

M a r i u s z M a l i n o w s k i

S z t u k a perswazyjnego opowiadania

Od retoryki do narracji



M a r i u s z M a l i n o w s k i

S z t u k a perswazyjnego opowiadania

Od retoryki do narracji

Ośrodek Rozwoju Edukacji
Warszawa 2019

Redakcja językowa i korekta

Katarzyna Majewska

Projekt okładki, layout, redakcja techniczna i skład

Barbara Jechalska

Ilustracja na okładce: © natbasil / Photogenica

© Ośrodek Rozwoju Edukacji

Warszawa 2019

ISBN 978-83-66047-65-5

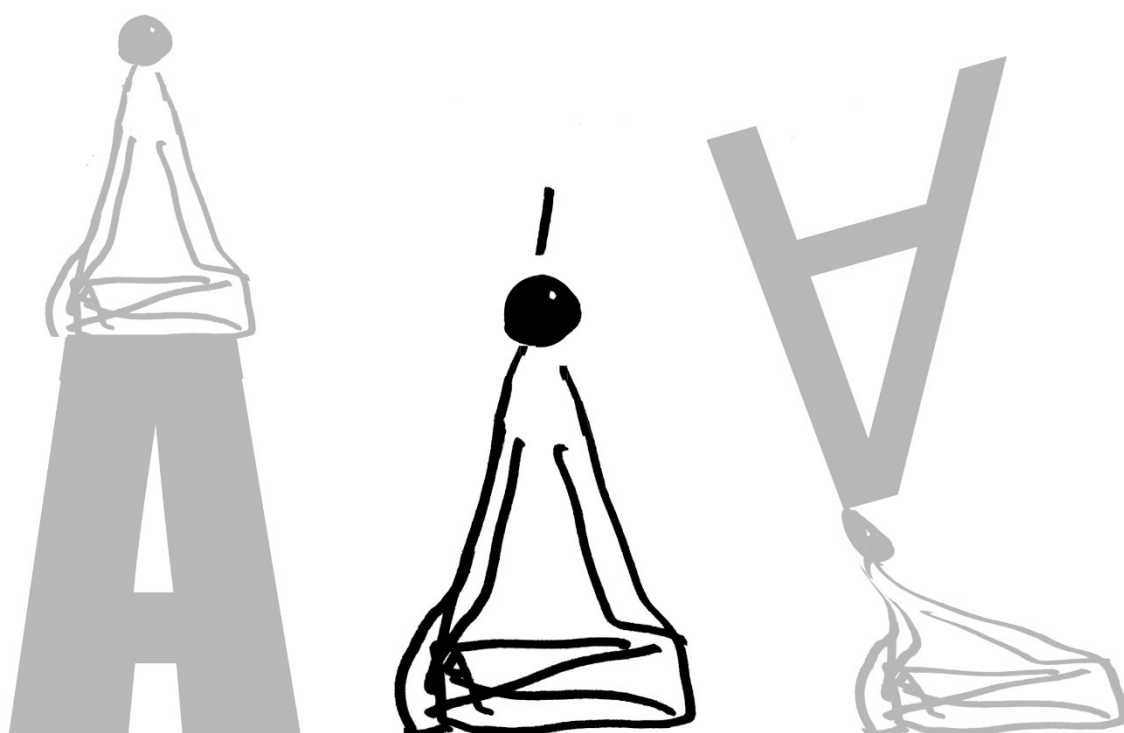
Ośrodek Rozwoju Edukacji

00-478 Warszawa

Aleje Ujazdowskie 28

www.ore.edu.pl

NAUCZANIE KSZTAŁCI JEGO BRAK - ZNIEKształca



Janusz Kapusta

Należy mówić do rzeczy,
ale nie wolno zapominać,
aby mówić do ludzi.

Stanisław Jerzy Lec

Spis treści

Wprowadzenie	7
Wstęp poglądowy	8
Zjawisko omawiania przedstawiane od strony retoryki i narracji	9
Przegląd techniczny osobistego stylu mówienia	10
Organizowanie przekazu ustnego	14
Gramatyka języka mówionego – przypadki omawiania.....	17
System kart myślowych	20
Model OJO – Omawiam Językiem Opowieści	22
Zakończenie	26
Autodiagnoza – wsłuchaj się w siebie!	27
Bibliografia.....	28

Idee przewodnie:

- 👉 pojmuję nauczanie jako przekaz;
- 👉 szczególnie interesuje mnie przekaz ustny;
- 👉 przedmiotem mojego zainteresowania jest nauczyciel mówiący.

Wprowadzenie

W niniejszej publikacji chciałbym przedstawić ogólną perspektywę ukazującą specyfikę przekazu ustnego nakierowanego na promowanie szeroko rozumianej kultury czytelnictwa wśród uczącej się młodzieży. Narodowy Program Rozwoju Czytelnictwa¹ stawia przed systemem edukacji liczne wyzwania. Szczególnie propagowany jest ten rodzaj sztuki czytania, która staje się umiejętnością całościową, a nie jedynie chwilową, wykorzystywaną w trakcie formalnej edukacji.

Chciałbym przedstawić narzędzia rzemiosła perswazyjnego mówienia, aby na ich przykładzie zaprezentować techniki, które warto stosować do sugestywnego zachęcania i przekonywania.

W moim przekonaniu lektura niniejszego materiału pozwoli nauczycielom przedmiotowym oraz nauczycielom bibliotekarzom zapoznać się z zestawem metod zachęcania do aktywnego czytelnictwa za pośrednictwem **przekazu ustnego**. Tekst ten ma na celu ukazanie metodyki nauczania językiem ustnych omówień, opierając się na klasycznej retoryce oraz współcześnie kreowanym storytellingu.

Drogi Czytelniku, pragnę przedstawić wybrane i wyselekcjonowane elementy użytecznych technik zaczerpnięte z osobistego doświadczenia oraz licznych lektur poświęconych obu wyżej wymienionym dyscyplinom sztuki stosowania żywego słowa. Zamiarem moim jest, w tej – chcąc nie chcąc – pisanej a nie mówionej relacji, przedstawić określone narzędzia przekazu ustnego mogące posłużyć promocji czytelnictwa. Oczywiście czytelnictwa rozumianego jako żywa praktyka, sztuka lektury dzieł literackich, o których chce się oraz umie opowiadać i rozmawiać. Szczególnie chciałbym wskazać na te sposoby skutecznego oddziaływania, które opierają się na metodyce przekazu ustnego – prymarnego wobec wszelkich pisanych form o charakterze perswazyjnym i narracyjnym. Interesuje mnie nade wszystko rola nauczyciela „mówiącego” i związane z tym wszelkiego rodzaju klasyczne możliwości ustnego nauczania. Temu pragnę poświęcić uwagę w niniejszym eseju instruktażowym.

¹ Uchwała Nr 180/2015 Rady Ministrów z dnia 6 października 2015 r. w sprawie ustanowienia programu wieloletniego „Narodowy Program Rozwoju Czytelnictwa”.

Operowanie przez nauczyciela językiem mówionym uważam bowiem za najefektywniejszą formę przekazu dydaktycznego. Tej postaci tradycyjnego nauczania przypisuję wszystko to, co może służyć również dziś owocnej zachęce do czytania, którą jako nauczyciele możemy nadal z ogromną satysfakcją oferować młodemu pokoleniu poprzez opowieści czytelnice, różnego rodzaju rozmowy lekturowe prowadzone świadomie i z premedytacją żywym słowem!

Wstęp poglądowy

Już od samego początku pozostajemy w uwikłaniu, które klasycznie nazywano paradoksem. Chciałbym bowiem mówić o mówieniu, a jak Czytelnik widzi (a nie słyszy) – oto piszę o mówieniu! Rozważany tutaj paradoks polega zasadniczo na tym, że piszę o mówieniu, a nie mówię o nim – to po pierwsze, a po drugie – myślę o mówieniu i patrzę na to zjawisko przez pryzmat pisania. Tak naprawdę to więcej w ostatnim czasie przeczytałem o naturze słowa mówionego niż wsłuchiwałem się i doświadczałem mówienia jako interesującego mnie przedmiotu badań, który chciałem dogłębnie poznać. Tu uwaga ukazująca specyfikę pisemnego punktu widzenia: pojęcie „poznać” zwykle kojarzymy raczej z zobaczeniem kogoś lub czegoś niż usłyszeniem!

Wracając do ogłoszonego tu paradoksu: pragnę wypowiedzieć opinię (ponownie proszę zwrócić uwagę: piszę zwrot „wypowiedzieć opinię” – którą wyrażam pisemnie, a nie ustnie – ale zwykle każdy rozumie, co piszący ma na myśli) o tym, że poznający umysł kieruje się w dużej mierze słuchem, pomimo że obecnie dominuje przekonanie o prymacie wzrokowej – wizualnej percepcji w obrębie funkcji poznawczych naszego umysłu. O tym, który zmysł staje się wiodący, decyduje wiele czynników. Na przykład wymowne gesty – zauważalne w świetle dziennym, z nadejściem zmroku i ciemności tracą swoją moc komunikacyjną, a wtedy zdecydowanie „na scenę wchodzi” głos, bowiem potrafi nieść informację nawet na dużą odległość poza percepcją wzrokową. Ten przykład wskazuje na ogromną wartość głosu jako środka służącego porozumiewaniu się, także w sytuacji zagrożenia. Nasz przestach malujący się na twarzy nie będzie dla nikogo komunikatywny w mroku, zaś donośny głos ma szansę dotrzeć do innych. To jest ogromna pierwotna wartość słowa mówionego, bowiem możemy je przenieść na odległość w dzień i w noc, natomiast wszelki komunikat oparty na widzeniu jest użyteczny tylko z pewnej odległości i we właściwym świetle. Tu przechodzę od razu do zjawiska piśmienności i słowa pisanego, które, by mogło zostać odczytane, musi być zauważone, co wymaga określonej widoczności – nie da się bowiem czytać po ciemku!

Tak więc możemy się odwołać do pierwotnego doświadczenia ludzkości, z którego wynika, że słowo mówione (skądinąd określane często jako żywe w odróżnieniu od słowa zapisanego, pozbawionego wymiaru artykulacyjnego) posiada liczne walory (odmienne niż słowo pisane) i należy o tym pamiętać. Istnieje bowiem tendencja do gloryfikacji przekazu pisa-

nego i traktowania po macoszemu mówionego jako pewnej archaicznej oczywistości, którą nie warto się zajmować. Po ogromnym sukcesie cywilizacji Gutenberga, czyli druku i papieru, przyszedł czas mediów cyfrowych. Wizualność przybrała postać równoprawnej audiowizualności, w której ranga słowa mówionego dorównuje słowu zapisanemu, a może nawet (w postaci tzw. wtórnej oralności) zaczyna ją komunikacyjnie przewyższać. Następuje powrót do pewnych elementów cywilizacyjnych właściwych kulturze przedpiśmiennej – ustnego przekazu.

Co się natomiast stanie, gdy zabraknie elektryczności i nastąpi wszechświatowa ciemność? Jak wówczas będzie wyglądało międzyludzkie porozumiewanie? Być może będzie słychać jedynie krzyki rozpaczliwych wstrząśniętych użytkowników urządzeń służących do komunikacji elektronicznej. Nie mam absolutnie zamiaru wróżyć jakichś katastroficznych zjawisk! Po prostu pragnę zaprosić do refleksji nad wartością tradycyjnej kultury żywego słowa. Warto przypominać, że swoisty czar i siła przekazu ustnego ma więcej wiosen niż komunikacja piśmienna oraz cyfrowo audiowizualna i z tego względu nie wolno podchodzić do fenomenu związanego z mówieniem jak do starocia i banału, lecz raczej na nowo go przemysleć.

Zwykle jedynie filozofowie i dzieci potrafią pytać o kwestie, które większości dorosłych wydają się oczywiste. Będąc z wykształcenia historykiem filozofii, ot tak, po prostu, pytam: czym jest mówienie? Wiele osób doświadcza wstrząsu, słysząc takie pytanie, bowiem gdy mówimy – to mówimy, a gdy ktoś spyta, czym jest słowo żywe i mówienie, tracimy zwykle kulturowo nabyty rezon, ponieważ odpowiedź okazuje się problematyczna i nie daje się łatwo ująć w prostych słowach! I tu właśnie zaczyna się moja próba powiedzenia czegoś na ten temat, omówienia tego zagadnienia – oczywiście w formie pisanej!

Zjawisko omawiania przedstawiane od strony retoryki i narracji

Filozof mógłby spytać: czym jest omawianie samo w sobie? Postaram się wyjaśniająco opisać (cały czas myślę, że na głos omawiam) wybrane aspekty mówienia komunikacyjnego, które dla celów tego eseju instruktażowego określam mianem **omawiania**. W kulturze piśmiennej ta kategoria nazywana jest **opisem**. Oba pojęcia w swym zakresie znaczeniowym wykazują ogromne podobieństwa – można by nawet stwierdzić, że są synonimami. Istnieją jednak pewne „ale” i dlatego właśnie słowa „omawianie” będę używać dla ustnego przekazu danej treści, a „opis” jedynie dla przekazu w formie pisanej. Zwracam więc uwagę Czytelnika, aby zechciał zarówno dostrzec, jak też wewnętrznym uchem usłyszeć różnice między tymi określeniami. Na przykład taką, że opisy odnoszą się do metafor wzrokowo-przestrzennych, a omówienia do metafor brzmieniowo-słuchowych. Taka sytuacja pozwala być czujnym i starać się mówiąc – omawiać, a pisząc – opisywać. Analizując różne aspekty stylu mówionego, będę podkreślał i akcentował to wszystko, co związane jest z praktyką przekazu ustnego za pomocą żywego słowa.

Przegląd techniczny osobistego stylu mówienia

Edukacja w szczególny sposób koncentruje się na zjawisku piśmienności, natomiast sferę wymowności traktuje po macoszemu, uznając kompetencję mówienia za sprawność nabywaną w trakcie naturalnego rozwoju. W związku z tym nie rozpatruje się jej jako umiejętności, którą trzeba kształtować na etapie nauczania początkowego, w odróżnieniu od pisanie i czytania. Można by spytać, czy jest to właściwe podejście? Czy mówienie – w sensie porozumiewania się z innymi w grupie – nie należy traktować również jako swego rodzaju kompetencji, którą warto zdobyć i doskonalić? Nie każda osoba umiejąca mówić jest mówcą potrafiącym interesująco opowiadać, skutecznie przekonywać czy błyskotliwie przemawiać...

Zaprezentuj mi, jak mówisz na głos, a powiem Ci, jak wybrzmiewa Twój przekaz ustny!

Czy wiesz, jakim mówcą jesteś na scenie klasy szkolnej?

W reminiscencji o charakterze samoodśłuchu osobistej sprawności mówienia proponuję każdemu Czytelnikowi, by spróbował wewnętrznym uchem usłyszeć, jak mówi, kiedy: wyjaśnia, „ściemnia”, informuje, dezinformuje, komunikuje, poucza, oducza, mówi klarownie, mówi mętnie, pociesza, zasmuca, zachęca, zniechęca.

Zastanówmy się, jakie czynniki są konieczne, aby nauczyciel, jako osoba interesująca, stał się źródłem inspiracji dla młodzieży i mógł wśród niej skutecznie promować aktywne czytelnictwo.

Wzbudzić zainteresowanie sobą jako dobrym, sprawnym rozmówcą – to cel wielu naszych codziennych i niecodziennych działań. Bycie atrakcyjnym i intrygującym dyskutantem nie jest zadaniem najłatwiejszym, ale w pełni możliwym do zrealizowania. Jaka „kosmetyka” czy „gimnastyka” jest potrzebna, by stać się interesującym człowiekiem – uczestnikiem udanego dialogu czytelniczego?

Spróbujmy na początek dokonać przeglądu naszych osobistych przekonań dotyczących kwestii: jak stawać się bardziej interesującym? Czy uważamy, że jest się bądź nie jest atrakcyjnym partnerem dialogu wyłącznie na podstawie dyspozycji wrodzonych, czy też patrzymy na umiejętność wywoływania zainteresowania jako nabytą sprawność powstałą w wyniku świadomie realizowanej pracy? A może zależy to od naszego wewnętrznego nastawienia: jesteśmy w stanie przyjąć możliwość samodzielnego kreowania siebie na osoby interesujące, bądź uznajemy niemożność takiej przemiany i nie czynimy nic, by rozwinąć się w kierunku bycia intrygującym i dobrym rozmówcą.

Współczesny mistrz kierowania udanymi rozmowami, Edward de Bono, zachęca do stawiania się interesującym poprzez pielęgnację i trening szarych komórek. Według niego konieczna jest dbałość o „urodę umysłu”, a piękny umysł służy owocnym dyskusjom.

Jego zdaniem:

- Piękna twarz, której towarzyszy nudny umysł, jest nudna, nudna, nudna.
- Piękne ciało, któremu towarzyszy nudny umysł, jest nudne, nudne, nudne.
- Bystry umysł także może być nudny, nudny, nudny².

Wymóg bycia pięknym i zdrowym powoduje, że ludzie w trosce o własną atrakcyjność godzinami uprawiają jogging, starannie dobierają składniki jadłospisu oraz szpikują się witaminami i mikroelementami. Efekt jest nierzadko znakomity. A czy pracują nad rozwojem swojego umysłu będącego źródłem intrygujących rozmów? Oczywiście równie ważne pozostaje pytanie, czy chcemy być osobami interesującymi jako rozmówcy? Przyjmijmy roboczo, że jeżeli nawet istnieją osoby, dla których wzbudzanie zainteresowania nie jest czymś znaczącym, to raczej nikt publicznie nie będzie tego głosił. Zatem uznajmy za swoistą normę stosunkowo powszechne pragnienie bycia **kimś interesującym**.

O tym, czy jesteśmy interesujący dla siebie i otoczenia, zdaniem de Bono decyduje nasz sposób myślenia oraz wyrażania myśli w języku mówionym – czyli umiejętność prowadzenia konwersacji lub debaty.

Paradygmat w tej dziedzinie brzmi:

- jesteś interesujący dzięki temu, co dzieje się w twoim umyśle;
- jesteś interesujący dzięki temu, jak wyrażasz to, co dzieje się w twoim umyśle;
- jesteś interesujący dzięki temu, jak oddziałujesz na umysł słuchacza.

Wyjściowym elementem nabywania umiejętności bycia interesującym rozmówcą jest więc świadoma aktywność intelektualna ćwiczona w zgodzie z właściwym do tego celu **„oprogramowaniem umysłu”** – by sięgnąć po dominujący obecnie wzorzec skojarzeń programistycznych z obszaru sztucznych inteligencji, czyli świata komputerów.

Co proponuje Edward de Bono w kwestii tegoż „programu”, który zaadaptowany do naszych potrzeb pozwoliłby zyskać umiejętności służące **kreowaniu interesujących rozmów czytelniczych**? W jego propozycji znajduje się podstawowy pakiet „narzędzi myślowych” służących uzyskaniu sprawności koncentracji uwagi myślowej, mającej bezpośredni wpływ na jakość i przebieg toczonych rozmów.

Narzędzia – jak sama nazwa wskazuje – służą efektywizacji pracy człowieka. Przykładowo młotek (narzędzie proste, a jakże skuteczne!) – służy najczęściej do wbijania gwoździ. Próby robienia tego ręką są nieefektywne, skazane na porażkę. „Narzędzia myślowe” natomiast pomagają uczynić efektywniejszą pracę naszego umysłu, który bierze udział w operacjach myślowych organizujących mówienie. By stosować prezentowane poniżej „narzędzia myślowe” doskonalące sprawności umysłowe, które służą prowadzeniu rzeczowych i efektywnych rozmów nie trzeba – co ważne – opanowywać wiedzy z zakresu np. logiki formalnej

² Bono E. de, (1999), *Jak być bardziej interesującym*, Poznań: Rebis, s. 13.

(którą wiele osób wspomina z czasów studiów jako szczególne utrapienie). Wystarczy dużo prostsza procedura, a mianowicie określona **postawa intelektualna**. Polega ona na pracy z własną uwagą poznawczą i myślową, czyli świadomą percepcją leżącą u podłoża wszelkich procesów myślowych. Celem jest wywołanie stanu **koncentracji uwagi**, która usprawnia myślenie i mówienie.

W proponowanej metodzie zaleca się trzy kroki, dzięki którym nasze myślenie nakierowane na prowadzenie efektywnej rozmowy stanie się sprawne i operatywne. Konieczne są: **skoncentrowanie uwagi, ukierunkowanie uwagi i sterowanie uwagą**.

Należy przestrzegać pięciu przykazań służących dobrem rozmowom:

1. Musisz **chcieć** mówić sprawnie.
2. Musisz **skupić się** na mówieniu.
3. Musisz **mieć czas** na mówienie.
4. Musisz **mieć** do dyspozycji **kilka technik mówienia**.
5. Musisz **ćwiczyć** swoje mówienie.

Wszystkim podejmującym trud organizacji osobistego sposobu mówienia mającej na celu możliwie najbardziej efektywną komunikację, proponuję, by ich styl przekazu ustnego przybrał pewną formalną postać. Zwykłem nazywać go **omawiającym opowiadaniem**. Ten styl ma swoje właściwości, które chciałbym wskazać i pokrótce przedstawić.

Podstawowe parametry, które należy uwzględnić w konstruowaniu wypowiedzi i omawianych treści, układają się w klasyczną listę określników:

- **Kto mówi...**

Duży wpływ na poziom uwagi słuchaczy ma pozycja społeczna osoby mówiącej. Opowiadający, przemawiający, który cieszy się autorytetem lub wysoką pozycją społeczną ma szanse na uzyskanie – przynajmniej chwilowego – uważnego „zasłuchania” prawie każdej grupy odbiorców. Osobie nieposiadającej wysokiego statusu może być trudniej przykuć uwagę słuchaczy. Tak więc, chcąc być słuchanym uważnie i z zainteresowaniem, należy koniecznie już na wstępie każdego wystąpienia publicznego postarać się o zdobycie pewnej pozycji, np. dzięki wzbudzeniu ciekawości odbiorców. Zaintrygowani zechcą poświęcić choć chwilę swojej uwagi mówcy, wysłuchać, co ma do powiedzenia. Zadbanie o to, aby stać się kimś, kto wzbudza zainteresowanie, jest zadaniem każdego podejmującego trud stworzenia efektywnego przekazu ustnego. Warto opracować jakąś osobistą technikę, metodę, styl i sposób na bycie interesującym.

- **Co mówi...**

Aby treści były z uwagą odbierane, muszą być istotne dla słuchaczy. W procesie edukacyjnym uczniowie stykają się z ogromem informacji i nie wszystkie mają dla nich takie samo znaczenie. Każdy, kto przekazuje wiedzę, musi więc brać pod uwagę ewentualny brak zain-

interesowania tym, o czym mówi. Nie istnieje żaden uniwersalny sposób na uatrakcyjnianie przekazywanych danych, aby automatycznie stawały się ciekawe. Dlatego więc należy każdą treść starać się omawiać w sposób jak najbardziej interesujący. Bez takiej umiejętności trudno liczyć na aktywnych słuchaczy.

- **Kiedy mówi...**

Ogromne znaczenie dla nośności przekazu ustnego i jego percepcji ma także kontekst czasu, kwestia, kiedy się mówi. Pora zarówno zbyt wczesna, jak i zbyt późna mogą stanowić przeszkodę w nawiązaniu dobrej interakcji pomiędzy nadawcą a odbiorcami treści. Należy więc umieć określić, jaki moment będzie najwłaściwszy dla przekazu i zawsze starać się ten aspekt brać pod uwagę, by uzyskać możliwie najlepszy efekt oddziaływań.

Zgubą dla przekazu ustnego jest pośpiech mówiącego, który pragnie w potoku słów zawrzeć jak najwięcej informacji, instrukcji, wyjaśnień, definicji. Tymczasem w nauczaniu preferującym przekaz mówiony często mniej znaczy więcej. Należy więc zarezerwować odpowiednią ilość czasu i właściwie go zaaranżować, by uniknąć „pośpieszności” mówienia. Niespieszne przekazywanie wiedzy z zastosowaniem trafnych słów niosących potrzebną informację, konieczne wyjaśnienia i jasne definicje pozwala uczącemu się (słuchającemu) na przyswojenie wiedzy.

- **Gdzie mówi...**

Element przestrzeni, w której następuje przekaz, to kolejny czynnik odgrywający istotną rolę w sprawnej komunikacji. Warto się zastanowić, co dla nas znaczy dobre miejsce do mówienia. Stworzyć swoją wizję i starać się wcielać ją w życie wszędzie tam, gdzie przyjdzie nam przekazywać treści żywym słowem. Powinniśmy dokonywać koniecznych dostosowań i aranżacji zmierzających do stworzenia możliwie najlepszych warunków. Z pewnością należy zadbać o właściwą akustykę i wyeksponowanie osoby mówiącej. Obok uwarunkowań fizycznych istotne są też pewne konteksty niematerialne, np. psychologiczne czy kulturowe środowiska, w którym zachodzi nasza aktywność werbalna. Na przykład miejsca kultu religijnego czy takie, w których odbywają się uroczystości państwowe, narzucają mówcy swoje wymogi, które należy brać pod uwagę.

- **Jak mówi...**

To, jak mówimy, pragnąc coś komuś przekazać, jest sprawą formy i stylu, które w zasadniczy sposób wpływają na fakt, czy w ogóle zostaniemy wysłuchani. Nawet bardzo ważne treści, ale niewyraźnie wypowiedziane, mętnie formułowane, chaotycznie podane, z pewnością nie skłonią słuchaczy do skupienia, skoncentrowania się na uważnym słuchaniu, ani do zainteresowania się informacjami, które chcemy przedstawić. To, jak kreujemy naszą wypowiedź pod względem jakości stylu mówienia, stanowi podstawę sztuki omawiania, formułowania opowieści tak, aby chciało się jej słuchać. Warto, poza dbaniem o poprawność, nadać stylowi

opowiadania indywidualny rys. Słowa należy wypowiadać wyraźnie, pamiętać o intonacji, starać się omawiać zagadnienie obrazowo i oddziaływać na wyobraźnię, zachowując strukturę logiczną opowieści, aby słuchacz bez trudu zrozumiał przekazywane treści. To tylko tyle – i aż tyle. Styl mówienia powinien być nieustannie ćwiczony, doskonalony, sprawdzany w autodiagnostycznym odsłuchu i dostosowywany do potrzeb różnych audytoriów.

- **Dlaczego mówi...**

Kwestia, dlaczego w ogóle mówimy, jest szczególnie ważna, choćby ze względu na to, że lepiej nie mówić nic, niż mówić, gdy nie ma się tak naprawdę nic do powiedzenia. Z jakich powodów się mówi? Najczęściej, ponieważ chcemy coś komuś przekazać i to stanowi właściwszy pierwotny sens wypowiedzi. Oczywiście powodów, dla których zabieramy głos, może być znacznie więcej. Trzeba starać się przynajmniej elementarnie ustalić, dlaczego i w jakim celu mówimy, i czy mamy coś do powiedzenia w danej chwili. To daje wypowiedzi siłę. W innym przypadku słuchacz natychmiast wyczuje, że mówimy bez uzasadnionego motywu, a to zawsze kończy się klęską przekazu, z którym się do kogoś zwracamy. Nie jest on nośny, a tego przecież absolutnie nie chcemy.

Poniższy wiersz mnemotechniczny może pomóc zapamiętać aspekty, na które trzeba zwrócić uwagę, chcąc dokonać precyzyjnego omówienia:

Co, kto, z czym i z czego,
jak, gdzie, kiedy i dlaczego.

Ta wierszowana formuła zachęca nas do zwrócenia uwagi na następujące kategorie:

- zdarzenie, osoba, możliwości,
- sposób, miejsce, czas i przyczyna.

Zalecam zastosowanie powyższych wskazówek podczas organizowania i tworzenia treści, które chcemy komuś ustnie przekazać.

Organizowanie przekazu ustnego

Narzędzia myślowe służą określeniu pewnych procedur intelektualnych, których zastosowanie posiada moc koncentrowania uwagi poznawczej i mentalnej na wszelkich tematach i zagadnieniach wymagających umysłowej obróbki. Ich pomysłodawca, Edward de Bono, zwykł je przedstawiać, posługując się skrótami, np. IPW określa procedurę myślową koncentrującą uwagę na Innych Punktach Widzenia wartych wykorzystania, aby wnikliwie rozpatrzyć poddawane rozważaniom zagadnienie. Bardzo lubię w swojej pracy intelektualnej używać narzędzi myślowych zaczerpniętych od Edwarda de Bono. Gdy mam przygotować jakieś wystąpienie, od razu sięgam do podręcznej „mentalnej torby” z pakietem podstawowych

narzędzi organizujących proces myślowy służący komponowaniu przemówienia, takich jak: ZWI (Zalety, Wady i to, co Interesujące), IPW (Inne Punkty Widzenia), RWC (Rozważ Wszystkie Czynniki).

Zbiór narzędzi jest oczywiście obszerniejszy, ale wyżej wymienione są moim zdaniem wystarczające do standardowej obróbki zagadnień wymagających przemyślenia w celu stworzenia produktów intelektualnych w rodzaju prezentacji.

ZWI (Zalety, Wady i to, co Interesujące)

To narzędzie myślowe moim zdaniem jest szczególnie ważne w kształtowaniu produktów intelektualnych. Służy ono skupieniu się na istocie tematu czy zagadnienia, o którym pragniemy dyskutować. Posługując się nim, rozmyślnie kierujemy naszą uwagę najpierw wyłącznie na zalety, plusy danej kwestii, potem na wady, minusy, a na koniec na punkty wzbudzające zainteresowanie. ZWI jest narzędziem poszerzającym pole percepcji poznawczej, pogłębiającym znajomość problemu czy sytuacji. Trzeba po prostu uważnie popatrzeć najpierw w jednym, później w drugim, a następnie w trzecim kierunku, co pozwala uzyskać jak najpełniejszy obraz realiów wraz z dostrzeżeniem maksymalnej liczby czynników, które składają się na okoliczności. Stosowanie ZWI jest konieczne wszędzie tam, gdzie dominują opinie i reakcje oparte na uprzedzeniach i zastałych przekonaniach – nie zawsze słusznych. Należy podkreślić, że stosowanie narzędzia myślowego ZWI to nie to samo, co sporządzenie listy wszystkich za i przeciw. Przygotowanie takiej listy jest raczej ćwiczeniem się jedynie w ocenianiu. W narzędziu ZWI kierunek poszukiwań wyznacza znamieny parametr „tego, co interesujące”, pozwalający rozważać wszystkie podejmowane problemy, które nie mieszczą się ani w kategorii „za” ani „przeciw”. Dzięki kategorii „interesujące” narzędzie ZWI zachęca do znalezienia takich ujęć problemów i ich rozwiązań, które nas głęboko i osobiście zaintrygują, punktów, z których coś może wynikać, a rodzące się pomysły mogą się w pełni rozwinąć i zdynamizować. Najlepszym dowodem skutecznego zastosowania ZWI jest sformułowanie: „Nie podoba mi się twój pomysł, ale to i to jest w nim bardzo interesujące”.

IPW (Inne Punkty Widzenia)

Jest to kolejne narzędzie służące poszerzeniu percepcji. Używanie go pomaga nam postawić się w sytuacji innych, znaleźć się w ich skórze, zobaczyć problem ich oczami. Procedura ma dwie fazy. Po pierwsze trzeba określić, kogo dotyczy konkretna sytuacja, sporządzić listę osób (czy grup), których interesy (czy racje) wchodzi w grę. Druga faza to próba oglądu tej sytuacji oczami tych ludzi. Należy zwrócić uwagę, że posługując się IPW rozważamy, co oni naprawdę myślą w danym momencie, a nie to, co powinni myśleć! W ćwiczeniach z IPW należy pamiętać, że użycie tego narzędzia nie polega na tym, aby włożyć w usta zainteresowanych stron tylko rozsądne i racjonalne argumenty, jakie przedstawilibyśmy sami, ani też na tym, aby przedstawić ich poglądy jako nieodpowiedzialne narzekania (tak, aby łatwo je skompromitować). W IPW ważny jest obiektywizm. Trzeba starać się naprawdę przyjąć cudzy

punkt widzenia i spojrzeć na zagadnienie z perspektywy innej niż własna. Można wziąć pod uwagę również to, co wiemy o poglądach danych osób (czy grup). Tak więc IPW jest mieszanką zawierającą zarówno rzeczywiste poglądy zainteresowanych ludzi i grup, jak i nasze wyobrażenie o ich racjach i stanowiskach. Narzędzie IPW służy do badania interesów innych osób i wartości, które są dla nich istotne.

RWC (Rozważ Wszystkie Czynniki)

To narzędzie nakierowuje uwagę na rzeczywistość tak, aby poszerzyć postrzeganie. Pomaga skonkretyzować ogólne intuicyjne spojrzenie na sprawę w szerokim kontekście. RWC posługujemy się wówczas, gdy chcemy wziąć pod uwagę wszystkie uwarunkowania jakiejś sytuacji oraz czynniki stanowiące okoliczności danego problemu. Nie próbujemy oceniać ich znaczenia, dążymy jedynie do sporządzenia jak najpełniejszej ich listy. Im bardziej formalnie i z premedytacją używamy tego narzędzia, tym skuteczniej ono działa. RWC niczym dwukropek zmusza umysł do poszukiwania i wymieniania jak największej liczby czynników, które dostrzeżemy w wyniku możliwie najwnikliwszego przyglądania się interesującej nas sprawie.

Stosowanie narzędzia RWC polega więc na rozbudowaniu listy czynników w oparciu o ich wnikliwą identyfikację. Co zostało pominięte w zestawie, który sporządziłeś? Czy możesz dodać jeszcze jeden czynnik do listy, którą ułożyłeś? Co jeszcze trzeba wziąć pod uwagę?

Czynniki mogą być ważniejsze i mniej ważne. W tym przypadku nie jest to istotne, główny nacisk kładziemy na samo ich wyszukiwanie. W praktyce życiowej zbyt często uruchamiamy jakąś akcję, nie posłużwszy się uprzednio namysłem o charakterze RWC. Tymczasem jest to narzędzie bardzo proste, a jeżeli stosuje się je właściwie, jego zasługi są bezcenne.

Chciałbym zwrócić uwagę na jeszcze jedno narzędzie myślowe, zwane **WRZ (Wstęp – Rozwinięcie – Zakończenie)**, opisujące klasyczny sposób tworzenia wszelkich materiałów myślowych. Takiego konstruowania wypowiedzi (zarówno ustnej, jak i pisemnej) uczono nas już w szkole i WRZ ciągle pozostaje efektywnym narzędziem porządkującym sposób pozyskiwania, gromadzenia, przetwarzania i upowszechniania treści we wszelkich formach przekazu. Procedura wpisana w naturę WRZ każe ustrukturyzować materiał myślowy według kanonicznej formuły stosowania w wypowiedzi modułu wstępu, który powinien przejść w rozwinięcie, aby zamknąć się stosownym zakończeniem. Wiadomo, że udany wstęp jest podstawą, dzięki której odbiorca być może zechce rozwinięcia, a może nawet dotrwa do zakończenia. Tak więc dobrze, by zapowiadał, co będzie przedmiotem rozwinięcia i czego będzie dotyczyć dana wypowiedź. Rozwinięcie powinno podjąć to, co zostało zasygnalizowane we wstępie jako przedmiot dywagacji, aby w konsekwencji móc dojść do podsumowującego zakończenia. Taki schemat i zachowanie proporcji zwykle lapidarnego wstępu wobec najobszerniejszego rozwinięcia oraz możliwie zwięzłego zakończenia jest dobrze przyjmowanym przez odbiorców sposobem konstruowania udanych form przekazu.

Wszelkie zmiany w procedurze narzędzia myślowego WRZ, o ile ich zasadność nie jest oczywista, mogą stać się przyczyną negatywnego odebrania całości przedstawionego produktu intelektualnego. Zachęcam do stosowania tej metody budowania komunikatów podczas konstruowania wszelkich przekazów medialnych. Sposób ten – jedynie z pozoru banalny, a w mniemaniu niektórych staroświecki – wciąż pozwala projektować najbardziej efektywne wypowiedzi.

Trzymając się tej zasady, mamy szansę od razu zostać dobrze odebrani przez wszystkich, których w szkole uczono takiego właśnie schematu konstruowania wszelkich publicznych wypowiedzi. Oczywiście wiemy, że można improwizować na wiele kreatywnych sposobów – zarówno w kwestii tworzenia wstępu, jego rozwinięcia, jak i stylu oraz aranżacji zakończenia. W pewnych współczesnych eksperymentach zmieniane bywa wszystko: zakończenie znaleźć można na początku, rozwinięcie jest lapidarne, a wstęp bywa materiałem ciągnącym się w nieskończoność i nagle urwanym – co, chcąc nie chcąc, stanowi zakończenie. Eksperymenty pozostawmy jednak samym sobie.

Gramatyka języka mówionego – przypadki omawiania

Język mówiony ma swoją specyficzną „gramatykę”, nieco odmienną od perspektywy gramatyki postrzeganej jako zespół zasad właściwych przede wszystkim dla języka pisanego. Weźmy jako przykład zjawisko odmiany przez przypadki, których klasyczny układ zapamiętany z edukacji szkolnej mocno mnie zafrapował. Postanowiłem spojrzeć na deklinację z historycznego punktu widzenia oraz dostrzec w niej sposób organizowania się słowa mówionego. Tu pojawiło się nieco nowych perspektyw, których wcześniej nie dostrzegałem.

Powszechnie nauczany w szkole schemat odmiany przez przypadki:

- Mianownik (M.) – Kto? Co? (jest)
- Dopełniacz (D.) – Kogo? Czego? (nie ma)
- Celownik (C.) – Komu? Czemu? (się przyglądam)
- Biernik (B.) – Kogo? Co? (widzę)
- Narzędnik (N.) – (z) Kim? (z) Czym? (idę)
- Miejscownik (Msc.) – O kim? O czym? (mówię)
- Wołacz (W.) – O! (zwrot do kogoś lub czegoś).

Zaintrygowało mnie nazwanie tego układu przypadkami – pozwoliłem więc sobie z pewnego rodzaju naiwnością postawić pytanie, o jaki rodzaj „przypadków” tu chodzi. Bowiem nie-technicznie rozpatrywany termin przypadki pozwala pytać, o jakiego rodzaju zdarzeniach mowa. Podkreślam tu, że w jakiejś mierze pragnę – w ramach eksperymentu myślowego – oderwać się od wiedzy gramatycznej traktującej deklinację jako system, który służy do ustalenia właściwych relacji poszczególnych wyrazów w zdaniu. Konsekwencją jego stosowania

jest swoboda kształtowania szyku wyrazów w zdaniu. W językach deklinacyjnych fundamentalne dla każdej wypowiedzi elementy, takie jak podmiot, orzeczenie i dopełnienie, nie mają w zdaniu raz na zawsze ustalonych miejsc, mogą następować w niemal dowolnej kolejności. Zaciekało mnie jednak, jaki wpływ na historyczny rozwój form przekazu językowego miały reguły porządkujące zwane przypadkami. Co z tego wynikło? W efekcie kwerendy internetowej w poradni językowej PWN znalazłem taki oto wywód o kształtowaniu się systemu gramatycznego przypadków w dziejach rozwoju języka polskiego autorstwa doktor Moniki Kresy z Uniwersytetu Warszawskiego:

„Terminologię gramatyczną przejęliśmy z łaciny i to właśnie terminy łacińskie pojawiają się w najstarszych podręcznikach do gramatyki języka polskiego. Znajdujemy tam zatem: *nominativus* (por. łac. *nomino, nominare* – **nazywać, mianować**), *genetivus* (por. łac. *geno, genere* – **rodzić**), *dativus* (por. łac. *do, dare* – **dawać**), *accusativus* (por. łac. *accuso, accusare* – **oskarżać**), *ablativus* (por. łac. *ablacto, ablactare* – **odstawić od piersi, zabrać**), *vocativus* (por. łac. *voco, vocare* – **wzywać**; *vocatio* – **powołanie**). W gramatykach języka polskiego w funkcji ablatiwu pojawiają się dwa przypadki: *instrumentalis* (por. łac. *instrumenta* – **narzędzia**) i *localis* (por. łac. *locum* – **miejsce**). Przyjmuje się, że twórcą większości terminów z zakresu polskiej terminologii gramatycznej jest Onufry Kopczyński, który na zlecenie Komisji Edukacji Narodowej napisał *Gramatykę dla szkół narodowych*. Dzieło to wydawane było w trzech częściach w latach 1778–1781. Propozycje Onufrego Kopczyńskiego to w większości kalki z łaciny. Zaproponował on następujące nazwy: **mianujący, rodzący, dawający, oskarżający, odbierający, wyzywający**. W pośmiertnym dziele O. Kopczyńskiego (*Gramatyka języka polskiego. Dzieło pozgonne*), wydanym w 1817 roku, pojawiają się już terminy utworzone na drodze derywacji sufiksальной, czyli: **mianownik, dopełniacz, celownik, biernik, narzędnik, miejscownik (forma: miejscownik jest późniejsza), wołacz**. O tym, że terminologia Kopczyńskiego nie przyjęła się od razu, świadczą dziewiętnastowieczne spory na jej temat oraz fakt, że np. w dziele Piotra Dworzeckiego zatytułowanym *Grammatyka języka polskiego według prawideł J. ks. Kopczyńskiego*, wydanym jeszcze za życia Kopczyńskiego, bo w 1813 roku, znajdujemy następujące propozycje: *nominativus* – czynnik, czynny; *genetivus* – dopełnik, dopełniający; *dativus* – dążnik, dążący; *accusativus* – biernik, bierny; *vocativus* – wzywacz, wzywający; *instrumentalis* – narzędnik, narzędziowy, *localis* – miejscownik, miescowy. Jak wynika z powyższego przeglądu, niektóre ze współczesnych nazw przypadków są derywatami od kalk z języka łacińskiego (np. mianownik), inne zaś neologizmami utworzonymi od wyrazów rodzimych (np. celownik). Mianownik (kto? co?) jest zatem pytaniem o miano (Kto to jest?); dopełniacz (kogo? czego?) – o dopełnienie (Kogo brakuje?); celownik (komu? czemu?) – o cel (Ku czemu dążę?), biernik (kogo? co?) – wskazuje na brak wykonywania czynności, czyli bierność (Kogo widzę?, czyli: Kto jest przeze mnie widziany?), narzędnik (kim? czym?) to pytanie o narzędzie (Czym to zrobić?), miejscownik (o kim, o czym/na kim? na czym?) – pytaniem o miejsce (Na czym to się znajduje?), a wołacz ma na celu przywołanie kogoś”³.

³ <https://sjp.pwn.pl/poradnia/haslo/nazwy-przypadkow;15223.html>

Na stronie poradni językowej PWN znalazłem też inne wątpliwości: „Czy pytania pomocnicze do przypadków mają być zawsze takie same? Czy można jako takie pytanie zastosować *jestem* zamiast *idę* w narzędniku oraz *opowiadam* zamiast *myślę* w miejscowniku?”⁴.

W odpowiedzi Adam Wolański pisze:

„Zasadniczo tzw. wyrazy pomocnicze do pytań polskich przypadków są uświęcone mocą tradycji. Najczęściej przybierają następującą formę:

M. kto? co? (jest)

D. kogo? czego? (nie ma)

C. komu? czemu? (się przyglądam)

B. kogo? co? (widzę)

N. (z) kim? (z) czym? (idę)

Ms. o kim? o czym? (myślę)

Czasami spotkać można formy wariantywne, np.

B. kogo? co? (lubię)

Ms. o kim? o czym? (mówię lub rozmawiam)”⁵.

Po lekturze powyższych rozważań można sobie postawić pytanie: czy przypadki równie dobrze wspomagają porządkowanie naszego mówienia jak – przede wszystkim – poprawne pisanie? W historii ich powstania kryje się dla każdego, kto jest wrażliwy na słowo mówione, informacja, że początkowo przypadki były bardzo bliskie funkcjom precyzowania wypowiedzi ustnych, a zatem również funkcjom omawiania. Szczególnie widać to w odniesieniu do miejscownika, którego pytanie zwyczajowo – jak się dowiadujemy – bywa uzupełniane czasownikiem *myślę*, *mówię* lub *rozmawiam*, a także *opowiadam*! Charakterystyka tego przypadku zawiera zatem instrukcję ukierunkowującą na omawianie, sugerującą opowiadanie – wyznaczone samą funkcją przypadków. Mechanicznie stosując zasady fleksyjne zapominamy, że w nomenklaturze przypadków kryje się coś więcej.

Mianownik pytający kto? co? jest pytaniem o miano (Kto to jest?).

Dopełniacz (kogo? czego?) – o dopełnienie (Kogo brakuje?).

Celownik (komu? czemu?) – o cel (Ku czemu dążę?).

Biernik (kogo? co?) – wskazuje na brak wykonywania czynności, czyli bierność (Kogo widzę?, czyli: Kto jest przeze mnie widziany?).

Narzędnik (kim? czym?) to pytanie o narzędzie (Czym to zrobię?).

Miejscownik (o kim, o czym/na kim? na czym?) – pytaniem o miejsce (Na czym to się znajduje?).

Wołacz ma na celu przywołanie kogoś.

Powyższa impresja wynika ze zdziwienia związanego z próbą odczytania na nowo czegoś, zdawałoby się, tak oczywistego jak system przypadków, których rozwój historyczny i jego

⁴ <https://sjp.pwn.pl/poradnia/haslo/Wyrazy-pomocnicze-do-pytan-polskich-przypadkow;19387.html>

⁵ tamże.

konteksty nie są wcale takie oczywiste. Musimy dopiero odkrywać, jak trafnym algorytmom odpowiadają uświęcone tradycją formy przypadków. W sztuce opowieści, czy w metodyce OJO (Omawiania Językiem Opowieści), należy je po prostu bezwzględnie wykorzystywać, ciesząc się ich sugestywną funkcjonalnością. Stawiają one przed nami proste orientujące pytania domagające się klarownych odpowiedzi, które cechują każde dobre omówienie.

System kart myślowych

Przypadki stanowią pewien system, który od wieków stosujemy w celu poprawnego wysławiania się i pisania. Bardzo zaintrygowały mnie pomysły Edwarda de Bono, który wykreował kilka systemów organizujących efektywne sposoby myślenia. Takim rozwiązaniem są słynne „kapelusze myślowe”. Na ich bazie wypracowałem model barwnych kart myślowych, którymi posługuję się w swojej pracy warsztatowej służącej szybkiemu kreowaniu ustnych wystąpień publicznych. Przedstawiają one mechanikę kreowania sygnałów – sugestii, jakie operacje myślowe dana karta sygnalizuje.

Barwne karty myślowe są narzędziami służącymi prezentowaniu omawianych zagadnień. Pomagają koncentrować uwagę na pewnych podstawowych aspektach spraw – również tych, o których chcemy do kogoś mówić... Stanowią wewnętrzny system sygnalizacyjny ułatwiający zapamiętanie koniecznych wątków, które chcemy poruszyć w przemówieniu. Myśleć i mówić można w różny sposób: biały, czerwony, czarny, żółty, zielony lub niebieski. Ważne, by w danym momencie skupiać się tylko na jednym rodzaju.

A oto krótka prezentacja zestawu sześciu kolorowych kart symbolizujących różne typy wypowiedzi. Poszczególne kolory przypisane kartom mówcy niosą pewne znaczenia, co umożliwia sygnalizowanie, z jakim rodzajem przemowy lub rozmowy mamy w danej chwili do czynienia.

Karta biała oznacza przywoływanie suchych faktów, danych, informacji. Mając ją w dłoni, jesteśmy zobligowani do myślowego operowania czystymi, dostępnymi faktami. Posługujemy się wyłącznie informacjami, które są obiektywne. Nie można zafałszowywać danych bądź kierować się inną metodologią niż ta, która ma walor faktycznej, a nie domniemanej, mierzalności.

Kolejną kartą określającą konkretny rodzaj myślenia służącego rozmowie i porozumieniu jest **karta czerwona**. Czerwień – kolor ognisty, kojarzy się z płachtą na byka, u którego wywołuje wyraźne reakcje. Karta ta – podobnie jak na boisku – stanowi znak, że dużą rolę odgrywają emocje. Jej wyłożenie oznacza, że pragniemy i pozwalamy sobie myśleć i mówić o interesujących nas sprawach w sposób uczuciowy. Mamy wówczas prawo kierować się intuicją, niejednoznacznymi wrażeniami i przeczuciami. W procesie dociekania nie musimy trzymać się czystych danych i faktów, możemy natomiast docenić wartość tego, co podpowiada nam

szósty zmysł. Nikt nie może uznać nas za nawiedzonych, bowiem zaufanie przeczuciom i intuicji w perspektywie tej karty jest dozwolone i w pełni uzasadnione.

Posługiwanie się **kartą czarną** oznacza, że w sposób odpowiedzialny zajmujemy krytyczne i osądzające stanowisko intelektualne. Zastanawiamy się, czy fakty są spójne. Po wyłożeniu tej karty reprezentujemy logiczno-negatywną postawę. Nie należy w niej widzieć jedynie metodycznego czarnowidztwa, czyli „szukania dziury w całym”. Raczej jest przejawem bardzo ważnego procesu myślenia związanego z ostrożnością. Używając tej karty szacujemy, weryfikujemy, sprawdzamy, dokonujemy oceny prawdziwości wypowiedzi. Bez wykorzystania tej karty w wielu przypadkach można wpaść w tarapaty.

Higiena umysłu wymaga również stosowania logiczno-pozytywnych procedur myślowych. Do tego służy **karta żółta**, symbolizująca słońce, tak potrzebne do życia i rozwoju, mająca barwę ciepłą, złotą. Kojarzy się z zaletami, zyskami, korzyściami. Wyłożywszy ją, pozwalamy sobie na optymizm, kierujemy się perspektywą dobrostanu. Karta ta oznacza, że nie musimy, a wręcz nie możemy, uwzględniać czarnych myśli.

Karta zielona odpowiada za wszelkie nowości, kolejne możliwości. Ten kolor twórczości kieruje naszą uwagę myślową na pomysły, innowacje, alternatywy. W perspektywie zielonej karty możemy fantazjować. Jest ona ważna dla wszelkiej kreatywności – pozwala przetrwać niejednemu pomysłowi o delikatnej konstrukcji wyjściowej, gdy stanowi on jeszcze mglisty zamysł, którego początkowy żywot jest przecież z natury rzeczy bardzo kruchy. Dopiero wtedy bowiem, gdy dana idea uzyska status udanej realizacji, w pełni okrzepnie, wydaje się czymś jakby od zawsze naturalnie istniejącym.

Ostatnia w zestawie pojawia się **niebieska karta** służąca konstruktywnym rozmowom. Błękit nieba kojarzy się z możliwością popatrzenia na wszystko dookoła na chłodno, z góry. Wykładając niebieską kartę, podejmujemy się refleksji nad samym procesem naszego myślenia i mówienia oraz myślenia i mówienia innych. Dokonujemy kontroli. Jej wyłożenie stanowi sygnał do sterowania procesem przemyślanego mówienia, pozwalającego na układanie jego kolejnych etapów tak, aby nasz przekaz ustny dostarczał jak najwięcej treści i miał sens.

Gdy audytorium zna system kart, opowiadający może z ich pomocą sygnalizować słuchaczom, w jakim nurcie będzie kształtować się jego wypowiedź. Jeśli przekaz ma mieć charakter krytyczny, wówczas stosuje kartę czarną, jeśli innowacyjny i kreatywny – zieloną, jeśli faktograficzny – białą, jeśli konkluzyjny – niebieską, a jeżeli wykazujący pozytywne aspekty zagadnienia – żółtą. System sygnalizacyjny kart można też zastosować do sugerowania mówiącemu lub przemawiającemu, by zmienił styl. Na przykład gdy czyjeś wystąpienie przypomina erupcję emocjonalności, pokazując mu kartę białą, prosimy go, by zaczął mówić o danych i faktach. Opowiadający powinien wówczas wyciszyć się i na spokojnie zmienić formę, skupić się w swoim wystąpieniu na konkretach informacyjnych, bez uczuciowej otoczki...

Model OJO – Omawiam Językiem Opowieści

Omawianie jako sposób przekazywania informacji lub wiedzy na jakiś temat wiąże się z takim obrazowaniem słowem mówionym, które pozwala odbiorcy komunikatu ustnego zobaczyć przedmiot opowieści oczyma wyobraźni. Przekaz ustny, mimo że opiera się na źródle brzmieniowym, rodzi w umyśle słuchacza wizualne obrazy wyobrażeniowe. Stosowanie w języku mówionym analogii, przenośni, porównań kreuje skojarzenia pozwalające mentalnie dostrzec omawianą rzecz, zjawisko, zdarzenie etc. I to jest podstawowe zadanie dla każdego opowiadającego: spowodować, by odbiorca słuchając, „zobaczył” i pojął przedmiot opowieści. W tradycji przekazu ustnego dobry bajarz, mówca potrafił obrazowo przedstawić przekazywane treści; często miały one formę baśni lub mądrościowych przypowieści.

Współczesny storytelling odwołuje się do tej tradycyjnej kulturowo formy przekazu ustnego i praktykuje ją. Ja natomiast zachęcam do nauczania językiem opowieści. W ramach tej metodyki szczególnie ważną rolę w rozwoju edukacyjnym uczniów odgrywa przekaz mówiony nauczyciela opierający się na sugestywnie omawianych treściach. Aby stać się skutecznym opowiadaczem, który przekonująco, zrozumiale, barwnie i obrazowo omawia określone zagadnienia, warto zastosować praktyczną metodę organizującą nasz przekaz. Sugerowany model metodyczny, który nazwałem w skrócie OJO, czyli Omawianie Językiem Opowieści, jest w moim przekonaniu bardzo dobrym pięcioelementowym schematem pomagającym konstruować owocne wypowiedzi nauczające i motywujące oraz promujące i wspomagające ideę ustawicznego czytelnictwa.

Aby opowiadanie było udane, musi zawierać pięć podstawowych składników⁶. Są nimi:

1. **Pasja**

Mówiący musi opowiadać fabułę z zaangażowaniem.

2. **Bohater**

Kreowanie postaci, o której się mówi. Bohater ten prowadzi nas przez akcję opowiadania i pozwala spoglądać na wydarzenia jego oczami.

3. **Antagonista**

Jego występowanie jest niezbędne. Antagonista może być rozumiany jako antybohater lub ogólnie przeszkoda, której pokonanie jest zadaniem bohatera.

4. **Świadomość**

Omawianie zagadnienia powinno doprowadzić do uświadomienia słuchającego. Jest to także chwila świadomości umożliwiająca bohaterowi odniesienie zwycięstwa.

6 Zostały one wskazane w książce Roberta Dickmana i Richarda Maxwella *Elementy perswazji*, Warszawa: MT Biznes, s. 18-33. http://www.mtbiznes.pl/doc/elementy-perswazji_pdf.pdf

5. Transformacja

Opowieść powinna kreować przemianę słuchającego. Naturalny wynik stanowi też transformacja bohatera i świata.

Pierwszy element – **pasję** można wiązać z żywiołem **ognia**. Każda historia z prawdziwego zdarzenia ma w sobie pasję, energię, która sprawia, że chcemy – a nawet musimy – się nią podzielić. To właśnie pasja opowiadającego rozpala opowiadanie w sercach słuchaczy i przyciąga uwagę odbiorców – zwłaszcza jeśli jest przeznaczone dla więcej niż jednego słuchacza. Im krótsze opowiadanie, tym potężniejsza musi być pasja.

Zwykle **krąg odbiorców**, np. uczniów, stanowi zbiorowisko ludzi o różnych potrzebach, pragnieniach i troskach. Mówi się nieraz o widowni, słuchaczach, klasie szkolnej, że są „zimni”. Audytorium trzeba wówczas „rozgrzać”. Stąd konieczność zdobycia przez mówcę umiejętności prowadzenia narracji tak, aby wykrzesać iskrę, która rozpali zainteresowanie odbiorców, sprawiając, że będą skłonni wysłuchać, poznać i zrozumieć to, co opowiadający chce im przekazać.

Dobra opowieść musi mieć sugestywnego **bohatera** dającego się lubić na tyle, by słuchający chciał towarzyszyć jego przygodom. W metodyce tworzenia narracji wiąże się on z żywiołem **ziemi**. Prawidłowo dobrany bohater osadza temat opowieści w akceptowalnej i rozpoznawalnej rzeczywistości. Przez tak pojętego „bohatera” należy rozumieć nie tylko postać występującą w opowiadaniu, ale też pewien punkt widzenia dający odbiorcy możliwość wnikliwego patrzenia jej oczyma, jeżeli oczywiście się z nią utożsamia. Element ten musi być na tyle solidny, by historia mogła się na nim oprzeć. Tak więc personifikując jakieś omawiane właśnie abstrakcyjne zagadnienie, np. pierwiastka – musimy wyobrazić sobie i wytworzyć wyrazisty „obraz” owego „pierwiastka-bohatera” opowieści. Bohater jest naszym zastępcą i zarazem przewodnikiem przez fabułę opowiadania. Jego wizja świata tworzy rzeczywistość, w którą wkraczają słuchacze. Aby odbiorcy identyfikowali się z jego punktem widzenia, muszą w jakimś stopniu wczuć się w jego sytuację, toteż rola bohatera polega po części na wytwarzaniu w nich poczucia, że są mu równi. (Muszą czuć się swobodnie w jego skórze).

Kolejny element dobrego opowiadania stanowi **antagonista** – związany z żywiołem **wody**. Problemy, przeszkody, przeciwności są jak woda – bez nich opowieść, historia wysycha i rozsypuje się. Przeciwnik i opór, jaki napotyka bohater, to serce bijące wewnątrz opowiadania. Przez antagonistę rozumiemy tu przeszkodę, jaką musi pokonać bohater, i nie zawsze chodzi o osobę. Jeśli stara się on wspiąć na Mount Everest, antagonistą jest sama góra. Niemniej przeciwnik musi być obecny. Jeżeli bohater nie napotyka żadnych przeszkód, w istocie nie ma opowiadania.

Uświadomienie wiąże się z żywiołem **powietrza**. Jest to stan umysłu pozwalający bohaterowi zwyciężyć przeciwności w oparciu o nowo nabytą świadomość sytuacji, która umożliwia zobaczenie spraw z innej perspektywy, dostrzeżenie istoty problemu i podjęcie

odpowiednich działań. Są to te chwile, kiedy wołamy: „aha!”, mające w sobie zwykle jakąś magię odkrycia. Poszukując momentów świadomości w naszym opowiadaniu, pamiętajmy o tym, że mogą je wyzwalać najdrobniejsze nawet szczegóły – i często tak właśnie się dzieje. Uświadomienie sobie czegoś w nowy sposób nie zawsze jest łatwe i wygodne, ale jeśli nasze opowiadanie rzeczywiście ma oddziaływać, musi zawierać moment przebiegu świadomości.

Trafnie skonstruowana narracja winna prowadzić w naturalny sposób do **transformacji** związanej z żywiołem **przestrzeni**, do przemiany, która stanowi naturalny wynik dobrze opowiedzianej historii. Jeśli zadbamy o wszystkie wcześniej wymienione elementy, transformacja po prostu następuje. Bohaterowie podejmują działania w celu przezwyciężenia problemów, co oznacza zmianę zarówno ich samych, jak i otaczającego świata. Nowa przestrzeń pozwala na nowe realizacje po transformacji.

Tak wygląda teoretyczna prezentacja żywiołów dobrej opowieści. W praktyce po zakończeniu opowiadania jakiejś historii zawsze warto sprawdzić, czy spełniła ona wymogi właściwie przeprowadzonej narracji. W tym celu można zastosować listę kontrolną:

1. **Pasja:** Dlaczego opowiedziałem tę historię? Dlaczego zależy mi na tym opowiadaniu? Czy teraz zależy na nim również słuchaczom?
2. **Bohater:** O kim mówi opowiadanie? Czy słuchacze zdawali się przyjmować punkt widzenia bohatera?
3. **Antagonista:** Z jakim problemem miał do czynienia bohater i jakie uczucia opowiadanie wywołało we mnie i moich słuchaczach?
4. **Świadomość:** Czego mój bohater nauczył się z opowiadania? Co dodałem do suchych faktów, by zaczęły iskrzyć?
5. **Transformacja:** Jaka zmiana nastąpiła w toku opowiadania?⁷

Warto też wspomnieć, jak ważna w każdym omawianiu opowiadającym jest ogólna sprawność językowo-stylistyczna twórcy danego przekazu ustnego. Jeżeli rozumieć styl jako w pełni świadome i celowe zabiegi mające na celu dostosowanie charakteru wypowiedzi do przedmiotu omówienia i poziomu odbiorców, to należy przywołać tu cztery elementarne zasady prawidłowego „wysłowienia” (jak się kiedyś mówiło w staropolszczyźnie retorycznej): poprawność, jasność, stosowność i ozdobność.

Poprawność – styl przemawiania należy dostosować do charakteru wypowiedzi. Opowiadający musi doskonale posługiwać się polszczyzną, ponieważ popełniane przez niego błędy stylistyczne mogą mieć zły wpływ na recepcję przekazywanych treści oraz wywołać u odbiorcy negatywne nastawienie emocjonalne. Stosowanie wyrażenia zbyt wyszukanych będzie

⁷ Więcej na temat strategii tworzenia opowieści w: Malinowski M., (2018), *Gwarna Biblioteka*, Warszawa: ORE.

śmieszyć, język zbyt trywialny – gorszyć, a niewłaściwie użyte archaizmy – dziwić. Wszelkie zaistniałe nieprawidłowości odwracają uwagę słuchacza od sensu przekazywanych myśli, kierując ją na formę wypowiadanych treści. Zatem stosowanie zasad poprawności stylistycznej powinno być zadaniem każdej osoby wrażliwej na kulturę żywego słowa we wszelkich formach przekazu ustnego.

Jasność – wypowiedź powinna być zrozumiała, co osiąga się dzięki właściwemu doborowi określeń. Należy unikać pojęć abstrakcyjnych, wyrazów obcych i zapożyczonych. Natomiast dobrze zastosowane analogie i metafory pozwalają słuchaczom zwizualizować sobie treści, które chcemy im przekazać, i dlatego najlepszym sposobem uzyskania jasnego przekazu jest mówienie obrazowe.

Stosowność – strategia właściwego doboru środków stylistycznych pozwala jak najlepiej wyrazić to, co chcemy w swojej wypowiedzi przekazać. Zasady stosowności językowej określają, jak posługiwać się wszelkimi chwytami stylistycznymi, aby osiągnąć zamierzone cele i pożądany efekt.

Ozdobność stanowi bardzo rozbudowany teoretycznie i praktycznie segment w dziedzinie stylu wypowiedzi. Opiera się na wykorzystaniu środków wyrazu artystycznego służących wyrazistości wypowiedzi ustnych. Atrybutami owej estetyki mowy żywej są siła wypowiadanego słowa, jego brzmieniowo-znaczeniowy blask, pomysłowość, bogactwo językowe, dowcip, płynność, staranność, różnorodność i wdzięk przekazu głosowego. Z uwagi na ten ostatni aspekt konieczne jest, by mówca ćwiczył, bowiem zwykle nie mamy wyszkolonego głosu.

Zakończenie

Omawianie kreujące czytanie...

Twórca polskiej terminologii gramatycznej, Onufry Kopczyński, pisał na temat sztuki czytania: „Oświecenie rozumu mądrymi zdaniami, ubogacenie pamięci rozmaitemi wiadomościami, skłonienie serca do spraw uczciwych, sobie i kraiowi pożytecznych, mają być prawdziwym czytaniem zamiarem”⁸. Czyż nie można i dziś wskazać takiego oto celu powszechnego czytelnictwa?! Nasi przodkowie wiedzieli, że: „Xsiegi są pospolitym narodu ludzkiego skarbem, który się z laty tak powiększył, że ledwo go jeden człowiek przejrzyć zdoła; a każdy, ile chce, i co chce znaleźć w nim i brać może”⁹. Mamy tu lapidarne stwierdzenie, dlaczego i po co należy czytać. Oczywiście zaprawieni w sztuce przekonywania i perswazji możemy całe zagadnienie rozbudować. Warto na przykład rozpatrzyć ZWI praktyki czytania, tworząc listy zalet i ewentualnych wad, aby wskazać, co jest interesującego w czytaniu. Możemy też przedstawić zagadnienie z użyciem narzędzia IPW, pokazując różne sposoby postrzegania czytelnictwa, a także selektywnie wyłuszczyć i rozważyć, stosując narzędzie RWC, wszystkie elementy czytelnictwa, o których chcemy powiedzieć, aby zmotywować do czytania. Oczywiście można w to wszystko wpleść postać czytelnika doskonałego jako bohatera oprowadzającego po świecie wspaniałych książek wartych przeczytania, które tak wciągają i intrygują swoją treścią, że wrywają z codziennej rzeczywistości. Każdy opowiadający musi indywidualnie, odwołując się do osobistych umiejętności i preferencji, znaleźć metody skutecznego zachęcania do całożyciowego czytelnictwa i sposoby na to, jak interesująco omawiać, by prowokować do lektury tekstów literackich. Jeśli będzie działał z pasją, z pewnością owocem jego pracy będzie kolejny **pozytywnie zaczytany**.

I tego wszystkim promotorom czytelnictwa życzę – **niech żywe słowo będzie z Wami!**

PS

Doskonały przykład omówienia wyrażonego lapidarnym językiem poetyckim stanowi wiersz Juliana Tuwima *Abecadło*, który pozwolę sobie przywołać w przekonaniu, że jego lektura może sprawić przyjemność wielu Czytelnikom:

„Abecadło z pieca spadło,
O ziemię się hukło,
Rozsypało się po kątach,
Strasznie się potłukło:
I – zgubiło kropczkę,
H – złamało kładeczkę,

⁸ Kopczyński O., (1806), *Treść gramatyki polskiéy napisanéy przez Onufrego Kopczyńskiego służąca za wstęp do nauk filozoficznych*, <https://polona.pl> [dostęp 25.09.2019].

⁹ tamże.

B – zbiło sobie brzuszki,
A – zwichnęło nóżki,
O – jak balon pękło,
aż się P przelekło,
T – daszek zgubiło,
L – do U wskoczyło,
S – się wyprostowało,
R – prawą nogę złamało,
W – stanęło do góry dnem
i udaje, że jest M¹⁰.

Autodiagnoza – wsłuchaj się w siebie!

Jako pewien dodatek ćwiczeniowy proponuję diagnozę do samodzielnego przeprowadzenia i zinterpretowania służącą przyjrzeniu się temu, jak wygląda nasze mówienie komunikujące, informujące, oceniające. Seria pytań stanowi zbiór wskazówek, na co należy zwrócić uwagę, gdy pragniemy posługiwać się żywym słowem na jak najwyższym poziomie. Zapraszam do refleksji nad sposobem wystawiania – jak mówili o retoryce nasi przodkowie.

Wsłuchując się w siebie, postarajmy się „dostrzec słuchowo” następujące elementy:

- Jak mówię, gdy opowiadam historie...
- Jak mówię, gdy przekazuję wiedzę...
- Jak mówię, gdy zwracam komuś uwagę...
- Jak mówię, gdy kogoś motywuję...
- Jak mówię, gdy upominam...
- Jak mówię, gdy radzę...
- Jak mówię, gdy zachęcam...
- Jak mówię, gdy pouczam...
- Jak mówię, gdy przekonuję...
- Jak mówię, gdy namawiam...
- Jak mówię, gdy wypominam...
- Jak mówię, gdy nawołuję...
- Jak mówię, gdy uciszam...
- Jak mówię, gdy pytam...
- Jak mówię, gdy odpytuję...

„I to by było na tyle”.

¹⁰ Tuwim J., (2013), *Abecadło*, Poznań: Zyska i S-ka.

Bibliografia

- Bono E. de, (1994), *Naucz swoje dziecko myśleć*, Warszawa: Świat Książki.
- Bono E. de, (1996), *Sześć kapeluszy czyli sześć sposobów myślenia*, Warszawa: Wydawnictwo Medium.
- Bono E. de, (1997), *Sześć butów czyli sześć sposobów działania*, Warszawa: Wydawnictwo Medium.
- Bono E. de, (1998), *Atlas myślenia dla menedżera*, Warszawa: Wydawnictwo Medium.
- Bono E. de, (1998), *Myślenie równoległe*, Warszawa: Wydawnictwo Prima.
- Bono E. de, (1998), *Naucz się myśleć kreatywnie*, Warszawa: Wydawnictwo Prima.
- Bono E. de, (1999), *Jak być bardziej interesującym*, Poznań: Rebis.
- Bono E. de, (1999), *Jak myśleć sprawniej. Przewodnik myślenia innowacyjnego*, Warszawa: Wydawnictwo Medium.
- Dickman R., Maxwell R., (2010), *Elementy perswazji*, Warszawa: MT Biznes.
- Kopczyński O., (1806), *Treść gramatyki polskiéy napisanéy przez Onufrego Kopczyńskiego słu- żąca za wstęp do nauk filozoficznych*. <https://polona.pl> [dostęp 25.09.2019].
- Tuwim J., (2013), *Abecadło*, Poznań: Zyska i S-ka.
- Hasło: *nazwy przypadków* w poradni językowej PWN: <https://sjp.pwn.pl/poradnia/haslo/nazwy-przypadkow;15223.html>
- Hasło: *wyrazy pomocnicze do pytań polskich przypadków* w poradni językowej PWN: <https://sjp.pwn.pl/poradnia/haslo/Wyrazy-pomocnicze-do-pytan-polskich-przypadkow;19387.html>

www.ore.edu.pl