwierdzającą i objaśniającą dowód, mogą tworzyć także inne rodzaje argumentów⁴³. W nakłanianiu stosowane są na przykład: *argumentum ad amicitiam*, odwołujący się do przyjaźni łączącej współrozmówców (*Kogo mam zaprosić jak nie Ciebie – mojego starego kumpla?*); *argumentum ad ignorantiam*, wykorzystujący niewiedzę odbiorcy (*Mamo, podaj mi chociaż jeden powód, dla którego nie powinnam iść na tę imprezę. Tylko nie krytykuj moich znajomych, bo ich nie znasz*); *argumentum ad invidiam*, zwany też *ad odium*, budowany na niechęci (a nawet nienawiści) adresata do wskazywanych przez autora wypowiedzi osób (*Przyjdź na tę imprezę. Nie będzie tej małej Agnieszki, której tak nie cierpisz*); *argumentum ad passiones*, łatwy do akceptacji ze względu na potrzeby i namiętności odbiorcy (*Zaprosiłam twoje przyjaciółki. Pogadacie sobie, a wiem, że lubisz to robić. Zaprosiłam już ciocię i wujka, z którymi chciałaś się przecież zobaczyć i w towarzystwie których dobrze się czujesz*); *argumentum ad quietem*, stanowiący obietnicę uzyskania przez osobę nakłanianą „pożądanego poczucia spokoju” (*Będziesz nas pilnowała i pobawisz się, a jak nie przyjdiesz, będziesz się tylko denerwowała, a to przecież nie jest przyjemne*); *argumentum ad reverentiam*, którego potencjał illokucyjny tkwi, o czym była mowa wcześniej, w sile przywołanego autorytetu (*Mamo, jutro*

⁴² M. Korolko, *Sztuka retoryki*, op. cit., s. 93.

⁴³ Zob. K. Szymanek, *Sztuka argumentacji*, op. cit., s. 57–66.

*organizuję przyjęcie i cieszyłbym się, gdybyś zechciała na nie przyjść. Będzie tam moja wychowawczyni i inni nauczyciele, więc będziesz miała miłe towarzystwo i porozmawiasz na ważne dla ciebie tematy. Zresztą, skoro oni mogą przyjść, to ty też chyba możesz), czy łączący się z pozyskiwaniem współrozmówcy *argumentum ad vanitatem*. Rzadko, ale zdarzają się również takie wypadki, że w prowadzonym postępowaniu sterującym wykorzystywana jest moc zabobonu oraz stereotypu⁴⁴, co przejawia się w używaniu przez nastolatka argumentów *ad superstitionem* (Pamiętaj, że kto oddaje i zabiera, ten się w piekle poniewiera lub lepiej: Nie możesz mi odmówić, choćby dlatego, że kominiarz, którego mijaliśmy w drodze do szkoły, jest nieomylnym znakiem; Ludziom o rudym kolorze włosów nie można zaufać).*

Jednocześnie stwierdzić należy, że niektóre ze stosowanych przez gimnazjalistów struktur omawianego rodzaju są typowe dla wypowiedzi bardziej zdecydowanych (kategorycznych), bowiem wśród redagowanych uzasadnień występuje charakterystyczny dla gróźb czy ostrzeżeń argument *ad baculum*, czyli „odwołujący się do kija” (*Jeśli mi nie oddasz tych pieniędzy, to inaczej pogadamy*), lub *argumentum ad metum*, w którego ramach nadawca kieruje zachowaniem odbiorcy, wykorzystując wiedzę o jego lękach (*Wiem, że się boisz, ale jeśli twoja mama nie przyjdzie do szkoły, to wychowawczyni do niej zadzwoni, a wtedy może być gorzej*). W analizowanych wykonaniach nakłanianie może polegać też na działaniu odwrotnym do wskazanego, to znaczy na prowokowaniu odbiorcy do podjęcia prób pokonania własnych obaw związanych z pewnymi osobami lub – szerzej – sytuacjami (*Wiem, że to nie jest łatwe, ale popróbuj / koniecznie / obowiązkowo; spróbuj / spróbować trzeba / nie bój się spróbować zrobienia x*).

Zasadnicza funkcja występujących w przekazach uczniowskich różnorodnych sposobów argumentowania, obejmowanych nadrzędnym terminem ‘amplifikacji’, „polega na uwypuklaniu jakiegoś zagadnienia, powiększaniu lub pomniejszaniu któregoś elementu wywodu perswazyjnego”⁴⁵, umożliwiającego wywołanie oczekiwanej aktywności odbiorczej.

Przytoczone w artykule przykłady argumentów pokazują, iż gimnazjaliści często odwołują się do emocji i wrażliwości adresata, ale równie chętnie korzystają z motywacji racjonalnej. Stwierdzić też wypada, że spośród trzech typów działań wymienianych przez Mirosławę Marody, to jest nawykowych, spontanicznych

⁴⁴ Zob. np.: R. Grzegorzczkowska, *O rozumieniu prototypu i stereotypu we współczesnych teoriach semantycznych*, [w:] *Stereotyp jako przedmiot lingwistyki. Teoria, metodologia, analizy empiryczne*, red. J. Anusiewicz, J. Bartmiński, Wrocław 1998, s. 109–115, Język a Kultura, t. 12.

⁴⁵ W starożytności znane były cztery techniki amplifikacyjne, tj.: *incrementum* – zwykłe powiększenie, *comparatio* – porównanie, *ratiocinatio* – wniosek przez koniekturę (domysł), oraz *congeries* – czyli „stos”, polegający na nagromadzeniu struktur synonimicznych; w takiej sytuacji argumentem staje się ilość. Wymienione techniki wykorzystywano zwłaszcza w części drugiej wywodu nakłaniającego, tj. dyspozycji, porządkującej myśli „odnalezione” w inwencji, według jednego z trzech porządków: wariantu naturalnego, tj. zwyczajowego, zgodnego z „naturalnym” przebiegiem zdarzeń; sztucznego, utożsamianego z artystycznym, oraz samowolnego, czyli indywidualnego, zob. J. Ziomek, *Retoryka opisowa*, op. cit., s. 117–118.

i refleksyjnych, dla nakłaniania przez uzasadnianie charakterystyczny jest rodzaj ostatni. W opisywanym trybie komunikacji dąży się bowiem do realizacji przyjętego planu poprzez kontrolowany przebieg czynności mownych „podporządkowanych refleksji, towarzyszącej interlokutorom zarówno na etapie podejmowania decyzji o sposobie zachowania się, jak i w trakcie realizacji tego zachowania”⁴⁶. Asumptem do zastanawiania się i w rezultacie korygowania własnych poczynań jest zazwyczaj wymagająca przeprowadzania analizy logicznej treść argumentów użytych przez autora przekazu.

Bibliografia

- Alder H., Heather B., 2000, *NLP w 21 dni*, tłum. A. Sawicka-Chrapkowicz, Poznań.
- Antas J., 1991, *O mechanizmach negocjowania. Wybrane semantyczne i pragmatyczne aspekty negocjacji*, Kraków.
- Argyle M., 2001, *Psychologia stosunków międzyludzkich*, tłum. W. Domachowski, Warszawa.
- Arystoteles, 1988, *Retoryka. Poetyka*, tłum. H. Podbielski, Warszawa.
- Awdiejew A., 1992, *Wiedza potoczna a inferencja*, [w:] *Potoczność w języku i kulturze*, red. J. Anusiewicz, F. Nieckula, Wrocław, s. 21–27, *Język a Kultura*, t. 5.
- Dijk van T.A., 1985, *Działanie, opis działania a narracja*, tłum. M.B. Fedewicz, „Pamiętnik Literacki”, t. 76, z. 1, s. 145–166.
- Dryden W., 2002, *Ujarzmić lęk*, tłum. E. Klimas-Kuchtowa, Kielce.
- Dyduchowa B., 1976, *Praca nad tekstem rozprawki*, [w:] *Rozwijanie sprawności wypowiedzi uczniów*, red. S. Rzęsikowski, Z. Uryga, Kraków, s. 43–58.
- Eco U., 1972, *Pejzaż semiotyczny*, tłum. A. Weinsberg, oprac. M. Czerwiński, Warszawa.
- Grzegorzczkowska R., 1998, *O rozumieniu prototypu i stereotypu we współczesnych teoriach semantycznych*, [w:] *Stereotyp jako przedmiot lingwistyki. Teoria, metodologia, analizy empiryczne*, red. J. Anusiewicz, J. Bartmiński, Wrocław, s. 109–115, *Język a Kultura*, t. 12.
- Harris M., 1985, *Krowy, świnie, wojny i czarownice. Zagadki kultury*, tłum. K. Szerer, Warszawa.
- Hexel K., 1993, *Nowy program nauczania języka ojczystego w Austrii*, „Polonistyka”, t. 7, s. 427–432.
- Ingarden R., 1962, *Bemerkungen zum Problem der Begründung*, „Studia Logica”, t. 13, s. 153–176.
- Kalisz R., 1993, *Pragmatyka językowa*, Gdańsk.
- Kierkegaard S., 1996, *Pojęcie lęku*, tłum. A. Dżakowska, Warszawa.
- Korolko M., 1998, *Sztuka retoryki. Przewodnik encyklopedyczny*, Warszawa.
- Kowalikowa J., Żydek-Bednarczuk U., 1996, *Współczesna polszczyzna*, Kraków.
- Labov W., Waletzky J., 1967, *Narrative Analysis*, [w:] *Essay on Verbal and Visual Arts*, Seattle, s. 12–44.

⁴⁶ Dwa pierwsze M. Marody, *Technologie intelektu. Językowe determinanty wiedzy potocznej i ludzkiego działania*, Warszawa 1987, s. 11, objaśnia następująco: „nawykowe – wysoce zautomatyzowane ciągi czynności, realizowane zazwyczaj z wyłączeniem myślenia; spontaniczne – rozładowujące gwałtowne impulsy emocjonalno-fizjologiczne”.

- Le Bon G., 1994, *Przywódcy tłumy i ich metody przekonywania*, [w:] *idem, Psychologia tłumy*, tłum. B. Kaprocki, Warszawa, s. 73–87.
- Lubaś W., 2003, *Potoczne emocje w perswazji*, [w:] *Język perswazji publicznej*, red. K. Mosiołek-Kłosińska, T. Zgółka, Poznań, s. 39–51.
- Majkowska G., 1988, *O funkcji impresywnej języka w prasie (techniki oddziaływania perswazyjnego)*, „Przegląd Humanistyczny”, z. 11–12, s. 105–116.
- Marody M., 1987, *Technologie intelektu. Językowe determinanty wiedzy potocznej i ludzkiego działania*, Warszawa.
- Pisarkowa K., 1977, *Rozważania o argumentacji w języku naturalnym*, „Polonica”, t. 3, s. 79–88.
- Puzynina J., 1997, *O języku prasy i polityki*, [w:] *eadem, Słowo – wartość – kultura*, Lublin, s. 167–245.
- Słownik języka polskiego*, 1988–1989, red. M. Szymczak, t. 1–3, Warszawa.
- Szymanek K., 2001, *Sztuka argumentacji. Słownik terminologiczny*, Warszawa.
- Tymiakin L., 2004, *Kompozycja uczniowskiego tekstu argumentacyjnego*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska”, red. M. Woźniakiewicz-Dziadosz, t. 58, s. 147–159.
- Tymiakin L., 2004, *O uczniowskiej wypowiedzi perswazyjnej*, „Z Teorii i Praktyki Dydaktycznej Języka Polskiego”, t. 17, red. H. Synowiec, Katowice, 134–147.
- Tymiakin L., 2007, *Nakłanianie subdyrektywne. Propozycja, prośba i rada w realizacjach młodzieży gimnazjalnej. Zagadnienia wybrane*, Lublin.
- Warchala J., 1993, *Potoczna narracja w dialogu*, [w:] *Z problemów współczesnego języka polskiego*, red. A. Wilkoń, J. Warchala, Katowice, s. 22–31.
- Whitehead T., 1995, *Pokonać lęk*, tłum. A. Lenobel, Warszawa.
- Wieczorek U., 1999, *Wartościowanie – perswazja – język*, Kraków.
- Wierzbicka A., 1969, *Dociekania semantyczne*, Wrocław – Warszawa – Kraków.
- Wilkoń A., 2003, *Gatunki mówione*, [w:] *Porozmawiajmy o rozmowie. Lingwistyczne aspekty dialogu*, red. M. Kita, J. Grzenia, Katowice, s. 46–58.
- Wittgenstein L., 1974, *O osobliwościach myślenia i języka*, [w:] *Brytyjska filozofia analityczna*, wyd. M. Hempoliński, wybór i tłum. A. Wierzbicka, Warszawa, s. 189–203.
- Zgółka T., Zieliński M., 2003, *Perswazja w języku prawnym i prawniczym*, [w:] *Język perswazji publicznej*, red. K. Mosiołek-Kłosińska, T. Zgółka, Poznań, s. 182–189.
- Ziomek J., 1990, *Retoryka opisowa*, Wrocław – Warszawa – Kraków.
- Zumthor P., 1977, *Retoryka średniowieczna*, tłum. J. Arnold, „Pamiętnik Literacki”, t. 67, z. 1, s. 221–224.

Ways of Argumentation (on the Material of Grammar School Pupils' Utterances)

Abstract

In this paper different ways of argumentation were described. On the material of questionnaires filled up by pupils from some chosen grammar schools in the Lublin district it appeared that in inducing utterances young Poles use argumentation both based on natural evidences and subsequent to the form of presentation of selected contents. Motivating their attitudes present-day teenagers either refer willingly to authorities—well-known or commonly respectable people—or quote and remind the way someone from their nearest environment behaves. In

inducing utterances there are also inductive examples that are external to the very subject, i.e. narrative, didactic, and comparative *exempla* as well as (both simple and complex) arguments usually referring to reason or to the receiver's emotions. Significantly more rarely it is denying (or 'against') argumentation, more often it is motivating (or 'for') one. The mentioned types of impressive behaviour, if efficiently used in interpersonal communication, can enable to form a new opinion, to change the addressee's attitude and to make his/her behaviour consistent with the sender's expectations.