

UNIVERZITA KONŠTANTÍNA FILOZOFA V NITRE
PEDAGOGICKÁ FAKULTA

**VYUČOVANIE ARGUMENTÁCIE V ANGLICKOM
JAZYKU**
DIPLOMOVÁ PRÁCA

Študijný program:	Anglický jazyk a literatúra
Pracovisko (katedra / ústav):	Katedra lingvodidaktiky a interkultúrnych štúdií
Vedúci diplomovej práce:	Doc. PhDr. Stanislav Benčíč, PhD.

ČESTNÉ VYHLÁSENIE

Čestne vyhlasujem, že diplomovú prácu som písal samostatne na základe preštudovaného materiálu a použité zdroje som na príslušných miestach uviedol.

Nitra, 30. 04. 2010

Kamil Konkoľ

POĎAKOVANIE

Ďakujem svojmu školiteľovi Doc. PhDr. Stanislavovi Benčíčovi, PhD. a oponentke PhDr. Kataríne Veselej, PhD. za cenné rady a odporúčania, ktoré mi poskytli pri písaní a kompozícii diplomovej práce.

ABSTRAKT

KONKOL, Kamil: Vyučovanie argumentácie v anglickom jazyku. [Diplomová práca]. Univerzita Konštantína Filozofa v Nitre. Pedagogická fakulta. Katedra lingvodidaktiky a interkultúrnych štúdií. Školiteľ: Doc. PhDr. Stanislav Benčíč, PhD. Nitra: PF, 2010, 84 s.

Jazykový prejav zohráva v súčasnosti veľmi dôležitú úlohu. Slová a reč sú nevyhnutnou súčasťou našich životov, a to nielen pri bežnej komunikácii, ale aj pri vyjadrovaní našich emócií, postojov, či názorov. Vedieť argumentovať v materinskom, ba aj v cudzom jazyku je dnes ozajstnou vzácnosťou. Práca objasňuje univerzálne pravdy týkajúce sa argumentácie. Takisto poskytuje definície základných pojmov a opiera sa o poznatky nadobudnuté študovaním odbornej literatúry od autorov, ktorí túto problematiku spracovali. Diplomová práca obsahuje aj praktickú časť. Ide o textovú analýzu vybraných učebníc anglického jazyka a takisto analýzu študentských prác, ktoré sa stali predmetom výskumu. Argumentácia je už dlho súčasťou jazykového vzdelávania, no za posledných pár rokov sa stala v lingvistike jednou z najdiskutovanejších tém. Konceptia prípravy práce predpokladala zhľadanie potrebnej literatúry, ktorá bola priebežne dostupná, no pri spracovávaní diplomovej práce sa iné vážne problémy nevyskytli.

Kľúčové slová

Argumentácia. Argument. Komunikácia. Písomný prejav. Rétorika. Slovná zásoba. Ústny prejav.

ABSTRAKT

KONKOL, Kamil: The teaching of argumentation in English language. [Diploma work]. Constantine the Philosopher University in Nitra. Faculty of education. Department of linguodidactics and intercultural studies. Adviser: Stanislav Benčíč. Nitra: PF, 2010, 84 pages

Language discourse plays a very important role nowadays. Words and speech, both are necessary part of our lives not only in everyday communication but also by expressing own emotions, views and opinions. To use arguments in mother tongue, furthermore in any foreign language is a real preciousness. This work clarifies universal truths concerned with argumentation. It also provides the definitions of notions and is based on knowledges acquired by studying literature written by authors who have processed this field of linguistics. Diploma work contains practical part as well. It is a textual analysis of selected books of English language and some students' scripts that have become a part of a research. Argumentation has been a part of linguistic education for a long time but it has also become one of the most discussed topic since last years. Conception of arrangements assumed skimming suitable and required literature but there have been no serious problems while completing the work.

Key words

Argumentation. Argument. Communication. Rhetoric. Speech. Vocabulary. Written statement.

OBSAH

1 ÚVOD.....	9
2 TEORETICKÁ ČASŤ	10
2.1 CIELE	10
2.2 HYPOTÉZY	10
2.3 METODIKA VÝSKUMU	10
2.4 STAV SPRACOVANIA PROBLEMATIKY V ODBORNEJ LITERATÚRE.....	11
2.5 POHĽAD DO HISTÓRIE RÉTORIKY A ARGUMENTÁCIE	12
2.5.1 VZNIK A VÝVIN RÉTORIKY	12
2.5.2 VÝVIN ARGUMENTÁCIE.....	12
3 VÝKLAD ZÁKLADNÝCH POJMOV.....	16
3.1 KOMUNIKÁCIA	16
3.2 SLOVNÁ ZÁSoba	16
3.3 ARGUMENTÁCIA	16
3.4 JAZYKOVÝ ŠTÝL	16
3.5 REČNÍCKY PREJAV	17
3.6 PÍ SOMNÝ PREJAV	17
4 ANALYTICKÁ ČASŤ	18
4.1 ARGUMENTÁCIA	18
4.1.1 PRINCÍPY ARGUMENTÁCIE	18
4.1.1.1 UPLATNENIE EFEKTU POZADIA.....	18
4.1.1.2 UPLATNENIE EFEKTU SÚVISLOSTI	19
4.1.2 LOGIKA V ARGUMENTÁCII	19
4.1.3 ASERTIVITA V ARGUMENTÁCII.....	20
4.2 PRESVIEDČANIE.....	22
4.2.1 PREDPOKLADY ÚSPEŠNÉHO PRESVIEDČANIA	22
4.2.1.1 VIEROHODNOSŤ PRESVEDČUJÚCEHO	22
4.2.1.2 EMOTIVITA	22
4.2.1.3 LOGICKÁ ARGUMENTÁCIA.....	22
4.3 REČNÍCKY PREJAV, JEHO PREDMET A FUNKCIA.....	23
4.3.1 PREDMET REČNÍCKEHO PREJAVU	23
4.3.2 FUNKCIA PREJAVU	23

4.4 JAZYKOVÉ A MIMOJAZYKOVÉ PROSTRIEDKY	24
4.4.1 JAZYKOVÉ PROSTRIEDKY (LINGVISTICKE ČINITELE).....	24
4.4.2 PARALINGVISTICKE (MIMOJAZYKOVÉ. NONVERBÁLNE ČINITELE)	24
4.5 PÍSOMNÝ PREJAV, JEHO PREDMET A FUNKCIA	25
4.5.1 PREDMET PÍSOMNÉHO PREJAVU	25
4.5.2 FUNKCIA A CIEĽ PÍSOMNÉHO PREJAVU	25
4.5.3 JAZYKOVÉ PROSTRIEDKY	25
4.5.4 MIMOJAZYKOVÉ PROSTRIEDKY	25
4.6 PRESVIEDČANIE VERZUS ARGUMENTOVANIE.....	26
4.6.1 VNÚTORNÁ DEFINÍCIA ARGUMENTU	26
4.6.2 ČO MOŽNO POUŽIŤ AKO ARGUMENT	27
4.7 VYHODNOTENIE VÝSKUMNEJ ČASTI.....	30
4.7.1 UČEBNICA HEADWAY (UPPER INTERMEDIATE)	30
4.7.2 UČEBNICA MATRIX (INTERMEDIATE).....	34
4.7.3 UČEBNICA MATRIX (UPPER-INTERMEDIATE).....	37
4.7.4 UČEBNICA INTERNATIONAL BUSINESS ENGLISH (A COURSE IN COMMUNICATION SKILLS).....	39
4.7.5 UČEBNICA INSIGHTS INTO BUSINESS	43
4.7.6 UČEBNICA BUSINESS OBJECTIVES.....	46
4.7.7 VYHODNOTENIE VÝSKUMU UČEBNÍC	47
4.7.8 VÝSKUM ŠTUDENTSKÝCH PRÁC	51
4.7.8.2 ŠTUDENTSKÉ PRÁCE - GYMNÁZIUM	66
4.7.9 VYHODNOTENIE VÝSKUMU ŠTUDENTSKÝCH PRÁC	80
5 ZÁVER	82
6 POUŽITÁ LITERATÚRA	84

1 ÚVOD

„Veľká energia vzniká iba pre veľké ciele.“ Ak si človek stavia ciele, odhalí v sebe možnosť vykonať niečo, čím sa môže obohatiť a dodať si silu na riešenie istej životnej situácie. Každý užívateľ jazyka by si mal byť vedomý toho, že on sám je mediátorom vlastných emócií, ktoré pretvára do slov prostredníctvom rečového prejavu. Ten sa v priebehu vývoja ľudskej spoločnosti menil. Stratégia prejavu závisí od stanoveného cieľa, na ktorom sa spolupodieľa autor a publikum. Len tak jeho myšlienky „dostávajú krídla“. Pole jeho skúseností mu pomáha napokon vyprodukovať isté riešenie. Je preto potrebné neustále dobre formulovať posolstvo slova. „Reč je predsa umením vzbudzovať vieru a pravdu.“ (Aristoteles) Tréner v oblasti komunikácie, ktorý sám nepoužíva pravidlá, nepresvedčí poslucháčov o ich potrebe používania v praxi. Hovoriť o pokroku v argumentovaní, znamená spájať pozitívny obsah slova s bohatou životnou skúsenosťou. Len odborne pripravený užívateľ jazyka môže svoje jazykové zručnosti neustále pozitívne regulovať a systémovo rozvíjať. Azda si ani neuvedomujeme, akú cenu má pre človeka reč. Zrkadlí sa v nej kultúra a inteligencia človeka. Lexikálna kultúra a jej zručnosť je pre školskú prax veľmi dôležitá, pretože je súčasťou bežného jazykového prejavu. Veľa chýb sa dopúšťajú užívatelia jazyka aj preto, že nemajú jasnú a vecnú náplň slov, ktoré sa hodia do istého jazykového kontextu. Cieľom diplomovej práce je rozšíriť si vlastný obzor vedomostí prostredníctvom štúdia koncepcie vyučovania cudzieho jazyka prostredníctvom argumentácie v zmysle rétorických princípov. Práca sa zameriava na všeobecne prijaté názory v oblasti štúdia cudzích jazykov, na ktoré sa odvoláva i vlastný bádateľský aspekt. Bádateľská stránka vlastného výskumu sa obmedzuje študijnými potrebami a možnosťami školskej praxe, pričom sa opiera o písomné výpovede študentov na vybraných stredných školách. Študentské práce sú gramaticko – rétorickou výpoveďou so zameraním na metodiku výpovede a jej formálnu a významovú stránku. Tento výskum má naznačiť fungovanie argumentácie v písomnom prejave. Pri sledovaní gramatických javov sa ukázala i zviazanosť všetkých zložiek jazyka.

Problém jazykových zručností je stále aktuálny. Už v priebehu učenia angličtiny sa mnohí zaoberajú otázkou, ako čo najefektívnejšie dosiahnuť požadovaný cieľ – aktívne využívanie jazyka v ústnom i písomnom prejave.

2 TEORETICKÁ ČASŤ

2.1 CIELE

Cieľom diplomovej práce je analyzovať a zistiť možnosti metodiky vyučovania argumentačnej komunikácie a takisto aké jazykové zručnosti majú študenti stredných škôl – gymnázia a obchodnej akadémie v oblasti argumentácie. Práca sa zameriava na analýzu konkrétnych študentských prác (žiadostí o sponzorstvo) a jednotlivých učebníc využívaných na hodinách anglického jazyka. V zmysle tejto analýzy ide o 14 prác študentov gymnázia a 14 prác študentov obchodnej akadémie a 6 učebníc, v ktorých sa argumentácia vyskytuje.

2.2 HYPOTÉZY

Pred realizáciou výskumnej časti diplomovej práce, boli stanovené dve hypotézy, ktorých potvrdenie, či vyvrátenie priniesol samotný výskum. Predpokladá sa, že učebnice Business English, využívané na obchodných akadémiách, učia lepšie argumentáciu ako bežné gramatické učebnice, ktoré sa používajú na gymnáziách. Takisto sa predpokladá, že rozdielnosť učebníc vplýva na schopnosť používať argumentáciu v jazykovej praxi.

2.3 METODIKA VÝSKUMU

Výskum bol realizovaný na dvoch stredných školách - gymnáziu a obchodnej akadémii. Najvhodnejšia výskumná metóda bola textová analýza, a to nielen pri štúdiu žiackych prác, ale aj pri skúmaní učebníc. Výskum žiadostí o sponzorstvo aj učebníc bol vyhodnocovaný kvantitatívnou štatistickou metódou, pričom samotné výsledky sú uvedené v tabuľkách.

Skúmanie argumentačnej schopnosti je zamerané na študentov tretích ročníkov gymnázia a obchodnej akadémie. Práve v treťom ročníku sa študenti prvýkrát stretávajú s argumentáciou, písaním formálnych listov a žiadostí, cvičenia v učebniciach sú zamerané na rozvoj ich rečového a písomného prejavu a vyjadrenia vlastného názoru.

2.4 STAV SPRACOVANIA PROBLEMATIKY V ODBORNEJ LITERATÚRE

Problematika argumentácie a dôležitosť správneho vyjadrovania názorov je v súčasnosti pomerne často diskutovaná téma, a to nielen v náučnej literatúre, ale takisto na mnohých jazykovedných seminároch s účasťou domácich aj zahraničných odborníkov. Dôležitosť argumentácie sa vyzdvihuje nielen pri výučbe materinského, ale aj cudzieho jazyka.

Vedieť sa postaviť pred publikum, predniesť a obhájiť si vlastné názory, použiť vhodné argumenty, či protiargumenty je ozajstným umením. Podobne je to aj v písomnom prejave. Napísať v cudzom jazyku žiadosť, motivačný list, či úvahu s použitím argumentov sa dnes pokladá za samozrejmosť. Práve tým, ako správne používať argumenty v písomnom prejave sa zaoberá dvojica autorov John D. Ramage a John C. Bean v knihe *Writing arguments* (1995). Publikácia ponúka nielen definície základných pojmov, ale aj názorné ukážky toho, ako argumenty používať. Zo zahraničných autorov je to aj H. Gardner, ktorý v knihe *Frames of mind* (1999) poukazuje na jazykové nadanie. Od neho sa odvíjajú všetky jazykové schopnosti, medzi ktoré patrí aj schopnosť argumentovať a presvedčivo hovoriť. Český autor Milan Klapetek a jeho dielo *Komunikace, argumentace a rétorika* (2008) je považované za jedno z najkomplexnejších v danom odbore. Argumenty objasňuje nielen v teoretickej, ale aj praktickej rovine, a to nielen v ústnom, ale aj písomnom prejave. Opiera sa nielen o jazykovedu, ale aj filozofiu, teológiu a etiku. Štefan Holič vo svojej príručke *Rétorika (Stručne a nenáročne o tom, čo by mal rečník vedieť)* (2004) jasne hovorí o potrebe a dôležitosti rečníckeho prejavu. Kniha ponúka pohľad do histórie, kde autor píše o jej vzniku a vývine, ale zároveň poukazuje aj na najnovšie trendy vo verejnom vystupovaní a rečnení. Čo sa týka slovenského jazyka, v závere knihy sa autor sústreďuje na najčastejšie chyby v tvaroslovnej rovine a porovnáva niekoľko výrazov a fráz, pri ktorých robia aj skúsení rečníci najviac chýb. Čech Roman Braun a jeho kniha *Umění rétoriky* (2009) sa sústreďuje predovšetkým na ústny prejav, kde zdôrazňuje nielen reč, ale aj iné atribúty, ktoré sú pri verejnom prednese dôležité. Ide o vzhľad rečníka, jeho úpravu, schopnosť improvizácie a pod. Autor sa v jednej kapitole zaoberá aj hypnorétorikou a sugesciou, široký priestor venuje aj reči tela. Argumentácia sa

však vyskytuje aj učebniciach anglického jazyka, ktoré sa využívajú na stredných školách, pričom niektoré z nich sa stali predmetom skúmania v tejto diplomovej práci.

2.5 POHĽAD DO HISTÓRIE RÉTORIKY A ARGUMENTÁCIE

2.5.1 VZNIK A VÝVIN RÉTORIKY

Rétorika je náuka o rečníckom umení, ktorá vznikla ešte pred vyše dvetisíc rokmi v Grécku. Už počas staroveku bola nevyhnutnou súčasťou vzdelávania a tento trend pokračoval aj v stredoveku, kde sa rétorika vyučovala na mnohých školách. Cieľom rétoriky je rozvíjať komunikačné schopnosti človeka, naučiť dobre hovoriť a hovoriť tak, aby sa zo subjektívneho presvedčenia rečníka stalo všeobecné. Dôležitú úlohu pri rečníctve zohráva aj samotná osobnosť rečníka, ktorého úlohou je pôsobiť vierohodne a autoritatívne. Aj v súčasnosti sa kladie dôraz na to, aby každý, kto vystúpi pred publikum ľudí, vedel svojim prejavom zaujať, používať správne slová a argumenty a pôsobiť presvedčivo, kultúrne a kultivovane. Zároveň musí byť reč zrozumiteľná a jasná. Rétorika si ako veda všíma nielen vnútornú, teda obsahovú stavbu prednesu, ale aj jeho jazykovo-kompozičnú časť a pozornosť venuje aj spôsobu prednesu. Všíma si aj rečníckove subjektívne kvality, čiže jeho správne používanie mimojazykových prostriedkov.

Spočiatku bola rétorika súčasťou filozofie, z ktorej sa neskôr vyčlenila a týmto spôsobom vznikli v starovekom Grécku a Ríme niektoré základné diela týkajúce sa rečníckeho umenia. Medzi najvýznamnejších autorov patrí Aristoteles a jeho dielo Rétorika. Jedným z najkúsenejších rímskych rečníkov bol Cicero, či grécky Demosthénos. V Grécku sa taktiež zostavovali prejavy na objednávku, ktorých autormi boli tzv. logografi. Rétorika sa po určitom období prestala rozvíjať ako samostatná veda a stala sa súčasťou štylistiky. V súčasnosti sa dá opäť hovoriť o renesancii rétoriky, čo súvisí s narastaním záujmu o verejné hovorené slovo a jeho význam.¹

2.5.2 VÝVIN ARGUMENTÁCIE

Argumentácia a presvedčanie predstavujú v dejinách ľudstva nepopierateľný pokrok. V ranných fázach vývoja ľudstva bola prípadne nutnosť ovplyvnenia jednania druhého človeka (o názor vtedy až natoľko nešlo) použitá hrubá sila, a to v neorganizovanej či štátne organizovanej podobe. K dosiahnutiu zmeny jednania človeka

¹ Holič, Š.: Rétorika. Nitra, ENIGMA 2004. ISBN 80-85471-99-X. s. 12-14.

prostredníctvom zmeny jeho myslenia za pomoci slov dochádza až v pomerne pokročilej fáze kultúrneho vývoja. Organizovaná forma tohto úsilia bude súvisieť so vznikom štátu a štátneho náboženstva, ktoré muselo prevážiť nad rodovými partikulárnymi záujmami a božstvami. Zmena myslenia, v dôsledku toho i jednaní nastáva tým, že je človeku predstavený iný, širší kontext jeho existencie – nielen rod, štát, ríša. Ak by náhodou niekto nechcel túto jemnejšiu formu presvedčania pomerne rýchlo alebo vážne chápať, v zálohe bolo ešte neverbálne, neekonomické a ekonomické donútenie. Podobne je to tak aj dnes.“² Argumentácia a presvedčanie sa však využíva všade tam, kde je potrebné zjednotiť názor na spornú otázku medzi ľuďmi stojacimi mocensky na rovnakej úrovni. Takáto situácia nastala napríklad aj v určitom segmente gréckej spoločnosti. Segment predstavovali slobodní muži, ženy, deti a otroci. V súvislosti s tým sa hovorí o tzv. gréckej demokracii, aj keď demokraciou v pravom slova zmysle to nazývať nemôžeme. Ukázalo sa však, že je to pomerne dobrý model správy spoločnosti. Spočívalo to v minimálnom pôsobení materiálneho násillia a donucovania, čo spoločnosť menilo na ekonomicky tvorivejšiu a kultúrne bohatšiu. Nielen v politike sa dá nájsť počiatok argumentácie, ale aj v krajšej a dôležitejšej časti kultúry ľudstva. Za bohyňu prehovárania bola považovaná Peithó, ktorá je známa taktiež ako slúžka Afrodity, bohyne lásky. Peithó sa častokrát objavuje s Afroditiným synom, ktorý sa volal Erot. Okrem toho, že dôraz sa kladie na spriaznenosť ich duší, ich vzťah má niečo spoločné aj s umením. Nielen Erotovi, ale všetkým svojim obľúbencom, ktorí stáli o jej priazeň, pomáhala, žiadala však aj určitý druh obete. Takto mnohí získavali lásku a úspech. Uctievala sa nielen zámena milencov, ale druhotne aj rečníkov a politikov. Spoločníčka múz, ako Peithó takisto označovali, mala v Afroditinom chráme v Aténach svoj vlastný oltár. Prehováranie, ku ktorému dochádza v milostnom vzťahu je teda významným nástrojom, z ktorého sa umenie presvedčať niekoho šíri aj ďalej.³

„V rímskom svete vystupovala Peithó pod menom Suada, prípadne Suadela, a jej kompetencie umožňovali taktiež prehovárať a presvedčať. Od tejto bohyne je odvodený názov vedeckej disciplíny, zaoberajúcej sa komplexným problémom ovplyvňovania človeka človekom prostredníctvom reči. Táto disciplína sa nazýva persuazácia. Tento

² Klapetek, M.: Komunikace, argumentace, rétorika. 1. vyd. Praha, Grada Publishing, a.s. 2008. ISBN 978-80-247-2652-6. s. 83.

³ Tamtiež, s. 83-84.

pojmem nám môže pomôcť oddeliť presvedčanie a s ním súvisiacu metódu argumentácie od podobných úsilí založených na inom princípe.“⁴

Pri presvedčaní ide taktiež o ovplyvňovanie, pri ktorom sa však presvedčaný pod vplyvom presvedčujúceho dobrovoľne, zúčastnene a zainteresovane uisťuje o zdôvodnenie nejakého stanoviska, pričom zmena presvedčenia je rodový znak takéhoto úsilia a dobrovoľnosť, zúčastnenosť a zainteresovanosť sa považujú za znaky diferencujúce.⁵

„Dobrovoľnosť odlišuje presvedčanie od spôsobov, ktoré ku zmene názoru využívajú zavražďovanie, prinútenie či otvorené násilie, zainteresovanosť odlišuje presvedčanie od psychologickéj manipulácie. Zúčastnenosť znamená aktívnu prácu presvedčaného, ktorý predávanú informáciu dokonale nostrifikuje, takže je nakoniec neoddeliteľnou súčasťou celku jeho presvedčenia a jeho svetonázoru. Usilovať sa o takýto druh zmeny názoru, pri ktorom je presvedčaný schopný stotožniť sa s novým názorom, je maximum, ktoré sa dá dosiahnuť. Do akej miery a v akých oblastiach je to vôbec možné, to by mohlo byť predmetom nekonečnej filozoficko – psychologickéj diskusie“⁶

Presvedčanie v Európe, nielen v teoretickej, ale aj praktickej rovine, bolo výrazne ovplyvnené fenoménom kresťanstva, ktoré sa prejavuje ako vyslovene misijné náboženstvo. Opiera sa najmä o Ježišovu výzvu: „Chodte a učte všetky národy zachovávať všetko, čo som ja prikázal vám.“ Dobrým príkladom by mohol byť napríklad apoštol Pavol, ktorý však vo svojom úsilí misionára vedome nevyužíva metódy typické pre antickú tradičnú rétoriku a dialektiku. Postoj apoštola Pavla sa vysvetľuje ako jasné vnímanie kvalitatívneho rozdielu medzi dvoma jedincami. Jeden získal vnútorné presvedčenie čítaním evanjelia a ten druhý bol presvedčený ľudskou výrečnosťou, pričom bol tzv. psychicky manipulačne premenený. Presvedčanie však plynule prechádza do postupov, ktoré sa vyznačujú dobrovoľnosťou, zainteresovanosťou a zúčastnenosťou. Patrí sem aj väčšina druhov propagandy a reklamnej manipulácie. Usilovať sa zmeniť ľudské myslenie iného človeka môže prebiehať niekoľkými spôsobmi. Aforizmus Františka Vymazala hovorí, že presvedčať niekoho, kto už bol raz presvedčený, je veľmi náročné. Dôraz sa kladie aj na logické myslenie, a to nielen u presvedčujúceho, ale aj presvedčaného.

⁴Klapetek, M.: Komunikace, argumentace, rétorika. 1. vyd. Praha, Grada Publishing, a.s. 2008. ISBN 978-80-247-2652-6., s. 84.

⁵ Tamtiež, s. 84.

⁶ Tamtiež, s. 84.

Prehovorený človek už nie je schopný argumentovať vo svoj prospech, pretože stanovisko, ktoré nadobudol, je pre neho nezrozumiteľné.⁷

⁷ Klapetek, M.: Komunikace, argumentace, rétorika. 1. vyd. Praha, Grada Publishing, a.s. 2008. ISBN 978-80-247-2652-6., s. 84.-86.

3 VÝKLAD ZÁKLADNÝCH POJMOV

3.1 KOMUNIKÁCIA

Je to výmena určitých informácií medzi dvoma a viacerými jedincami, ktorá prebieha prostredníctvom spoločného systému znakov. Pod slovom komunikácia rozumieme rozhovor, pričom v jazykovede sa chápe aj ako sprostredkovanie informácií rečou. Prebieha buď v písomnej alebo v ústnej podobe. Nie je to však iba výmena informácií, ale aj emócií, takisto výmena názorov alebo zmena statusu.

3.2 SLOVNÁ ZÁSoba

Slovná zásoba zohráva v komunikácii veľmi dôležitú úlohu a môžeme ju definovať ako množstvo osvojených slov v jazyku a v povedomí hovoriaceho. Delí sa na dve časti, a to na aktívnu a pasívnu. Aktívnu jedinec bežne používa a pomocou nej sa aj dorozumieva, pasívnej iba rozumie. Slovná zásoba, odborne nazvaná aj lexika, priemerne vzdelaného Európana je približne 50 000 slov. Jej charakteristickým znakom je neustála zmena pod vplyvom mnohých faktorov, medzi ktoré patrí aj napríklad zmena života daného národa.

3.3 ARGUMENTÁCIA

Patrí medzi dôležité aspekty ľudskej inteligencie a v rétorike zohráva kľúčovú úlohu. Dobrý rečník musí poznať formálne základy argumentácie, teda ako argument správne prezentovať, naučiť sa vytvárať protiargument a aká je závislosť medzi argumentom a protiargumentom.

3.4 JAZYKOVÝ ŠTÝL

Je to spôsob narábania, výberu, usporiadania a využívania jazykových prostriedkov. Jazykový štýl sa delí na náučný, administratívny, publicistický, rečnícky, esejistický, hovorový, umelecký a v súčasnosti je to aj náboženský jazykový štýl.

3.5 REČNÍCKY PREJAV

Ide o komunikačný akt a je základným žánrom rečníckeho štýlu. Realizuje sa v ústnej podobe, pričom musí byť prítomný adresát. Rečník pri jeho realizácii využíva kodifikovanú podobu jazyka, či už materinského alebo cudzieho.

3.6 PÍ SOMNÝ PREJAV

Považuje sa takisto za komunikačný akt a realizuje sa v písomnej podobe. Ide o prenos napísaných informácií. Musí mať uvedeného odosielateľa aj adresáta. Aj pri písomnom prejave platí, že odosielateľ aj adresát využíva spisovný jazyk a dodržiava pravidlá materinskej či cudzej reči.⁸

⁸ Holič, Š.: Rétorika. Nitra, ENIGMA 2004. ISBN 80-85471-99-X., s. 11

4 ANALYTICKÁ ČASŤ

4.1 ARGUMENTÁCIA

4.1.1 PRINCÍPY ARGUMENTÁCIE

Najčastejším predmetom argumentácie je hodnota, zmysel a takisto opodstatnenosť veci, myšlienky alebo cieľa. Naskytá sa niekoľko otázok. Má sa či nemá postupovať takto?, Má či nemá byť zákon prijatý? a pod. Presvedčanie má v niektorých prípadoch pre človeka aj existenčný význam. Absolvent univerzity sa snaží presvedčiť svojho budúceho zamestnávateľa o svojich kvalitách, pričom ešte predtým musí presvedčiť skúšajúcu komisiu o svojich vedomostiach. Neskôr v zamestnaní dochádza k presvedčaniu svojich podriadených a takisto aj svojich nadriadených. Každá rola a funkcia so sebou prináša nielen rozhodovanie sa, ale neskôr aj odôvodnenie vlastného rozhodnutia. Cesty argumentácie sa budú vždy odvíjať od spoločného záujmu, preto je nutné ujasniť si, či je záujem obojstranný. Ak nie je, jedna strana musí tú druhú presvedčiť. V argumentácii ide takisto o hľadanie obojstranného kompromisu. Ten si niekedy vyžaduje určitý posun. V takom prípade je možné aplikovať základný postup, ktorý umožňuje nepriamu manipuláciu s určitým faktom. Zmysel a význam faktu sa dá jednoducho zmeniť tým, že sa nájdú jeho spomínané kladné, ale aj záporné súvislosti, takisto jeho následky a sprievodné javy. Druhým dôležitým krokom je jeho postavenie pred vhodné (iné) pozadie.⁹

4.1.1.1 UPLATNENIE EFEKTU POZADIA

V praxi to môže vyzerať takto. Obyvatelia Slovenska sa prostredníctvom médií dostanú k informácii, že sa na jednu hlavu občana vyprodukuje 40 litrov mlieka. Málokto sa nad takýmto údajom hlbšie zamyslí. Chýba mu totižto pozadie, ktoré by pomohlo danú informáciu vyhodnotiť, a to hlavne v zmysle, že by človek rozoznal, či je to veľa alebo málo, či je to vôbec dostačujúce a pod. Vhodným pozadím by v tomto prípade mohlo byť porovnanie s inými okolitými krajinami. Porovnaním by táto informácia nadobudla zmysel. Argumentačné metódy, ktoré využívajú efekt pozadia sú všadeprítomné a veľmi pestré. Prezentácia čohokoľvek v dobrom svetle s využitím pozadia, dá prezentovanej

⁹ Klapetek, M.: Komunikace, argumentace, rétorika. 1. vyd. Praha, Grada Publishing, a.s. 2008. ISBN 978-80-247-2652-6. s. 93

myšlienke alebo veci šancu žiarit'. Oponentský posudok je v tom prípade veľmi jednoduchý. Zisťuje sa do akej miery je účelovo využité pozadie, prípadne je navrhnuté iné, primeranejšie pozadie. Argumentovať pozadím sa nie vždy pokladá za vecné, ale hodnotu niektorých javov nie je možné vyjadriť inak, než vo vzťahu k niečomu.¹⁰

4.1.1.2 UPLATNENIE EFEKTU SÚVISLOSTI

Všetko súvisí so všetkým. Táto veta sa považuje za jednu z najpravdivejších. Nezáleží na tom, či je to náboženstvo, filozofia alebo veda. Pátranie po súvislosti sa používa aj ako jedna z významných argumentačných metód. Každá skutočnosť má súvislosť, ktorá siaha do minulosti, prejavuje sa taktiež v súčasnosti a predpokladá sa aj v budúcnosti. Následky a súvislosti sa rozdeľujú na základe dvoch hľadísk. Z hľadiska kvality sú známe dobré (žiaduce) a zlé (nežiaduce), z hľadiska predvídateľnosti sa delia na predvídateľné a nepredvídateľné. O žiaducich a nežiaducich následkoch a efektoch sa ako jeden z prvých zmieňuje stredoveký mysliteľ Tomáš Akvinský. Vyzýva k tomu, aby obe stránky veci alebo javu boli človekom zodpovedne zvážené. Tak, ako neexistujú lieky bez vedľajších účinkov, takisto nie sú opatrenia, ktoré by plnili iba očakávaný účel. Presvedčiť sa o tom dá vo svete reklamy. V nej sa vyzdvihujú iba očakávané efekty. Nič záporné, resp. nič, čo by zákazník od produktu neočakával, sa nepropaguje.¹¹

4.1.2 LOGIKA V ARGUMENTÁCII

Logika je jedným zo základných nástrojov argumentácie a spolu s emotívnosťou sa radí medzi rozhodujúce zložky pri presvedčovaní. Je nenahraditeľná a nezastupiteľná, hoci niekedy môže mať emotívnosť väčší účinok. Logika sa však považuje za akýsi program, ktorý je zabudovaný vo všetkých ľudských mysliach. Či už v rečníckom alebo písomnom prejave, ak jeho autor používa logické argumenty, väčšina ľudí mu rozumie. Neznamená to však, že ich musí hneď aj prijať. Logika má jedno veľké plus v tom, že sa dá preniesť na papier, pričom s emotívnosťou je to o niečo ťažšie. Je to predovšetkým preto, že emócie sú závislé na adresátovi a postupne „blednú“. Výnimkou snád' môžu byť náboženské texty, ktoré sú plné emócií, no zároveň majú aj logickú osnovu. Logika má v súčasnosti svoje pevné miesto vo vede a je takisto súčasťou práva. Na druhej strane je potrebné povedať aj

¹⁰ Klapetek, M.: Komunikace, argumentace, rétorika. 1. vyd. Praha, Grada Publishing, a.s. 2008. ISBN 978-80-247-2652-6, s. 97-98

¹¹ Tamtiež, s.94-98

to, že sa nepovažuje za univerzálny a všemocný nástroj. Je založená na predpoklade, ktorý hovorí, že dve rovnako pomenované skutočnosti sú skutočne rovnaké. Dôležitý je však aj vzťah medzi pojmom a javom. Ako konkrétny príklad by mohol byť uvedený názov jedla v jedálnom lístku reštaurácie vo vzťahu s tým, čo je skutočne na tanieri. Za slabinu argumentačnej logiky je považovaný aj úsudok. Všeobecné úsudky ako napríklad „každý“, „všetky“, „žiadny“, „nikdy“ a pod. môžu byť vyvrátené hoci len jediným prípadom. Takýmto úsudkom by mohlo byť, že: „Všetky labute sú biele.“ Ak sa objaví nejaká čierna labuť, úsudky sú vyvrátené. Pri komunikácii dvoch osôb, kedy sa jedna snaží presvedčiť tú druhú a spoločne sa nachádzajú v štádiu hádania sa, človek v rozčúlení väčšinou tvorí také úsudky, ktoré by inak nepoužil. Spomenúť sa oplatí aj to, že proti logike záujmu, prípadne predsudkom a zaujatosti je samotná logika prakticky bezmocná. Ak sú si dvaja ľudia navzájom nesympatickí, väčšinou nepomôže ani perfektná logika jedného z nich. Skôr pomôžu nelogické tvrdenia človeka, ktorý disponuje patričnými sympatiami. O logike by sa dalo tým pádom povedať, že existuje v určitom sterilnom akademickom prostredí a jej účinnosť v podmienkach a prejavoch emotívnosti je obmedzená. Odmietnuť korektnú argumentáciu je ťažké, preto je známe, že logika nezohráva až taký veľký význam. Existuje však ešte aj logika paradoxu. Človek siahne po logických zákonoch ako po základe korektného myslenia. V niektorých oblastiach života však skôr funguje logika paradoxu. Ak človek správne argumentuje, paradox môže použiť ako najvernejší odraz vecnej skutočnosti. Príklady:

- Čo človek najviac opakuje, tomu najmenej rozumie.
- Čím väčšie družstvo, tým menšia zodpovednosť padá na každého jednotlivca.
- Čím viac spasiteľov, tým menej spasených
- Kto chce byť slávnym, nesmie chcieť byť slávnym a pod.¹²

4.1.3 ASERTIVITA V ARGUMENTÁCI

Jednotlivé komunikačné situácie sa navzájom líšia. Už malé dieťa vie, že inak sa môže rozprávať s rodičmi, inak so spolužiakmi alebo učiteľmi. Ešte za čias starej Číny bolo definovaných päť základných možných medziľudských vzťahov, pričom každý mal vlastnú formu a štýl. Európska kultúra sa o ne nikdy neopierala, ani ich podrobnejšie neskúmala. Za univerzálny štýl sa však v celom svete považuje asertivita. Tá je

¹² Klapetek, M.: Komunikace, argumentace, rétorika. 1. vyd. Praha, Grada Publishing, a.s. 2008. ISBN 978-80-247-2652-6. s.101-103

v prenesenom význame akýmsi všeliakom na vzťahové a komunikačné nedorozumenia.¹³ „Je nutné pozrieť sa do histórie. V stredoveku sa oddelili dva základné vzorce chovania a komunikácie. Vedľa „sprostého“ jednania a komunikácie (význam slova sprostý je odvodený od slova prostý, jednoduchý), sa na aristokratických sídlach ujímal štýl vznešenejší, rytiersky, dvorský. Ten sa zo šľachtických dvorov šíril najprv do miest a pôsobením cirkvi aj do iných inštitúcií medzi obyčajných ľudí. Kresťanstvo vnieslo do zdvorilosti ešte jeden špecifický rys. Zdvorilosť vyjadrovala do istej miery i nábožensky chápanú úctu k druhému človeku ako k tomu, ktorého nám do cesty posielal Boh.“¹⁴ Odmietnuť niekoho, prípadne sklamať a nevyhovieť niekomu nebolo len tak. Ľudia vnímali potrebu byť zdvorilým rôzne a mnoho z nich sa proti prílišnej zdvorilosti búrilo. Nie všade sa zdvorilostné frázy dali používať. Dobrým príkladom je vojenské prostredie, prípadne prostredie obchodu v zmysle jednania medzi dvoma obchodnými partnermi. Vo všeobecnosti je asertivita jedným z mnohých komunikačných štýlov, ktoré nesmú chýbať v určitých situáciách. Asertivita, podobne ako aj zdvorilosť nesmie byť prehnaná. Tieto dva komunikačné javy sa využívajú aj v argumentácii. Zdvorilé jednanie je nevyhnutné pri riešení problému medzi ľuďmi s odlišným spoločenským postavením, pretože zdvorilosť spočíva v rešpektovaní hierarchií. Podobne je to aj v komunikácii medzi nadriadeným a podriadeným. Zdvorilým má byť nielen vedúci pracovník, ale aj jeho zamestnanci. Chýbať by nemala zdvorilosť ani v komunikácii s priateľmi, hlavne v situáciách žiadania o pomoc či nejakú službu. Žiadať o niečo príliš asertívne znamená počítať aj s prílišným odmietnutím. Asertívnym v pravom slova zmysle by mal byť človek v situáciách prezentovania vlastného názoru, pri vyhradzovaní práva vysloviť vlastný názor, resp. pri odmietnutí či vyslovení slova nie. Opustiť zdvorilosť a prikloniť sa k asertivite je nutné v situáciách, keď má človek pocit, že je využívaný. Opodstatnenou príležitosťou pre asertivitu je odstraňovanie problémov a nedorozumení. S tým súvisí aj voľba správnych a vhodných argumentov, ktoré by mali obe strany vedieť v takýchto situáciách použiť.¹⁵

¹³ Klapetek, M.: Komunikace, argumentace, rétorika. 1. vyd. Praha, Grada Publishing, a.s. 2008. ISBN 978-80-247-2652-6. s.115-116

¹⁴ Tamtiež, s. 116

¹⁵ Tamtiež, s. 116

4.2 PRESVIEDČANIE

4.2.1 PREDPOKLADY ÚSPEŠNÉHO PRESVIEDČANIA

4.2.1.1 VIEROHODNOSŤ PRESVEDČUJÚCEHO

Vierohodnosť rečníka, ktorý sa snaží iných o niečom presvedčiť je veľmi dôležitá. Nedá sa naučiť, ani nacvičiť. Pri interakcii rečníka a obecnstva dochádza k intuitívnemu vycíteniu vierohodnosti. Tá chyba najmä ľuďom, ktorí síce hlásajú nové názory a pravdy, ale ani oni sa nimi neriadia. Človek môže v tomto prípade dokonale ovládať rôzne argumentačné triky, ľudia mu veriť nikdy nebudú. V praxi to vyzerá asi takto. Ľudia neuveria politikovi, ktorý z neúspešnej politickej strany prestúpi do tej, ktorá voľby vyhrala. Učiteľ angličtiny vyučuje gramatický jav a študentom vysvetľuje jeho dôležitosť a funkciu v cudzej reči. Sám však tento jav vo svojom slovnom prejave buď nevyužíva, alebo využívať nevie a ani nie je presvedčený o jeho dôležitom postavení v bežnej komunikácii.¹⁶

4.2.1.2 EMOTIVITA

Patrí sem navodenie vhodnej a príjemnej atmosféry. Ide o určitý signál, demonštrujúci priazeň a záujem o presvedčaného človeka. Nazýva sa to aj *love bombing*, čo v doslovnom preklade znamená bombardovanie láskou.¹⁷ „Ide o vyslovene manipulačnú praktiku, pri ktorej sa uplatňujú psychologicky profesionálne postupy.“¹⁸

4.2.1.3 LOGICKÁ ARGUMENTÁCIA

Rečník ju môže použiť vtedy, ak splňa prvé dva predpoklady, teda ak pôsobí dostatočne vierohodne a svojím vystupovaním navodzuje priateľskú atmosféru. Na začiatku sa využívajú argumenty stredne silné, neskôr slabšie a nakoniec tie najsilnejšie.¹⁹ „S možnosťami logickej argumentácie je bežne spojená predstava o jej všemocnosti. Skutočnosť je iná. Zvíťaziť v logickom dueli vôbec neznamená, že 'porazený' bol

¹⁶ Klapetek, M.: Komunikace, argumentace, rétorika. 1. vyd. Praha, Grada Publishing, a.s. 2008. ISBN 978-80-247-2652-6., s. 89

¹⁷ Tamtiež, s. 89

¹⁸ Tamtiež, s. 89

¹⁹ Tamtiež, s. 90

presvedčený. Pravdou môže byť niekedy pravý opak – porazený sa vo svojom názore ešte viac utvrdí.²⁰

4.3 REČNÍCKY PREJAV, JEHO PREDMET A FUNKCIA

4.3.1 PREDMET REČNÍCKEHO PREJAVU

Za predmet rečníckeho prejavu sa považuje „vec“, ktorú chce rečník posunúť ďalej svojim poslucháčom, teda to, o čom bude rečník hovoriť. Môže to byť vec reálna, rečníkovi aj poslucháčom dobre známa a blízka, ale aj niečo zložitejšie, prípadne imaginárne.²¹

4.3.2 FUNKCIA PREJAVU

„Funkcia rečníckeho prejavu predstavuje cieľ, pre ktorý sa prejav realizuje. Ide však o cieľ existujúci mimo rečníka, daný vonkajšou skutočnosťou. Teda nie je to cieľ, ktorý chce rečník dosiahnuť iba na základe vlastného rozhodnutia (v tom prípade by bol iba subjektívnym činiteľom). Napriek celkom evidentnej multivariabilite funkcií a cieľov rečníckych prejavov, ide vždy o jednu zo štyroch funkcií rečníckych prejavov, ktoré možno pokladať za kľúčové. Sú to tieto:

1. Funkcia informačná (oznamovacia, všeobecná),
2. Funkcia náučná (odborná)
3. Funkcia výchovná (agitačná, apelačná, presvedčovacia),
4. Funkcia špecifická (príležitostná), funkcia na základe konkrétnej udalosti.²²

²⁰ Klapetek, M.: Komunikace, argumentace, rétorika. 1. vyd. Praha, Grada Publishing, a.s. 2008. ISBN 978-80-247-2652-6, s. 90

²¹ Holič, Š.: Rétorika. Nitra, ENIGMA 2004. ISBN 80-85471-99-X., s. 21

²² Tamtiež, s. 21

4.4 JAZYKOVÉ A MIMOJAZYKOVÉ PROSTRIEDKY

4.4.1 JAZYKOVÉ PROSTRIEDKY (LINGVISTICKÉ ČINITELE)

Lingvistické činitele sú slová, ktoré rečník bežne používa pri svojom rečníckom prejave. Zohrávajú v ňom veľmi dôležitú úlohu, pretože každé slovo má v rečníckom prejave svoje rozhodujúce postavenie. Slovo je považované za najpresvedčivejší výrazový prostriedok, ktorý používa rečník na vyjadrenie svojich vlastných myšlienok, pričom všetko ostatné je sekundárne. V každom jazyku plní slovo viacero funkcií. Nominatívnu, signifikatívnu, komunikatívnu a pragmatickú funkciu.²³

4.4.2 PARALINGVISTICKÉ (MIMOJAZYKOVÉ. NONVERBÁLNE ČINITELE)

Za paralingvistické činitele sú považované tie, ktoré človek vníma svojimi zmyslami. Patrí sem mimika, gestikulácia, posturika, proxemika, kinezika, haptika a reč očí. Hneď po jazykových prostriedkoch sú pri rečníckom prejave druhé najdôležitejšie. Poslucháč rečníckeho prejavu nevníma iba slová, teda obsah prejavu, ale aj jeho formu a spôsob podania. Obsah rečníckeho prejavu odráža intelekt, vzdelanie a jazykové zručnosti rečníka, pričom forma prejavu takisto svedčí o rečníckovej profesionalite.²⁴

²³ Holič, Š.: Rétorika. Nitra, ENIGMA 2004. ISBN 80-85471-99-X., s. 20

²⁴ Tamtiež, s. 21-22

4.5 PÍ SOMNÝ PREJAV, JEHO PREDMET A FUNKCIA

4.5.1 PREDMET PÍ SOMNÉHO PREJAVU

Za predmet písomného prejavu sa považuje istá vec, ktorú adresuje odosielateľ prijímateľovi. Vec môže byť známa pre obe strany. Vtedy ide o komunikovanie podrobnejších detailov, poskytovanie nových poznatkov a informácií. Ak je vec neznáma, odosielateľ vynakladá presvedčovacie úsilie a používa argumenty na to, aby druhú stranu presvedčil vo svoj a prípadne aj v spoločný prospech.

4.5.2 FUNKCIA A CIEĽ PÍ SOMNÉHO PREJAVU

Podobne ako aj pri rečníckom prejave, funkcia písomného prejavu predstavuje cieľ, pre ktorý sa prejav realizuje. Písomný prejav má tri funkcie:

1. Funkcia oznamovacia (napr. list)
2. Funkcia presvedčovacia (napr. žiadosť o sponzorstvo)
3. Funkcia príležitostná (napr. sťažnosť)

4.5.3 JAZYKOVÉ PROSTRIEDKY

Jazykové prostriedky zohrávajú tak ako v rečníckom, aj v písomnom prejave veľmi dôležitú úlohu. Slovo sa aj v písomnej forme považuje za najpresvedčivejší prostriedok a má svoje rozhodujúce postavenie. Jedinou nevýhodou písomného prejavu je neosobnosť. Chýba vzájomná interaktivita a osobná prítomnosť obidvoch strán. Na druhej strane, v písomnom prejave môže jeho autor argumenty dokonalejšie prepracovať, prípadne sa k nim vrátiť a upraviť ich. Je dokonca dokázané, že ľudia sú pri písaní viac asertívni a dokážu lepšie presadiť vlastné názory a použiť správne argumenty.

4.5.4 MIMOJAZYKOVÉ PROSTRIEDKY

Tak ako sa v rečníckom prejave kladie dôraz na mimojazykové prostriedky (gestikuláciu, mimiku, posturiku, ...), písomný prejav by mal mať správnu štruktúru, umiestnenie jednotlivých prvkov, akými sú oslovenie, dátum, pozdrav a pod. Ide teda o celkovú úpravu písomného prejavu. Záleží však aj na tom, či má písomný prejav formálny alebo neformálny charakter. Pri formálnom liste, akým je napríklad žiadosť, je

úprava prísnejšia a od autora sa očakáva, že bude ovládať všetky predpísané normy. V minulosti sa kladol veľký dôraz aj na úhladnosť a čitateľnosť písma. V súčasnosti sú písomné prejavy prehľadné aj vďaka vyspelejšej technike, ktorá ľuďom uľahčuje samotné písanie a úpravu.

4.6 PRESVIEDČANIE VERZUS ARGUMENTOVANIE

Ešte pred analýzou slova argumentácia, je dôležité poukázať na rozdiel medzi presvedčaním a argumentovaním. Presvedčanie je ľudská aktivita, ktorá slúži na ovplyvnenie myslenia a konania niekoho iného, pričom argumentovaním vyjadrujeme vlastné úsudky o pravde. Je však potrebné zdôrazniť, že každá argumentácia v sebe zahŕňa prvky presvedčania, hoci pri presvedčaní sa argumenty nepoužívajú. Rozdiel medzi týmito termínmi je často rozporuplný, ale zahŕňa v sebe dôležité faktory, ktorými sú vzťah medzi autorom argumentácie a obecnstvom, podobne ako aj odlišné účely argumentov. Konkrétne pri písaní argumentov sa kladie minimálny dôraz na snahu presvedčiť niekoho, inokedy to môže byť našim jediným úmyslom. Ak by sme to mali zhrnúť, rozdiel medzi presvedčaním a argumentáciou môže byť veľakrát mäťúci, preto sa presvedčanie niekedy nazýva aj propagovaním, či propagandou. Tá sa najviac používa v politickej reči, pri obchodovaní a mnohých iných pokusoch ovplyvniť človeka a jeho správanie.²⁵

4.6.1 VNÚTORNÁ DEFINÍCIA ARGUMENTU

„Aby sme čo najlepšie pochopili termín argument, niekedy je lepšie odkloniť sa od zložitých definícií a snažiť sa pozrieť na konkrétnu situáciu, ktorá patrí medzi najčastejšie, kedy dochádza k argumentácii.

Teenager: (utekajúc k dverám si obúva topánky) „Ahoj, vidíme sa neskôr!“

Otec dieťaťa: „Kedy plánuješ prísť domov?“

Teenager: (držiac polootvorené dvere) „Myslím, že toto sme už vyriešili. Budem doma okolo druhej.“ (Druhá veta vyslovená veľmi rýchlo a nezrozumiteľne)

²⁵ RAMAGE, D.J.; BEAN, C.J.: Writing arguments. United States of America. ALLYN & BACON 1995. ISBN 0-02-398145-8, s. 3-5

Otec dieťaťa: (so zhrozeným výrazom v tvári) „Toto sme teda neriešili. Nebudeš von do druhej rána. Vrátiš sa o polnoci.“²⁶

Týmto spôsobom dochádza k výmene názorov, priam až hádke, ktorá môže viesť k argumentácii, ale až vtedy, keď napríklad teenager vysloví vetu: „Ale veď ja mám už osemnásť.“ Toto je argument, ktorý však častokrát súvisí aj s úrovňou asertivity zúčastnenej osoby. Záleží už len na druhej strane, či argument príjme a stotožní sa s ním, alebo či sa z toho opäť stane hádka. Môže však nastať situácia, že druhá strana vysloví protiargument typu: „Aj tak musíš prísť o polnoci, pretože mi musíš ešte s niečím pomôcť!“ Takto to môže ísť dookola, čím sa budú vytvárať stále nové argumenty. Prišli sme však na to, že argument vzniká iba vtedy, ak sú dodržané dve podmienky:

1. súbor dvoch alebo viacerých konfliktných poznámok
2. pokus vyriešiť konflikt s odvolaním sa na príčinu

Dobry argument si však žiada oveľa viac. Ak má byť naozaj efektívny, jeho autor sa zaväzuje objasniť prezentované dôvody. Vyššie uvedený argument „Ale veď ja mám už osemnásť“ sa javí byť nedostačujúci. „Mal by som mať dovolené sám si určiť hodiny príchodu domov.“ Takýto argument znie absurdne. Rodičia svojho dieťaťa predsa vedia, koľko má rokov. Každým svojim vyjadrením bude musieť mladý človek počítať s otázkami, ktoré sa vynoria v mysliach jeho rodičov: Aké je právne postavenie osemnásťročného?, Je dieťa dostatočne mentálne vyspelé na to, aby trávilo svoj voľný čas mimo domova aj vo večerných hodinách? V argumentácii a vôbec pri výmene názorov ide hlavne o objasnenie si požiadaviek a očakávaní oboch strán. Dokonca aj prvotným významom slova „argumentovať“ je „vyjasniť“.²⁷

4.6.2 ČO MOŽNO POUŽIŤ AKO ARGUMENT

Povaha a podstata argumentácie je založená na skúmaní, odkiaľ brať a neskôr použiť vhodné argumenty. Odborná literatúra poskytuje mnoho delení, jedným zo základných a najľahšie pochopiteľných je delenie na:

²⁶ RAMAGE, D.J.; BEAN, C.J.: Writing arguments. United States of America. ALLYN & BACON 1995. ISBN 0-02-398145-8, s.6

²⁷ Tamtiež, s.6-7

Dôkaz

V súvislosti s argumentáciou sa zvykne hovoriť o tzv. očividnom 'ad oculos' dôkaze. Už len z logického hľadiska je jasné, že človeka presvedčíme tak, že mu danú vec ukážeme, prípadne ho zoberieme na nejaké miesto, kde sa dôkaz nachádza. Toto je najlepšia možnosť, ako niekoho presvedčiť, hoci nie je vždy dostupná. Využíva sa hlavne vo vede pri pokusoch.²⁸

Fakty a merateľné údaje

„Táto oblasť argumentov 'z druhej ruky' môže byť istou náhradou očividnosti. Je tu však problém v tom, že samotná veda ako 'zdroj faktov' sa neustále vyvíja a že u štatistik nikto nikdy nevie, kto a s akým zámerom ju tvoril. Problém spočíva v tom, že prípadné spoľahlivé zistené údaje a fakty je vždy nutné interpretovať a práve táto interpretácia nebýva obvykle vôbec jednoznačná.“²⁹ Stáva sa, že aj rovnaké fakty môžu svedčiť v prospech niekoľkých navzájom odlišných a veľakrát protichodných koncepcií. Pri argumentácii s laikmi je výber faktov veľmi selektívny. Vedecké a overené fakty sú prijímané tam, kde korešpondujú s nasledujúcim názorom. Moc argumentov je však obmedzená, čo ukazujú mnohé vedecké diskusie a spory ohľadom interpretácie vedecky overených faktov.³⁰

Osobná skúsenosť a svedectvo o nej

To, čo človek sám zažil, mu už nikto nevezme a ani nevyhovorí. Osobnú skúsenosť čerpá človek zo zmyslových poznatkov, teda z toho, čo niekedy videl, počul a čoho bol sám osobne svedkom. Skúsenosť s čímkoľvek však býva závislá na náhode a niekedy to býva tak, že to, čo sa vo všeobecnosti považuje za dobro, v praxi sa javí ako zlá skúsenosť a naopak. Podobne je to aj so vzťahom medzi človekom a politickým, ekonomickým a náboženským systémom, ktorý je takisto postavený na osobnej skúsenosti. Stáva sa to aj pri vyučovaní cudzieho jazyka. Gramatické javy či spojenia, ktoré sa žiaci učia z učebníc, nie vždy platia aj v praxi. Ak je učiteľ dostatočne jazykovo zdatný a má osobnú skúsenosť,

²⁸ Klapetek, M.: Komunikace, argumentace, rétorika. 1. vyd. Praha, Grada Publishing, a.s. 2008. ISBN 978-80-247-2652-6, s. 90-91

²⁹ Tamtiež, s.91

³⁰ Tamtiež, s. 91

je možné, aby študentom vysvetlil, že existuje niekoľko iných alternatív, ako vyjadriť napr. určitý jav.³¹

Prirovnávanie a podobenstvo

Považuje sa za osvedčený a pomerne frekventovaný argument, hoci niekedy neúčinný. Tým pádom sa podobenstvá používajú ako rečnícke figúry a okrasy. Napríklad príslovie „Ryba smrdí od hlavy“ sa často používa ako argument pri náprave spoločnosti od jej najvyšších miest.³²

Autorita

„Je tradične jedným z rozhodujúcich argumentačných nástrojov. Hlas autority platí tam, kde je autorita ako autorita uznávaná. Všeobecne uznávaných autorít je veľmi málo a jednoducho je nemožné argumentovať ani pomocou tých najznámejších argumentov. Najväčším argumentom pre čokoľvek bola a je Biblia. Autority bývajú veľmi často prezentované formou poučiek.“³³ Stáva sa aj to, že rozhodujúca je autorita autora poučky. Ak nie je uznávaný jej autor, neuznáva sa ani samotná poučka, hoci častokrát aj neznámi a neuznávaní autori poučiek môžu mať pravdu. Prílišné spoliehanie sa na autority môže viesť k javu, ktorý sa nazýva citatománia.³⁴

³¹ Klapetek, M.: Komunikace, argumentace, rétorika. 1. vyd. Praha, Grada Publishing, a.s. 2008. ISBN 978-80-247-2652-6, s. 91

³² Tamtiež, s. 92

³³ Tamtiež, s. 92

³⁴ Tamtiež, s. 92

4.7 VYHODNOTENIE VÝSKUMNEJ ČASTI

Výskumná časť diplomovej práce je rozdelená do dvoch častí. Predmetom skúmania v prvej časti boli učebnice, ktoré sa využívajú ako didaktické pomôcky pri vyučovaní anglického jazyka na gymnáziách a obchodných akadémiách pre tretí a štvrtý ročník. Výskum sa zameriava predovšetkým na množstvo a rozdielnosť cvičení, ktoré sú zamerané na rozvíjanie argumentácie, vhodnej argumentačnej lexiky a jej využitie v praxi. Ide o porovnanie troch učebníc, ktoré sa používajú na gymnáziách a troch využívaných na obchodných akadémiách. V práci sú uvedené aj ukážky niekoľkých cvičení z učebníc anglického jazyka.

Druhá časť výskumu sa orientuje na konkrétne práce, ktoré vypracovali študenti tretieho ročníka gymnázia a obchodnej akadémie. Ide hlavne o ich porovnanie a textovú analýzu, ktorá bola v tomto prípade využitá ako najvhodnejšia výskumná metóda. Výskum si všíma štruktúru žiadosti o sponzorstvo, využitie tzv. linking words a výskyt vhodných argumentov, ktoré študenti mali použiť. Je potrebné spomenúť, že študenti oboch typov škôl, teda gymnázia a obchodnej akadémie sa predtým už s argumentáciou stretli vo vyučovacom procese. Formálna aj obsahová stránka žiadosti im bola dostatočne vysvetlená. Prostredníctvom učebníc, ktoré študenti využívali, si mali možnosť žiadosti pozrieť a neskôr ich aj vypracovať. Najprv v skupinách, potom aj samostatne. Vysvetlenie a vyučovanie argumentácie prebehlo na niekoľkých vyučovacích hodinách, ale aj samostatnou prácou s lexikou. Výskum sa zameriava na písomný prejav študenta. Jeho úlohou bolo počas 45-minútovej vyučovacej hodiny vypracovať žiadosť o sponzorstvo v rozsahu jednej A4 strany. Študenti svoje práce neskôr prepísali na počítačoch, aby sa predišlo nečitateľnosti a aby výskum prebehol bez problémov. Skúmanie správnej argumentácie v ústnom prejave študentov by bolo časovo a technicky veľmi náročné, no do budúcnosti sa takýto výskum nevyklučuje.

4.7.1 UČEBNICA HEADWAY (UPPER INTERMEDIATE)

Táto učebnica je určená pre jazykovo zdatných študentov stredných škôl, ktorí sa radia do kategórie vyššie pokročilí.

Príklad: Unit 3 / Strana 24 / Speaking / A maze

Work in groups of four. You have a problem and you must decide collectively what you are going to do. Talk together until you all agree on the decision to make. Carry on talking and making decisions until you get out of the maze.

Post maze activity. When you have finished, discuss these questions:

How did you make your decisions?

Was everybody involved?

Did one person dominate?

Were your decisions democratic?

Naučiť sa argumentovať majú možnosť v tretej kapitole prostredníctvom návodu ako napísať formálny list. Študenti však najprv musia zvládnuť a osvojiť si dostatočne bohatú slovnú zásobu týkajúcu sa práce, zamestnania, opisu charakterových črt a pod. Nejde iba o memorovanie slov a fráz, ale takisto o voľné rozprávanie na hodine. V sekcii „Speaking“ pracujú študenti v štvorčlenných skupinách. Učiteľ je zadávateľom určitého problému a skupinka študentov diskutuje o tom, čo robiť, ako daný problém riešiť, kým sa spoločne nezhodnú na konečnom rozhodnutí. Každý člen skupiny by mal vysloviť vlastné názory a použiť také argumenty, aby presvedčil svojich kolegov. Po skončení tejto aktivity, nasleduje ďalšia. Úlohou študentov je zodpovedať na otázky, ako sa rozhodli, či bol každý člen skupiny zahrnutý do riešenia problému, či v skupine niekto dominoval, či boli konečné rozhodnutia v súlade s demokraciou a pod.

Príklad: Unit 3 / Strana 26 / Writing / Style of formal letters

Here is a letter of application for a job. There are no grammatical mistakes, but there are mistakes of other kinds:

The punctuation is wrong

The style is too informal

Some of the information is irrelevant

Conventions are broken e.g. of address, salutation, position of sender's name.

In pairs, study it carefully and discuss the mistakes. Then rewrite the letter correctly. There are similar mistakes on the envelope. Correct them.

V sekcii „Writing“ je úlohou študenta pozrieť sa a prečítať si formálny list (žiadosť o prácu), v ktorom sa však nachádzajú gramatické chyby. Študent má opraviť interpunkciu,

nájsť vety, ktoré sám považuje za príliš neformálne, nepodstatné informácie a zamerať sa má aj na porušené konvencie týkajúce sa umiestnenia adresy, pozdravu a mena odosielateľa. Študentom je povolené pracovať vo dvojiciach, spoločne prediskutovať chyby a list prepísať do správnej formy, pričom všímať si majú aj chyby vyskytujúce sa na obálke. Ďalšou úlohou študenta je napísať vlastnú žiadosť o prácu, do ktorej má zahrnúť informácie o tom, kde videl inzerát a stručne popísať, prečo sa o danú prácu zaujíma a aké kvalifikácie má. V závere je potrebné požiadať o ďalšie detaily a taktiež poprosiť o žiadosť na vyplnenie.

Príklad: Unit 7 / Strana 56 / Reading and speaking

How many capital cities have you been to?

Which do you like the most / the least and why?

Argumentovať sa študenti majú možnosť naučiť aj v siedmej lekcii učebnice Headway Upper Intermediate. Po prečítaní článku je úlohou študentov zodpovedať na niekoľko otázok a vysloviť svoj vlastný názor s použitím argumentačných fráz. Po zodpovedaní týchto otázok študenti pracujú v dvoch skupinách, pričom prvá má zostaviť zoznam výhod a nevýhod života v meste a tá druhá zoznam výhod a nevýhod života na dedine. Na záver si študenti zoznamy porovnajú a diskutujú.

Príklad: Unit 7 / Strana 62 / Writing / Presenting an argument

Joining a contrasting ideas in A with a linking device in B and a sentence in C

<i>I tried to ring you yesterday,</i>	<i>although</i>	<i>I am afraid I cannot come.</i>
<i>We had a good game of tennis</i>	<i>however</i>	<i>The rain.</i>
<i>Thank you for your invitation.</i>	<i>but</i>	<i>He continued to compose music.</i>
<i>I went to work</i>	<i>nevertheless</i>	<i>You weren't in.</i>
<i>Beethoven was deaf from the age of forty</i>	<i>despite</i>	<i>I was not feeling well</i>

Sekcia „Writing“ v siedmej kapitole učí ako prezentovať svoj vlastný argument. V cvičení má niekoľko viet, ktoré musí pospájať a dať do správneho tvaru s použitím daných spojok.

Príklad: Unit 7 / Strana 63 / Writing / Comparisons and contrasts

Write two sentences about the following pairs of words, saying in what ways they are similar and different. Example:

Hotel and Hostel. Both are places where you can stay the night, but hostels are often for students and are quite cheap, while hotels are more luxurious and can be very expensive.

Teacher – Profesor

Restaurant – Snack bar

Doctor – Surgeon

Naučiť sa argumentovať a vysloviť svoj názor je možné aj prostredníctvom porovnania a poukázania na kontrasty. V ďalšom cvičení študenti musia napísať aspoň dve vety na jednotlivé páry slov a povedať v čom sa líšia a v čom sú si podobné.

Príklad: Unit 7 / Strana 63 / Writing an essay

<i>Paragraph 1: Introduction</i>	<i>We are living in a world of mass communication, and it is now possible to know what is happening in every corner of the world.</i>
<i>Paragraph 2: Good and bad points of television</i>	<i>Television has several advantages ...</i>
<i>Paragraph 3: Good and bad points of newspapers</i>	<i>Newspapers, however...</i>
<i>Paragraph 4: Your personal opinions</i>	<i>Personally, I...</i>
<i>Paragraph 5: Conclusion</i>	<i>Finally, to sum up, ...</i>

Jedným z najlepších spôsobov, ako precvičovať argumentáciu je písanie esejí. Úlohou učiteľa je naučiť študentov tzv. link words, ktoré sa pri jej písaní často využívajú. Patrísem napr. firstly, secondly, in my opinion, on the other hand, furthermore, personally, however, although, finally, to sum up a pod. Študent sa má naučiť nielen ich význam, ale aj ich vhodné postavenie v texte. Učiteľ zadá tému podľa učebnice 'Newspapers or television? - Which is better for finding out what is happening in the world?'. Návod ako esej písať, čomu sa venovať v jednotlivých odsekoch je uvedený v učebnici. Študenti majú na výber.

Buď napíše esej podľa vyššie uvedeného návodu, prípadne si vyberú inú z ponúknutých tém, pričom zachovajú jej štruktúru. Alternatívne témy sú:

'The advantages and disadvantages of military service.'

'Capital punishment – is there ever a case for it?'

'Which is better – the book or the film of the book?'

4.7.2 UČEBNICA MATRIX (INTERMEDIATE)

Učebnica Matrix sa využíva na výučbu anglického jazyka na stredných školách a je určená mierne pokročilým študentom.

Príklad: Unit 1 / Strana 11 / Speaking / Having a discussion

Say what I think

Personally, I don't think that ... is necessary to be ...

It seems to me that ... is important quality if you are a ...

In my opinion, ... is essential if you want to be...

Invite my partners to speak

What about you, Peter? What's your opinion, Peter?

What do you think, Peter?

Hneď v prvej kapitole ponúka niekoľko užitočných fráz, ktorými sa bežne vyjadrujú vlastné názory a nútia ostatných partnerov k tomu, aby sa takisto vyjadrili k danej problematike. Pri diskusii je potrebné, aby sa jej zúčastnili minimálne dve osoby, ktoré vedia správne voliť slová na vyjadrenie vlastného názoru, prípadne argumentovať. Svoj názor má šancu vyjadriť každý študent. Dôležité je však, aby sme toho, s kým diskutujeme oslovovali vlastným menom, čo ho ešte viac povzbudí a naštartuje k diskusii.

Príklad: Unit 2 / Strana 24 / Listening / Identifying statements

You are going to hear part of an interview with Alex. Before you listen, read through the statements carefully. While you listen, decide whether Alex made these statements or not.

Write true or false, yes or no.

I saw an advert for the job in a local newspaper.

*I've taken part in over 15 parades.
I'm not allowed to wear my own clothes.
I'm paid extra to work at short notice.
I sometimes find it difficult to stand still.*

Vhodným cvičením, ktoré učí študentov vysloviť vlastný názor, prípadne ho obohatiť o argument je cvičenie, kedy učiteľ pustí pomocou audio didaktickej pomôcky text na počúvanie. Žiaci si však predtým prečítajú niekoľko viet, ktoré môžu a nemusia byť pravdivé. Ich úlohou je v texte zachytiť a zapísať, čo správne naozaj bolo a čo nie. Po vypočutí audio nahrávky nasleduje konverzácia a kontrola výsledkov.

Príklad: Unit 5 / Strana 64 / Reading / Understanding the task

Úlohou žiaka je prečítať si krátky článok na tému Ambície. V texte sa nachádzajú vynechané slová, ktoré si zatiaľ nemá všímať. Zamerať sa má na kontext a rozhodnúť:

Ktorý odsek sumarizuje autorove názory na ambície

Ktorý odsek hovorí o pozitívnych aspektoch ambícií.

Ktorý odsek vysvetľuje význam a možný účinok ambícií.

Ktorý odsek hovorí o negatívnom vplyve ambícií.

V piatej kapitole učebnice Matrix sa majú možnosť študenti oboznámiť s konkrétnymi výrazmi, ktoré sa používajú pri prezentácii názorov, návrhov riešení problému a argumentovaní. Ide o tzv. link words. Ich úlohou je naučiť sa ich význam, pozíciu v texte, v ústnom prejave a ich vhodné využitie. Následne sa žiaci vrátia k textu a pokúsia sa správne doplniť vynechané medzery. K dispozícii majú na výber z troch možností.

Príklad: Unit 5 / Strana 64 / Speaking and writing / Choosing link words

- 1. In order in which something happens*
- 2. A new point giving an example of the same thing*
- 3. A new point giving an example of a different thing*
- 4. A summary of what you have said*
- 5. A result of what has been said*

Put these words into five groups: in addition, in conclusion, lastly, moreover, however, finally, on the contrary, at last, nevertheless, last but not least, the first, as

a result, first of all, therefore, secondly, on the other hand, furthermore, so, to sum up, while

Žiaci majú pred sebou niekoľko slov a argumentačných fráz, ktoré musia začleniť do piatich skupín podľa ich charakteru.

Príklad: Unit 5 / Strana 65 / Grammar / Style

Úlohou učiteľa je naučiť žiakov ďalšie užitočné frázy spájajúce sa s argumentáciou. Mierne pokročilí študenti sa učia namiesto fráz „I think...“ a „I feel...“ používať viac neosobné frázy ako napríklad:

It can be argued that ... (impersonal it + the passive)

Some people argue that ... (impersonal some people)

It is also obvious that ... (it + adjective)

It is undoubtedly true that ... (undoubtedly for emphasis)

Žiaci potom samostatne pracujú na prepísaní viet, pričom používajú vyššie uvedené a osvojené frázy.

Príklad: Unit 5 / Strana 65 / Writing

I think ambition is destructive. (It can be argued that ambition is destructive)

I think it's true that people would get nowhere without ambition. (It is also obvious that people would get nowhere without ambition.)

Príklad: Unit 5 / Strana 66 / Speaking / Persuading and reaching a decision

Complete this conversation about a weekend away. Use these phrases: What about you?, But what about...?, Have we decided on, It seems to be, And I'm sure you'd agree that..., Don't you think that?, Do we all agree that...

Tom: So _____ where we are going?

Sarah: Well I'd like to go camping in the mountains. _____

Janet: I'm not sure. _____ going to the beach would be better?

Tom: I agree. There's more to do at the beach.

Sarah: _____ skiing?

Tom: There's not enough snow at this time of year.

Janet: _____ waterskiing is just as exciting.

Sarah: Yes, but...

Tom: So _____ the beach is the best place to go?

Janet: Yes...

Sarah: Well, _____ the most popular choice.

Predpokladá sa, že žiaci si už osvojili argumentačné frázy a slová, preto môžu medzisebou diskutovať na určitú tému. Pracovať môžu vo dvojiciach, prípadne v malých skupinách. Využívajú vety, ktoré sú uvedené v učebnici s tým, že ich dokončia a použijú vhodný výraz.

Príklad: Unit 5 / Strana 67 / Writing / An argument for and against

Read the composition. Which paragraph refers to:

Specific problems for young people?

The writer's opinion about fame?

Problems famous people may have in general?

The good things about fame?

Žiaci majú opäť pred sebou krátky článok a po jeho prečítaní majú rozhodnúť, na čo sa vzťahuje každý z odsekov. Takisto majú vybrať najvodnejšiu spojku, tzv. link word.

4.7.3 UČEBNICA MATRIX (UPPER-INTERMEDIATE)

Učebnica Matrix (Upper Intermediate) sa využíva predovšetkým na gymnáziách a jazykových školách a je pre študentov radiacich sa do kategórie „vyššie pokročilí“. Je rozdelená do desiatich kapitol, pričom niektoré z nich sú zamerané na vyučovanie argumentácie či už v písomnom, alebo ústnom prejave.

Príklad: Unit 2 / Strana 19 / Speaking / Different worlds

Úlohou študentov je detailne si všimnúť niekoľko obrázkov ukazujúcich rôznorodosť sveta a ľudí. Rozdelení do malých skupín majú každý z obrázkov opísať a porozmýšľať, aký odkaz každý obrázok dáva. V skupinách, ktoré vytvorili ďalej odpovedajú na niekoľko otázok, pričom v odpovediach majú využiť argumentačné frázy, ktoré sú v knihe uvedené.

Question: How would you feel if you and your family went to live in another country for a short time / permanently?

Use these expressions: On the one hand...on the other hand ; Although I'd...I certainly wouldn't ; Of course I'd...but I'm not sure ; ...

Ide predovšetkým o to, aby študenti argumentačné frázy poznali a vedeli ich aj aktívne používať vo svojom ústnom prejave.

Príklad: Unit 3 / Strana 37 / Speaking / Picture based discussion

Študenti majú pred sebou podobnú úlohu ako v predchádzajúcej lekci, tentokrát však pracujú vo dvojiciach. Obrázky, nad ktorými sa majú zamyslieť ukazujú ľudí na rôznych verejných či kultúrnych podujatiach. Študenti majú vedieť najprv popísať, o aké podujatie ide a ako sa postavy z obrázkov pravdepodobne cítia. Vyberú si jeden z obrázkov a ich úlohou je pripraviť si krátku dvojminútovú prezentáciu, ktorú majú prečítať ako príspevok do televíznych novín.

In pairs, talk about what is happening in these pictures. Choose one picture and prepare a short presentation. Imagine you are both presenting a TV news item on the event.

Je to cvičenie, ktoré rozvíja nielen komunikačné schopnosti, ale aj kreativitu a odbúrava strach z verejného vystupovania, pretože príspevok majú prezentovať pred svojimi rovesníkmi ako pred publikom. Pod cvičením je niekoľko rád o tom, ako udržiavať s divákmi očný kontakt, ako docieľať to, aby boli spolužiaci koncentrovaní a sústredili sa na ich prejav. Po prezentácii všetkých príspevkov nasleduje diskusia o aktuálnom dianí vo svete, pričom je tu opäť pomôcka s frázami, ktoré sa používajú pri argumentácii.

Agree: That's absolutely right., True., That's exactly what I think., I couldn't agree with you.

Disagree: I'm not sure if that's strictly true., You have a point there but..., Actually, I'm not sure if I agree with that.

Príklad: Unit 5 / Strana 63 / Speaking / Discussion

Piata kapitola ponúka v sekcii Speaking hneď na úvod niekoľko nových a vhodných argumentačných fráz, ktoré študenti neskôr využijú pri diskutovaní na zadanú tému. Téma znie: Myslíte si, že muži a ženy hľadajú v živote to isté?

Use fillers and connectors: Anyway, True – but, As a matter of fact..., ...sort of..., Believe me, ...

Question: Do you think men and women are looking for the same thing in life? Why (not)?

Študenti diskutujú, snažia sa odpovedať na zadanú otázku a pomáhajú si uvedenými frázami. Voľná diskusia v triede dovoľuje študentovi voľne prezentovať názory a učí ho nebáť sa vysloviť ich.

Príklad: Unit 5 / Strana 65 / Writing / Writing an argument for and against

V piatej kapitole sa okrem rozvoja rečových schopností, učebnica zameriava aj na písomný prejav. Témou článku, ktorý si majú študenti prečítať je klonovanie. Najprv o ňom diskutujú, neskôr vypracovávajú cvičenie, ktoré učí používať slová ako napr. : *accept, reject, agree, disagree, consider* a pod. Teda slová, ktoré neskôr použijú vo svojej písomnej práci. Aj v ďalších cvičeniach sa stretávajú s novou lexikou ako napr. : *however, whereas, while, in spite of, despite of, ...* Záverečnou úlohou je vypracovanie práce, kde použijú novonaučenú lexiku. *Téma znie: Bohatí by sa mali o svoj majetok podeliť s chudobnými.*

4.7.4 UČEBNICA INTERNATIONAL BUSINESS ENGLISH (A COURSE IN COMMUNICATION SKILLS)

Učebnica International Business English je určená študentom obchodných akadémií a odborných škôl s rozšíreným vyučovaním cudzieho jazyka. Zameriava sa nielen na jazykové, ale aj písomné zručnosti.

Príklad: Unit 1 / Strana 3 / Listening / First impressions

A Listen to the recording. You'll hear some visitors to an Office being greeted and welcomed.

- 1. Which of the visitors are greeted in the most friendly and efficient way?*
- 2. Which of the visitors are made to feel most welcome?*

B Work in small groups. Ask your partners these questions:

What do you consider difficult and/or enjoyable about talking to...

Someone you've never met before?

A superior or someone who could influence your future career?

Someone who is considerably older than you?

A foreigner? (perhaps consider several nationalities)

A member of the public?

V prvej kapitole knihy s názvom 'Face to face' sa majú študenti možnosť naučiť, ako správne komunikovať s obchodnými partnermi, zákazníkmi a ako vhodne argumentovať v rôznych situáciách obchodnej činnosti. Prvé cvičenie na počúvanie poskytuje názornú ukážku toho, aké najvhodnejšie pozdravy a uvítacie frázy sa zvyknú používať pri prvom kontakte s ľuďmi, ktorí vstúpia na pracovisko, do kancelárie a pod. Ide predovšetkým o dôraz na prvý dojem, ktorý by mala jedna aj druhá strana vzbudiť. Úlohou študentov je zodpovedať na dve otázky a vysloviť svoj názor. Druhou úlohou je práca v malých skupinách. Formou diskusie majú študenti nájsť odpovede na niekoľko ďalších otázok. Po zodpovedaní všetkých otázok, vyslovení vlastných názorov sa študenti dostávajú k úlohe, ktorá spočíva v učení sa, prípadne opakovaní nových slov. Cvičenie ich doslova núti k tomu, aby tvorili nové prídavné mená týkajúce sa vzbudzovania prvého dojmu.

C What impression do you try to give to the people you deal with in bussiness?

What impression do you try not to give? Add some more adjectives to these lists:

I try to be: pleasant, sincere, efficient,

I try not to be: unfriendly, shy, aggressive,

Štvrté cvičenie je akýmsi zhrnutím všetkých doterajších aktivít. Ide teda o spätnú väzbu, ktorú získavajú študenti jeden od druhého. Opäť formou diskusie si navzájom kladú otázku prečo a zamýšľajú sa nad dôležitosťou prvého dojmu.

D Find out from your partners why they think it's important to give a good first expression when greeting and meeting someone. What should a receptionist (or the first person a visitor meets) in an office say when they greet a visitor?

Kým sa v prvej kapitole kládol dôraz na hovorové zručnosti, v druhej kapitole ide o rozvíjanie písomných zručností. Študentom je poskytnutý jasný návod k tomu, ako správne napísať obchodný list, ako vypísať obálku, ako sa píše účastnícky d'alekopis, prípadne aj telex. V prvom cvičení je úlohou študenta prečítať si vyhlásenie (v angl. j. memorandum) a všímať si rozmiestnenie odosielateľa a recipienta, umiestnenie dátumu a pod. Dôležitá je nielen forma, ale aj obsah. Následne pustí učiteľ študentom audionahrávku s besedou, ktorej obsah je rovnaký ako obsah vyhlásenia. Študenti potom odpovedajú na otázku, aký je rozdiel medzi vyhlásením a besedou.

Príklad: Unit 2 / Strana 11 / Speaking and writing / Letters, telexes and memos

A First, read this memo:

B You will hear a conversation on the same subject. What were the differences between the memo and the conversation?

Tretia úloha spočíva v práci v skupinách. Študenti diskutujú a odpovedajú na niekoľkouvedených otázok, pričom si robia vlastné poznámky.

C Work in small groups. Ask your partners these questions and make notes on their answers:

What are the advantages of communicating with someone in a face-to-face meeting.

What are the disadvantages of this?

What are the advantages of communicating with someone in writing?

And what are the disadvantages of this?

What does the term business English mean to you?

Príklad: Unit 2 / Strana 14 / Grammar / Joining sentences

Ideas in writing can be connected in three different ways:

By using a conjunction:

Time: and, before, after, while, when

Reason, cause or consequence: and, because, so that, so...that, such a...that

Contrast: but, although

By using a linking adverbial phrase (often starting a new sentence):

Time: Before that, After that, And then

Reason, cause or consequence: Because of this, This is why, As a result

Contrast: Nevertheless, However

By using a preposition:

Time: before, after, during

Reason, cause or consequence: because of, due to

Contrast: In spite of

To show PURPOSE, an infinitive clause can be also used: Billing has been computerized in order to save time and money

V závere druhej kapitoly sa nachádza časť, ktorá sa zdá byť jednou z najužitočnejších. Študenti najprv vďaka audio didaktickej pomôcke počúvajú názory skúsených obchodníkov o tom, či a do akej miery je dôležité plánovanie si písania obchodného listu, vyhlásenia a telexu. Následne kniha ponúka sedem užitočných krokov a rád, ako napísať obchodný list so všetkým, čo má obsahovať.

Príklad: Unit 2 / Strana 19 / Listening / To plan or not to plan?

A We asked some business people this question: How do you plan writing a difficult letter, memo or telex? Listen to their answers. Which methods do your partners use before writing a letter in their own language?

B As writing in English is much harder than writing in your own language, careful planning is essential. Look at these ideas and find out your partners' views:

Planning a business letter: 7 Steps

Write down your aim. Why are you writing this letter?

Assemble all the relevant information and documents: copies of previous correspondence, reports, figures etc.

Arrange the points in order of importance. Decide which points are irrelevant and can be left out. Make notes

Write an outline. Check it through.

Write a first draft, leaving space for additions, changes and revisions.

Revise your first draft according to information, grammar and style

Write, type or dictate your final version.

4.7.5 UČEBNICA INSIGHTS INTO BUSINESS

Insights into Business sa využíva na obchodných akadémiách ako prostriedok mnohých užitočných informácií týkajúcich sa obchodu. Je rozdelená do pätnástich kapitol a krok za krokom poskytuje návod na to, ako rozvinúť nielen svoje rečnícke schopnosti, ale napríklad aj to, ako správne napísať životopis, žiadosť, formálny list a pod.

Príklad: Unit 1 / Strana 11 / Speaking / Presenting companies

Work in pairs (Student A and Student B). Student A should look at the information below and Student B at the information on page 146.

Student A

Read the following profile and be ready to play the role of Susan Robertson. Prepare a list of questions that you will need to ask Giancarlo Peretto (played by Student B) in order to complete his profile. Then take it in turns to interview each other.

Examples: How long have you been with your present company?

What are you responsible for?

V prvej kapitole majú možnosť študenti vyskúšať si svoj rečnícky prejav. Po tom, čo si z audio nahrávky vypočujú názorný príklad, pracujú vo dvojiciach. Ide o prezentáciu vlastnej spoločnosti s cieľom vyzdvihnúť predovšetkým pozitíva a presvedčiť druhú stranu o svojich silných stránkach. Žiaci si nakoniec úlohy vymenia a spontánne prejdú na ďalšiu úlohu. Prvý z dvojice si musí naštudovať niekoľko dôležitých informácií o firme, ktorej profil sa nachádza v učebnici. Jeho partner si zatiaľ pripraví niekoľko otázok, pomocou ktorých zistí, do akej miery „svoju“ firmu pozná. Takéto cvičenie rozvíja u študentov kreativitu, slovnú zásobu a pomocou neho sa dá poznať miera asertivity, ktorú žiaci využívajú pri presvedčujúcom úsilí, pri prezentovaní vlastných myšlienok a názorov. Na nasledujúcej strane je v sekcii 'Writing' možnosť vyskúšať si to opačným spôsobom. Študenti majú k dispozícii logo firmy, adresu, údaje o zamestnancoch, ďalšie informácie o firme a pod. Ich úlohou je zostaviť profil firmy. Pomôckou sú pre nich modely z predchádzajúcich cvičení.

Príklad: Unit 1 / Strana 13 / Writing / Company structures

Write a short profile about ICI using the information provided below. Use the MoDo and Virgin Group as models.

Príklad: Unit 2 / Strana 14 / Vocabulary / Recruitment

A Look at the five job advertisements below and the extracts from five letters of application on the following page. Match each letter with the corresponding advertisement.

B Read through the advertisements again and make a list of all the words and expressions used to describe a) the job requirements b) benefits offered by a job.

V druhej kapitole sa študenti učia písať životopis a písomnú žiadosť, pričom sa zároveň oboznamujú s rozdielom medzi nimi. Úvod kapitoly poukazuje na dôležitosť týchto dvoch útvarov, ktoré v sebe skrývajú veľkú silu presvedčenia a sú prvým a veľmi dôležitým krokom k novému zamestnaniu. Prvým krokom je oboznámenie sa s inzerátom uverejneným v novinách, ktorý ponúka pracovné miesto. Študenti si pozorne prečítajú päť rôznych inzerátov, snažia sa im porozumieť a pripoja k nim päť úryvkov z písomných žiadostí.

Keď študenti dokončia prácu s novou lexikou a rozdelia slovíčka do dvoch skupín, nasleduje práca v skupinách, diskusia a prezentácia vlastných názorov. Žiaci majú pred sebou niekoľko vyjadrení, s ktorými môžu a nemusia súhlasiť. Ich úlohou je prezentovať ich vlastné myšlienky pred kolektívom. Toto cvičenie naučí odbúrať strach z verejného vystupovania a študenti si precvičia, aké je to postaviť sa pred svojich kolegov a vyjadriť svoj názor. Stane sa, že niekto bude oponovať, čo je v tomto prípade pozitívum. Študent sa naučí takýmto spôsobom argumentovať.

Príklad: Unit 2 / Strana 15 / Speaking / Recruitment

Working in groups, discuss the following statements. Which ones do you agree or disagree with? Present your views to the class.

„Married men with children and financial responsibilities make the best candidates.“

Women are less reliable than men and can cause problems for any department.“

Candidates who have frequently changed jobs are always valuable because of their experience.“

Tarot card readings and astrologers' reports play a useful role in the recruitment process.“

„A good salary is the best way to get people interested in their jobs.“

Študenti sa po niekoľkých cvičeniach zameraných na gramatiku a precvičovanie novej lexiky, pripravujú na písanie životopisu a písomnej žiadosti. Prvým krokom je vizuálne naštudovanie si uvedeného životopisu, rozmiestnenie údajov, fotografie a pod. Zatiaľ jedinou úlohou žiakov je správne priradenie nadpisov k jednotlivým údajom.

Príklad: Unit 2 / Strana 19 / Preparation for writing / The curriculum vitae

Fiona Scott is one of the applicants for the job at patagonia. Study her CV carefully to see how the information is presented and decide where each of the following headings should be placed.

Na nasledujúcej strane je uverejnená písomná žiadosť, v ktorej chýba niekoľko slov, v tomto prípade slovies obsahovo týkajúcich sa zamestnania. Zároveň je na strane 20 spomenutých niekoľko dôležitých bodov a informácií o tom, čo ma písomná žiadosť obsahovať o zamestnanie obsahovať.

Príklad: Unit 2 / Strana 20 / Preparation for writing / The letter of application

The letter of application can be as important as the CV in that it often provides the first direct contact between a candidate and an employer. If this letter is not well written and presented, it will make a poor impression. The letter of application normally contains three or more paragraphs in which you should:

Confirm that you wish to apply and say where you learned about a job

Say why you are interested in the position and relate your interests to those of the company

Show what you can contribute to the job by highlighting your most relevant skills and experience

Indicate your willingness to attend an interview (and possibly state when you would be free to attend)

Študenti sa po skompletizovaní životopisu a vyplnení písomnej žiadosti rozdelia do dvojíc a na základe informácií získaných z oboch útvarov, diskutujú o silných a slabých stránkach Fiony Scott, prehodnocujú jej šance dostať sa do zamestnania. Po diskusii sú pripravení napísať svoj vlastný životopis a písomnú žiadosť o zamestnanie na základe nového inzerátu ponúkajúceho prácu. Posledné cvičenie je ideálne zadať ako domácu úlohu.

V poslednej kapitole knihy *Insights into bussiness* si študenti opäť precvičia svoje rečnícke schopnosti. Ide hlavne o presvedčanie a prezentáciu argumentov. Prácou v malých skupinách si najprv vyberú zo štyroch ponúknutých podujatí a následne premyslia projekt, ktorým by sa dalo presvedčiť sponzorov, aby im ich akciu finančne podporili. Predložiť je potrebné výhody a nevýhody a vhodné argumenty. Kniha ponúka kontrolný zoznam otázok, na ktoré sa oplatí vopred si zodpovedať.

4.7.6 UČEBNICA BUSINESS OBJECTIVES

Učebnica *Business Objectives* je určená mierne pokročilým študentom obchodných akadémií. Obsahuje pätnásť lekcí s cvičeniami, ktoré sa zameriavajú aj na rozvoj argumentačnej schopnosti študentov.

Príklad: Unit 1 / Strana 15 / Writing / Personal profile

Hneď v prvej kapitole majú študenti možnosť vyskúšať si napísať osobný profil, ktorý im môže pomôcť pri hľadaní zamestnania. Ako vzor si môžu pozrieť osobný profil muža a k dispozícii majú niekoľko orientačných bodov, ktorých sa majú pridržať.

Príklad: Unit 2 / Strana 25 / Writing / Formal letters

Druhá kapitola je opäť zameraná na rozvoj písomných zručností študenta. V tomto prípade ide o akési písomné potvrdenie dohody, ktorá bola najprv realizovaná prostredníctvom telefonického rozhovoru. Študenti si majú všímať štandardné frázy, ktoré sú vo formálnych listoch využívané. Jeden z nich majú ako ukážku pred sebou. Ten je rozdelený do niekoľkých častí, ktoré musia dodržať: *start, reference, reason for writing, request, closing remarks, finish*.

Príklad: Unit 3 / Strana 37 / Speaking / Presenting your company

Cvičenie v tretej kapitole rozvíja komunikačné schopnosti študenta, ktorého úlohou je pripraviť si prezentáciu vlastnej firmy. Ide o rečový prejav, ktorý má nielen informovať, ale aj presvedčiť budúcich pracovníkov, či zákazníkov. Skôr než študenti vypracujú vlastnú prezentáciu, môžu sa nechať inšpirovať niekoľkými predošlými profilmi spoločností. Pri ústnom prejave majú dovolené využiť uvedené frázy: *I'd like to tell you about..., I'll begin with..., Now I'll move to..., Is that clear?, Are there any questions?*

4.7.7 VYHODNOTENIE VÝSKUMU UČEBNÍC

Skúmanie učebníc bolo realizované prostredníctvom štúdia jednotlivých lekcí a analýzy cvičení, ktoré sú zamerané na rozvoj argumentačnej schopnosti u študentov.

Výskumná časť sa sústreďuje na:

- Rozmanitosť cvičení
- Množstvo cvičení

Výskum poskytuje názorné ukážky jednotlivých cvičení zameraných na argumentáciu. Predmetom výskumu boli tri učebnice, ktoré sa používajú na gymnáziách a tri, z ktorých sa vyučuje anglický jazyk na obchodných akadémiách. Je potrebné spomenúť, že učebníc, v ktorých sa vyskytujú cvičenia zamerané na argumentáciu je veľa. Diplomová práca a jej výskumná časť sa zamerala na šesť z nich. Headway (Upper Intermediate), Matrix (Intermediate), Matrix (Upper Intermediate); International Business English, New International Business English a Business Objectives. Výskum ukázal, že v náučnej literatúre sa vyskytujú cvičenia zamerané na argumentáciu, ktoré sa dotýkajú rozvoja písomných, ako aj ústnych argumentačných zručností. Gymnaziálne učebnice sa však zameriavajú skôr na písomný prejav a nachádza sa v nich množstvo cvičení a návodov, ako písať formálny list, žiadosť a pod. Učebnice obchodnej akadémie nezanedbávajú výcvik písomného prejavu študentov, práve naopak, no vyzdvihujú dôležitosť ústneho rečového prejavu a učia, ako správne komunikovať s nadriadeným, svojimi kolegami, prípadne budúcim zamestnávateľom. Okrem dôležitosti jazykových prostriedkov, poukazujú na dôležitosť prvého dojmu napr. pri pracovnom pohovore, v niektorých častiach sa spomína dokonca aj potreba gestikulácie a vyzdvihuje sa i logická nadväznosť argumentov. V skúmaných učebniciach sa takisto vyskytujú cvičenia na počúvanie. Vďaka nim majú študenti možnosť počuť nielen správnu výslovnosť argumentačných fráz, ale aj to, ako ich správne využiť v hovorenej reči. „Readingové“ cvičenia sú vo väčšine prípadov spojené s rozvojom písomných zručností, kedy samostatnej písomnej práci predchádza načítanie si napr. vzorového formálneho listu. V nasledujúcich tabuľkách je uvedený konkrétny počet cvičení zo skúmaných učebníc pre gymnáziá a obchodné akadémie.

Prehľad typov a počtov cvičení zameraných na argumentáciu, ktoré sa vyskytujú v učebniciach anglického jazyka využívajúcich sa na gymnáziách.

Headway (Upper Intermediate)

Typ cvičenia	Počet cvičení
<i>Speaking</i>	2
<i>Writing</i>	4
<i>Reading</i>	1
<i>Listening</i>	-
<i>New grammar</i>	-

Matrix (Intermediate)

Typ cvičenia	Počet cvičení
<i>Speaking</i>	3
<i>Writing</i>	3
<i>Reading</i>	1
<i>Listening</i>	1
<i>New grammar</i>	1

Matrix (Upper Intermediate)

Typ cvičenia	Počet cvičenia
<i>Speaking</i>	4
<i>Writing</i>	2
<i>Reading</i>	1
<i>Listening</i>	2
<i>New grammar</i>	-

Prehľad typov a počtov cvičení zameraných na rozvíjanie argumentačných schopností študentov, ktoré sa vyskytujú v učebniciach anglického jazyka využívajúcich sa na obchodných akadémiách.

International Bussiness English

Typ cvičenia	Počet cvičení
<i>Speaking</i>	1
<i>Writing</i>	2
<i>Reading</i>	-
<i>Listening</i>	2
<i>New grammar</i>	-

Insights into Bussiness

Typ cvičenia	Počet cvičení
<i>Speaking</i>	3
<i>Writing</i>	3
<i>Reading</i>	-
<i>Listening</i>	-
<i>New grammar</i>	1

Business objectives

Typ cvičenia	Počet cvičení
<i>Speaking</i>	4
<i>Writing</i>	3
<i>Reading</i>	3
<i>Listening</i>	3
<i>New grammar</i>	3

Výskum ukázal, že bežné učebnice anglického jazyka, ale aj učebnice business English nevenujú problematike argumentácie dostatočné množstvo priestoru a cvičenia, ktoré sa v nich nachádzajú sú síce pestré a rozmanité, no dá sa konštatovať, že ich je príliš málo. V súvislosti s výskumom študentských prác sa dá povedať, že učebnice business

English učia argumentáciu lepšie ako učebnice, ktoré sa využívajú na gymnáziách. Dôkazom toho sú písomné práce študentov obchodnej akadémie, ktoré obsahujú viac argumentačných fráz, argumenty majú v prácach svoje miesto a logicky nadväzujú. Vyučovanie argumentácie v anglickom jazyku však závisí častokrát aj od osobnostnej výbavy pedagóga, ktorý na základe svojich vedomostí a skúseností môže modifikovať obsah učiva tak, aby argumentačné cvičenia viac zodpovedali prepojeniu: vzdelávanie vs prax.

4.7.8 VÝSKUM ŠTUDENTSKÝCH PRÁC

Zadanie druhej výskumnej časti:

Brilliant Ideas je britská spoločnosť so sídlom v Londýne, ktorá podporuje a sponzoruje rôzne podujatia týkajúce sa vyučovania, športu a kultúry určené učiteľom a študentom. Takisto poskytuje výmenné pobyty pre gymnáziá a obchodné akadémie v Európe. Vašou úlohou je vypracovať list, v ktorom presvedčíte manažment Brilliant Ideas o vašom potenciáli. Predstavte si, že ste študent, učiteľ, niekto, kto potrebuje pomoc, aby mohol zrealizovať projekt. Využite kreativitu, aby ste presvedčili sponzora. Vaše žiadosti zostanú anonymné, preto použite imaginárne adresy. Katarína Nováková Nábřežná 36, Stará Ľubovňa, 064 02 SLOVAKIA (pre dievčatá) and Peter Novák, Nábřežná 36, Stará Ľubovňa, 064 02 SLOVAKIA (pre chlapcov) Adresa spoločnosti je Brilliant Ideas, Paul Hudson, Oxford Street 25, London, 365-12-45, United Kingdom.

4.7.8.1 ŠTUDENTSKÉ PRÁCE – OBCHODNÁ AKADÉMIA

Peter Novák
Nábřežná 36
Stará Ľubovňa
064 02
SLOVAKIA
17th February

Brilliant Ideas
Paul Hudson
Oxford Street 25
London
365-12-45
United Kingdom

Dear Sir,

First of all I would like to introduce myself and my team. My name Peter Novák and I work as a teacher of English language at business college in Stará Ľubovňa. I am a member of a team that supports gifted students who are interested in studying foreign languages, especially English language. I am contacting you because I know that your company supports different actions, events and workshops connected with teaching and learning English language.

Our team is preparing an event that will last two days and will be dedicated to our youngest students. It will be called Play & learn English. The main idea of this project is to show children how easy and playful learning of English language can be. We also want to introduce some new ways of teaching vocabulary and grammar. Children will play and learn English at the same time. As I know your company has supported many similar events by now. We would need financial support to promote our action in local media, to pay material such as papers, colours, white boards and other special stuff. Furthermore, another support could be the presence of your colleagues who deal with mediation of exchange programmes. Discussion about possibilities of studying in your country would be interesting for us all.

I hope you are going to find a time to think about cooperation. If you require further details, please contact me.

I look forward to hearing from you.

Yours faithfully,

Katarína Nováková
Nábřežná 36
Stará Ľubovňa
064 02
SLOVAKIA
17th February

Brilliant Ideas
Paul Hudson
Oxford Street 25
London
365-12-45
United Kingdom

Dear Sir,

Firstly, let me introduce to you our team called SmartOnes. We are a group of young people who are interested in preparing different events for our schoolmates and also our teachers. My name is Katarína, I am the head of SmartOnes and I am contacting you because we need your help. Our latest idea is to prepare a movie afternoon. It will be on Friday when all the students will watch several movies dealing with current problems of teenagers and young people. After each movie, there will be a discussion with our teachers, psychologists and doctors. I am writing you because I know that you could help us financially. Our school supports us as well but we still do not have enough money to buy large white screens. Another problem is to have original copies of movies and copyright to project them. Furthermore we need some money to promote our event at other schools in our area. I do believe that your company is going to support this idea. It is something that has never been before in our town. If you have any questions, please contact our director or me. We are looking forward our cooperation in the future.

I wish you all the Best.

Peter Novák
Nábřežná 36
Stará Ľubovňa
064 02
SLOVAKIA
17th February

Brilliant Ideas
Paul Hudson
Oxford Street 25
London
365-12-45
United Kingdom

Dear Mr. Hudson,

I am writing you because our school needs your help. I am a member of a sport team and we want to organise so called sport days where students and teachers will be playing against each others. Maybe you remember that your company helped us last year when we had similar action like this.

Our event will be in May this year and will be from Wednesday to Friday. It will be three days of training, playing football, basketball, volleyball, swimming and cycling. The biggest problem is that our school don't have enough money to pay swimming pool for rent. We need whole bulding, dress rooms and all four pools. Last year we all were very satisfied with your support, so we hope you will decide to support us this year again. As I read you support most education, cultural and sport projects across the Europe. If you need more information, contact me per e-mail. I look forward to our cooperation.

Yours sincerely,

Peter Novák
Nábřežná 36
Stará Ľubovňa
064 02
SLOVAKIA
17th February

Brilliant Ideas
Paul Hudson
Oxford Street 25
London
365-12-45
United Kingdom

Dear Sir,

I am writing you because I would like to ask your company for a support. First of all I would like to introduce myself. My name is Peter Novák and I work as teacher of English language at business college. Moreover, I manage a team of students who are interested in travelling and learning English language. We organize many trips and excursions. I saw an offer of sponsorship on your website and this is the reason that I am writing you.

Our school has many talented students who would like to visit schools abroad and stay there for one term. Problem is that our school does not have enough money to pay all the charges connected with living in your country. Part of it could be paid by parents themselves but we need to have a confidence. What are the possibilities of accommodation and food for our children? How many children are you willing to sponsor? I am enclosing you further information about our school and team on next page.

To sum up, please think about sponsorship for our school. We all hope and believe you are going to choose the right ones.

Should you require further details, please do not hesitate to contact me.

I look forward to hearing from you.

Yours faithfully,

Katarína Nováková
Nábřežná 36
Stará Ľubovňa
064 02
SLOVAKIA
17th February

Brilliant Ideas
Paul Hudson
Oxford Street 25
London
365-12-45
United Kingdom

Dear Sir Hudson,

My name is Katarína Nováková and I am a student of semi-final class at business college in Stará Ľubovňa. I am a member of a team who prepares different projects for students and teachers too. Our team is currently working on a project called Slovakia – the heart of Europe where we try to present our country in untraditional way. We asked some folklore ensembles, cultural workers and artists for help. We also found some british native speakers who have lived in our area for few years and we want them to present their ideas and opinions. We want them to talk about living in Slovakia, compare it with life in United Kingdom, etc.

Our idea is to organise an event where we will present our county through cultural performances, discussions and workshops. We also want to go on a small tour across Slovakia. Question is if you could help us financially. We cannot manage everything by ourselves although our school and town is going to support us as well. The most expensive is the whole video projection, technical equipment and charges for gas. At the end we would like to publish DVD and this is quite expensive as well.

For more information, please do contact our school or me personally per e-mail. We all hope our cooperation is going to work and you are going to support a brilliant idea.

I look forward to hearing from you.

Your faithfully,

Brilliant Ideas
Paul Hudson
Oxford Street 25
London
365-12-45
United Kingdom

Hello,

My name is Peter Novák, I'm a student of business college in Stará Ľubovňa and I need your help. As I read on your web, your company supports young talents and students that make their projects. We have at our school special circle that manage some projects for young football players. We play some tournaments every month. Currently we are preparing new tournament for students of first class. It will be on March 11th and we need your support. Our school doesn't support us very much and we should find some sponsors. Could we ask you for financial support too? We would like to buy new balls. Another idea is to have own dresses. I mean every team. We have six teams. It is very important for us to make it professional and represent our school on a competition that will be in June. Many teams of our country will meet and play against each other. It will be in our capital city Bratislava. Please contact me if you want to get more info. I hope it will be good cooperation with your company.

I wish you the best,

Peter Novák
Nábřežná 36
Stará Ľubovňa
064 02
SLOVAKIA
17th February

Brilliant Ideas
Paul Hudson
Oxford Street 25
London
365-12-45
United Kingdom

Dear Sir,

First of all, let me introduce myself and also our school. My name is Peter Novák, I am a director of Business college in Stará Ľubovňa. It is a small town in Slovakia. This year we are going to celebrate an important anniversary. Our school will be 30 and this is the reason I am writing you. Me and my colleagues are preparing three days of celebration for our students, their parents, members of our town and also for those who graduated at our school in the past. If it is possible, we will need your help. We have many talented students who want to prepare some cultural programs. We need many sponsors and your company could be one of them. We cannot handle this all by ourselves. We would need some resources to pay for Slovak pop artists who we want to perform for us.

Celebration will be divided into three days. Every day one artist should perform. Length of one performance is planned for one hour. If I should be concrete, we miss 2000 Euros to pay them all.

I hope you like our idea. You are welcome as well.

To sum up, if you require more information or details, please do contact me.

I look forward hearing from you.

Yours faithfully,

Katarína Nováková
Nábřežná 36
Stará Ľubovňa
064 02
SLOVAKIA
17th February

Brilliant Ideas
Paul Hudson
Oxford Street 25
London
365-12-45
United Kingdom

Dear Sir,

My name is Katarína Nováková. I am a teacher of English language at Bussiness College in Stará Ľubovňa. I am writing you because I would like to ask you for your help and maybe support. Me and my colleague, we both prepare some exchange programmes for our talented students who would like to study abroad. To be honest, last two years we cooperated with different agency but we were not satisfied. The team of scottish agency that I am writing about did not observe many conditions that we agreed upon. Our representatives recommended us your company. They found some information about the sponsorship on your official website.

First of all, I would like to ask for the details about cooperating with you. Could you mediate us some concrete colleges in United Kingdom that would be willing to make some exchange programmes with our school? Currently we have four students who are interested in. On the other hand, is there any possibility to get any financial support for our children? What about accommodation?

We all hope you are interested as well. We are enclosing you some materials about our school, some pictures too and sending you more information. If it is not enough, please do contact me per e-mail.

To sum up, we are look forward to hearing from you.

Yours faithfully,

Katarína Nováková
Nábřežná 36
Stará Ľubovňa
064 02
SLOVAKIA
17th February

Brilliant Ideas
Paul Hudson
Oxford Street 25
London
365-12-45
United Kingdom

Dear Sir,

Firstly I would like to introduce myself. My name is Katarína Nováková and I am a student of Business college in Stará Ľubovňa. Moreover I am a volunteer and I work for a school team that prepares many projects for our schoolmates. Currently we are working on a special event called 'Doors wide opened'. It is going to be a day when students who would like to study at our school will come with their parents and our team will present them all the possibilities. Representatives of our school will be present as well. On the other hand, I would like to ask you for your help.

Doors wide opened will last two days. It will be on April, from 15th to 16th this year. People take part in classes, there will be a discussion with students and teachers and pupils will try to write a selection exam. We are also preparing some free time activities, workshops and cultural performances. We have not enough money to pay all the charges for refreshment bar and posters that should inform the inhabitants of our town.

I hope our event interested you as much as there will be a cooperation between us. It is very important for our school to present ourselves as good as possible.

If you require more information, please send me an e-mail or contact our director. I am enclosing you an extra material with all the addresses, information, pictures, etc.

Yours faithfully,

Katarína Nováková
Nábřežná 36
Stará Ľubovňa
064 02
SLOVAKIA
17th February

Brilliant Ideas
Paul Hudson
Oxford Street 25
London
365-12-45
United Kingdom

Dear Sir,

My name is Katarína Nováková, I am a teacher of English language and I am contacting you because our school would need your help. I am writing you as a representative of the team that prepares exchange programmes for our talented students. I read an advertisement that your company supports many similar projects.

First of all I would like to ask what are the possibilities of studying in United Kingdom. Another thing I would like to ask is how often do you provide a sponsorship and how many students are you willing to sponsor? Are there any conditions that we have to fulfill if we want to ask you for a sponsorship from your company? Unfortunately, our school cannot pay all the charges. Obviously, part of the money will be paid by parents. Our students are really talented and they are interested in studying abroad.

I hope you are interested as well. I would like to stay in touch with you and discuss further details.

If you require some more information too, please do not hesitate to contact me. We could send you students' profiles, their school reports, maybe they could send you letters as well.

I look forward to cooperating with you.

Yours faithfully,

Peter Novák
Nábřežná 36
Stará Ľubovňa
064 02
SLOVAKIA
17th February

Brilliant Ideas
Paul Hudson
Oxford Street 25
London
365-12-45
United Kingdom

Dear Sir,

My name is Peter Novák and I am a student. I study at Business college. I read about your company that supports many cultural and sports events. I am writing you as a member of basketball team that is currently preparing a championship in our town. I would like to ask you for a sponsorship and your support.

Our team is preparing such an event two times per year. Firtly it is in October and then in May. Event that we are preparing now should last three days and many basketball players will come from our district. We cooperate with many organisations, school and our parents support us as well but we have to ask you for help too. Tournaments will be held in our gymnasium this year. We need to repair it and buy some new things for it. Is it possible to ask you for financial sponsorship? It should be ready by May and we have not enough time and money. I am enclosing you some pictures and documents about our school, about events which we are preparing.

I hope my letter interested you. If you more questions, please contact our teacher of gymnastics or me, personally.

I look forward to working with you in the future.

Your faithfully,

Peter Novák
Nábřežná 36
Stará Ľubovňa
064 02
SLOVAKIA
17th February

Brilliant Ideas
Paul Hudson
Oxford Street 25
London
365-12-45
United Kingdom

Dear Sir,

First of all let me introduce myself. I am Peter Novák and I work for a business college as a volunteer. I am a parent of two students who visit the school and the head of a team that prepares many different projects for our children. We cooperate also with teachers, representatives of our town and currently we are working on a cultural event that should be held at the end of this school year. I am writing you because I want to ask for your help.

Our event will be held at the end of the June. It will be one day of free time activities, trips, sport tournaments and cultural performances. We would like to invite our friends from Poland, Czech Republic and Austria. There are some schools with which we cooperate. Our school is not able to pay everything. Mayor of our town promised us some money. Unfortunately, it is still not enough. Is there any possibility to support us financially? Please try to think about our event.

I hope there will be a chance to discuss it in further details and then to cooperate with your company.

If you have an interest and require more information, please contact me.

I look forward to hearing from you.

Your faithfully,

Katarína Nováková
Nábřežná 36
Stará Ľubovňa
064 02
SLOVAKIA
17th February

Brilliant Ideas
Paul Hudson
Oxford Street 25
London
365-12-45
United Kingdom

Dear Sir,

I am a member of a team that is currently working on a project for students who have problems with learning English language. Our task is to find any way how to improve their language skills, to make them communicate and not to have a fear to speak. We have found out that some students need our help and maybe additional classes. First of all I would like to introduce myself. My name is Katarína Nováková and I am a teacher of English language. I am interested in helping our children who learn slowly and harder. The main idea of this project would be that learning foreign language is necessary but also amusing.

I read on your official web site that your company sponsors many schools across the Europe. Our problem is we cannot find the right sponsor to buy us special books and workbooks dedicated to those students who are mentioned above. I am enclosing you a special document and more information about special books for them. They are too expensive for our school and parents don't agree with this idea. They also find it expensive. But the books could help them. Many researches show that they are very helpful.

I hope there will be a cooperation between us. It is very important for us. Not only teachers but students too.

If you want to get more information, please do contact me. I am sending you my e-mail adress and telephone number.

I look forward to our cooperation.

Yours faithfully,

Katarína Nováková
Nábřežná 36
Stará Ľubovňa
064 02
SLOVAKIA
17th February

Brilliant Ideas
Paul Hudson
Oxford Street 25
London
365-12-45
United Kingdom

Dear Sir,

First of all, my name is Katarína Nováková, I am a student of Business college and also one of the lead dancers in folklore ensemble. Moreover I am contacting you because our team needs your help. Currently we are working on a programme for old members and we are looking for a sponsor who would support our activities.

Our team will be 20 and it is a good occasion to invite all the members who used to dance in our ensemble many years ago. Normally we are supported from our school and representatives of our town but this is special. Our dream is to prepare a big event connected with celebration, performances and afterparty. Our aim is to have new costumes and we have not enough money for it. Furthermore, we need to prepare some surprises and small presents for the visitors. We need to pay for a company who will make us a DVD that we can gift. I, personally think it is good idea and as I read on your website, you have supported many events like this. Maybe it is rude to ask for money but we really need them to pay everything.

I am sending you some pictures of our ensemble and CD with our songs. I hope our project is quite interesting for you and we all believe in your help.

If you need more detail or info, please contact me.

I look forward to our cooperation.

Yours faithfully,

4.7.8.2 ŠTUDENTSKÉ PRÁCE - GYMNÁZIUM

Peter Novák
Nábřežná 36
Stará Ľubovňa
064 02
SLOVAKIA
18th February

Brilliant Ideas
Paul Hudson
Oxford Street 25
London
365-12-45
United Kingdom

Dear Sir,

I'm Peter Novák and I'm writing you because I want your company to help us. I'm a student of Secondary grammar school and a member of a team which prepares many cultural events for our school. Now we prepare one event called Young talents. I got a recommendation from my friend from Germany who told me that your company supports such actions. Let me describe the idea of it. It should be on Friday afternoon. We work with our teacher of music who is interested in teaching additional music and dance classes for us. We learn to dance classical dances, hip hop and latino dances. Is it possible to support us moneywise? We'd like to rent professional DJ who will play for us and then we want to invite professional dancers to make show. Students of our school will prepare their own performances too. Director of our school, teachers and parents will be there as well. Would it be possible to send us money? We need to pay for drinks, food and decoration. We are young talented people who need your help. It looks like a chance for us to ask you for your help and it costs nothing.

Please contact me. I want to stay in touch with you. We don't have enough time anymore because our event should be in May this year. We all are looking forward to our cooperation.

Yours faithfully,

Peter Novák
Nábřežná 36
Stará Ľubovňa
064 02
SLOVAKIA
18th February

Brilliant Ideas
Paul Hudson
Oxford Street 25
London
365-12-45
United Kingdom

Dear Sir,

Firstly, I would like to introduce myself. My name is Peter Novák and I am a teacher of foreign languages. Furthermore I am the head of the team who manages many different trips for our pupils. We already visited London as well. We liked it very much. I am interested in idea of exchange programmes that we have never tried before. As I know from your website, there is a possibility to communicate with you as with a mediator of it. It would be great for our school to have a relation with other school in England, to cooperate together but on the other hand I have to confess our school does not have enough money to manage something like that. Unfortunately, local sponsoring companies do not support our school regularly. What do we have to fulfill if we want to get a chance from you? Do we have to prepare some projects? What charges are you able to pay for us and how many children would you support?

Representatives and I, personally hope that we will develop a cooperation. I believe you are going to contact our school soon.

If you would like to get more information from us, please send us an e-mail. I am enclosing you some more documents about our school and some pictures as well.

I look forward to hearing from you

Yours faithfully,

Katarína Nováková
Nábřežná 36
Stará Ľubovňa
064 02
SLOVAKIA
17th February

Brilliant Ideas
Paul Hudson
Oxford Street 25
London
365-12-45
United Kingdom

Dear Mr. Hudson!

I am writing you because my school needs your help. My name is Katarína Nováková and I'm a student of Secondary grammar school. My class would like to visit London soon. We are thinking about a term in May. I hope we can ask you for help.

I am writing as the head of our class because my task is to find out many information about accomodation and possibilities when we want to stay there for few nights. Would you help us find some motels, maybe pay us a part of the money? We would pay for bus alone. Your company supports such projects as well, right?

Please contact me. I'm sending you my e-mail address. We would like to get more information about making trip to London. Could you please send me some pictures of most visited places and give us some tips?

Don't hesitate to contact me. Our team is looking forward to our cooperation.

Yours faithfully,

Katarína Nováková
Nábřežná 36
Stará Ľubovňa
064 02
SLOVAKIA
17th February

Brilliant Ideas
Paul Hudson
Oxford Street 25
London
365-12-45
United Kingdom

Dear Sir,

First of all let me introduce myself. My name is Katarína Nováková and I am a student. I study at Secondary grammar school and I am interested in studying abroad. Secondly, it is necessary to say that my teacher of English language told me about your company and gave me contact as well. She has had a good experience with you. I am writing because I need your help as well. As I already mentioned I would like to study abroad. Currently I am in semi-final class and it would be nice to graduate at foreign school.

My question is what are the possibilities of exchange programmes? Does it work just like exchange or could I study abroad without any exchange? Furthermore, how is it with accomodation and nourishment? My parents are able to pay some charges but it would be great to get a grant from you as well. I am talented, I have won many competitions in English language and I am really interested to study in England.

I hope we are going to stay in touch and discuss my possible studies in your country.

I am also enclosing you my school reports, diplomas from competitions and some other information and pictures of our school.

I look forward to hearing from you.

Yours faithfully,

Katarína Nováková
Nábřežná 36
Stará Ľubovňa
064 02
SLOVAKIA
17th February

Brilliant Ideas
Paul Hudson
Oxford Street 25
London
365-12-45
United Kingdom

Dear Mr. Hudson!

My name is Katarína Nováková and I'm a student in college in Stará Ľubovňa. I'm a member of a team and currently we are working on one project for our friends and schoolmates. It should be after Easter when we will come back to school. I am contacting you because we need your help. As I know your company support many events for students and schools in Europe. We want to organise a day for students who leave our school on June and they don't know where they want to study.

Our team want to invite teachers from slovak universities. They would have a discussion with our schoolmates about studies. We have some sponsors and we also want ask you. There is still not enough money to pay for accommodation and for food.

If you're interested, I will send you more information about our school, our actions and events. I hope we will work together on our project.

Yours faithfully,

Peter Novák
Nábřežná 36
Stará Ľubovňa
064 02
SLOVAKIA
18th February

Brilliant Ideas
Paul Hudson
Oxford Street 25
London
365-12-45
United Kingdom

Dear Sir,

My name is Peter and I am a student at Secondary grammar school. I am interested in organising many different events for my school. Furthermore I am a member of a team that cooperates with our teachers and representatives. Currently we are working on a special project and that is why I am contacting you. We would like to record a movie about our town and school.

I think, it is a good idea how to present our school abroad because we would like to take part in exchange programmes in the future. Moreover, it could persuade also young people from our town and area who do not know where to study. In my opinion, it could be very interesting. No other school has ever made something like this. My question is if you would be interested in supporting us and what are the possibilities of your support.

I hope you are going to contact us and discuss further details.

If you would like to get more information about my school, please contact me.

I look forward to hearing from you.

Yours faithfully,

Peter Novák
Nábřežná 36
Stará Ľubovňa
064 02
SLOVAKIA
18th February

Brilliant Ideas
Paul Hudson
Oxford Street 25
London
365-12-45
United Kingdom

Dear Paul Hudson,

My name is Peter Novák and I'm a student at Secondary grammar school. I'm interested in studying foreign languages and I would like to study in the United Kingdom. I won many competitions and I was chosen by my teacher of English language that is the head of a team of talented students. My task is to find a sponsor.

Now I'm in semi-final class at our school. I would like to ask you if you provide any exchange programmes for graduating students. It will be nice to graduate at any foreign school. I am writing you because I know that your company supports such actions. What are the possibilities of getting money from you? Or how do you support talented students who want to study abroad?

I will appreciate if you will answer my questions and send me more details. I hope we will stay in touch together.

If you want to get more information about me, please contact me per my e-mail. I am enclosing you my CV as well.

I look forward to our cooperation.

Yours faithfully,

Peter Novák
Nábřežná 36
Stará Ľubovňa
064 02
SLOVAKIA
18th February

Brilliant Ideas
Paul Hudson
Oxford Street 25
London
365-12-45
United Kingdom

Dear Sir,

First of all I would like to introduce myself. I am Peter Novák, a student of Secondary grammar school and I am writing you because I need your help. When I was in London few months ago I found some information about your company in local newspapers. Now I am contacting you because our school needs your help. I am a member of a team that organises many events for our schoolmates and teachers.

I think it would be a very good idea to cooperate with you. Actually we are working on an event that should be a surprise for our teachers. We are four graduating classes that would like to prepare a farewell party for them. Our biggest problem is we have not enough money to pay for refreshment and place. Furthermore there is not enough time. We wanted to ask our director but we can't. She would know everything and we want it to be a real big surprise. Is there any possibility to ask for your help? Could you help us financially? To be honest, we have more sponsors but I am contacting you as well.

I hope you are going to read my letter to the end and answer me in few days.

I am enclosing you some materials and pictures of our school but if you need more, please send me an e-mail.

I look forward to our cooperation.

Yours faithfully,

Katarína Nováková
Nábřežná 36
Stará Ľubovňa
064 02
SLOVAKIA
17th February

Brilliant Ideas
Paul Hudson
Oxford Street 25
London
365-12-45
United Kingdom

Hello,

My name is Katarína Nováková and I study at Secondary grammar school. I am writing you because I would like to ask you for your help. As I know your company is interested in supporting young talents. My dream is to study in England and graduate there. My teacher of English language told me about your company and I found some information about you on the web. Do I have to pass any exams to get a grant from you or what are the chances? I have never been in England and I have no idea about how foreign students live there. Are they in english families or have they their own student houses? How is it with getting money from you? My parents are able to pay me a part of all charges but not everything. Please contact me or send me more information.

I am enclosing you my CV and some copies of my school reports.

I hope we´re going to stay in touch.

Yours faithfully,

Katarína Nováková
Nábřežná 36
Stará Ľubovňa
064 02
SLOVAKIA
17th February

Brilliant Ideas
Paul Hudson
Oxford Street 25
London
365-12-45
United Kingdom

Dear Sir,

Firstly, I would like to introduce myself and our school. My name is Katarína Nováková, I am a teacher of English and German language at Secondary grammar school. I am the head of a group of students who are very talented and have an interest in studying in United Kingdom. Furthermore they have won many competitions and two of them are the best in Slovakia for year 2007 and 2008.

I am writing you because I would like to get more information about exchange programmes for my students. Are there any conditions that we have to fulfill or any exams that they have to pass? I think, it would be great if your company would be willing to support such gifted students. In my opinion it is worth giving them a chance to study somewhere abroad. I already discussed it with their parents. They could pay a part of the money as well.

I hope we will stay in contact and you will support my idea.

If there is something more that you would like to know, please do contact me. I am enclosing you profiles of my two students as well.

I look forward to hearing from you.

Your faithfully,

Katarína Nováková
Nábřežná 36
Stará Ľubovňa
064 02
SLOVAKIA
17th February

Brilliant Ideas
Paul Hudson
Oxford Street 25
London
365-12-45
United Kingdom

Dear Mr. Hudson!

I'm Katarína Nováková and I'm a student. I'm writing you because me and my team needs your help. We are the group of students who visited Canterbury and London last year. We made a beautiful trip, saw many historical landmarks and knew some english students from church school. We are still in touch with them. We change letters, e-mails and our dream is to meet together again. They were very kind to us, we stayed in their families for few days and now we want to organise a trip for them. We discussed it with our director of the school and she's interested in it. We don't have enough money to pay for everything that is connected with it. They would sleep and eat in our families but there are more charges that we want to pay. We want to show them our area, visit some castles and travel a lot. At the end we want to prepare a big party and pay for a hall. I mean pay a rent and manage some artists as well. Could you help us please? If you need more information and exact dates, please send me an e-mail. I'm looking forward to our cooperation.

Yours faithfully,

Peter Novák
Nábřežná 36
Stará Ľubovňa
064 02
SLOVAKIA
18th February

Brilliant Ideas
Paul Hudson
Oxford Street 25
London
365-12-45
United Kingdom

Dear Sir,

My name is Peter Novák and I'm a student. I am writing you because I read on the web that your company supports many actions and events for students. I'm a football player and the head of a team at our school. We are very successful and one of the best teams in our area. This year we would like to organise a competition and invite slovak professional football players. I'm asking for your help.

Our problem is that tournament that we're actually organising will last three days. We need to pay for a sport hall, refreshment and accommodation for our visitors. My school doesn't have enough money for it. Is it possible to ask you for a grant? Please send me some more information if you can.

I look forward hearing from you.

Your faithfully,

Peter Novák
Nábřežná 36
Stará Ľubovňa
064 02
SLOVAKIA
18th February

Brilliant Ideas
Paul Hudson
Oxford Street 25
London
365-12-45
United Kingdom

Dear Sir,

I am a member of a dance crew and my team is currently working on a big dance competition that should be in June. We are students but we are cooperating with our teacher of P.T. and Professional dancers from our town. My name is Peter Novák and I'm one of the lead dancers. My task is to ask you for your help.

There are many sponsors who are able to pay for decoration, for refreshment, for a professional DJ and hotels for our visitors as well. Our idea is to buy new costumes for each team from our school. We have ballroom dancing crew, hip hop crew, disco crew and also folklore ensemble. Costumes that we wear now are too old and we do need new ones. Could you help us this way? We need some money to pay for them all.

I am enclosing you some pictures of all dancers and also DVD with our performances.

Please, think about our idea and contact me per e-mail.

I hope there will be a cooperation between us.

I look forward to hearing from you.

Your faithfully,

Peter Novák
Nábřežná 36
Stará Ľubovňa
064 02
SLOVAKIA
18th February

Brilliant Ideas
Paul Hudson
Oxford Street 25
London
365-12-45
United Kingdom

Dear Sir Hudson,

I am writing you because I need your help. I found your address on the web and as I read your company supports exchange programmes as well. I'm a student. I would like to study abroad but I didn't find the right company that I would ask for a help.

I'm graduating in two years and my dream is to study at university in England. Are you able to mediate to me any universities and give me any advice what should I do first? I'm really talented and interested in studying abroad. I think, it would be great to get some tips from you and later a grant as well.

I hope we're going to cooperate and you will contact me.

I am enclosing you my CV and some school reports.

Should you require further details, please do contact me.

I look forward to hearing from you.

Yours faithfully,

4.7.9 VYHODNOTENIE VÝSKUMU ŠTUDENTSKÝCH PRÁČ

Skúmanie študentských prác bolo realizované prostredníctvom textovej analýzy, pričom výskum bol zameraný na päť základných bodov:

- Štruktúra práce
- Využitie tzv. link words
- Konkrétne argumenty
- Gramatika
- Slovná zásoba
- Kreativita

Štruktúra žiadosti o sponzorstvo študentov gymnázia a obchodnej akadémie bola zvládnutá výborne, hoci sa našlo niekoľko chýb, ktorým by sa mal študent pri písaní vyhnúť. Ide predovšetkým o umiestnenie adres odosielateľa a príjemcu a dátum. Gymnazisti robili najväčšiu chybu pri oslovení zástupcu firmy, ktorému bola žiadosť adresovaná. Pri žiadosti sa v oslovení nepoužíva výkričník, ani príliš neformálne, priam až kamarátske oslovenie „Hello!“, ktoré sa v prácach takisto vyskytlo. Pri formálnom liste je neprijateľné používanie skrátenej tvarov. Nepoužíva sa „I'm a student“, ale „I am a student.“ Nevhodne boli použité aj niektoré konkrétne slová, či frázy. Namiesto oficiálneho „In my opinion“, či „I think“ sa v texte vyskytla neformálna fráza „I mean“. Podobných chýb sa dopustili aj študenti obchodnej akadémie, nie však v takom rozsahu ako gymnazisti. Naopak, gramatiku a slovnú zásobu zvládli lepšie študenti gymnázia. Výskum sa zameriaval aj na kreativitu a nápady pri písaní žiadosti. Už v zadaní si mali možnosť študenti všimnúť, že je im umožnená určitá voľnosť. Písať mohli nielen z vlastnej pozície študenta, ale aj učiteľa, riaditeľa školy, kohokoľvek, kto potrebuje pomoc. Študenti obchodnej akadémie si dali záležať o niečo viac. Jeden študent vymyslel svojej akcii názov (Play and learn English), iná študentka veľmi kreatívne pomenovala tím (SmartOnes), ktorého je súčasťou a v mene ktorého žiada o podporu. Výskum sa najdetailnejšie zameril na využitie tzv. link words, ktorým sa pri vyučovaní argumentácie v anglickom jazyku venuje najviac pozornosti. V nasledujúcej tabuľke je uvedený ich konkrétny počet, podobne ako aj počet argumentov, ktoré študenti použili vo vetách.

	Počet žiakov	Počet (spolu) použitých link words	Počet (spolu) použitých argumentov
Gymnázium	14	12	23
Obchodná akadémia	14	30	42

Každý študent obchodnej akadémie použil vo svojej práci v priemere 2 link words a 3 vety, ktoré sa pokladajú za presvedčivé argumenty. Gymnazista v priemere nepoužil ani jedno link word a podľa výpočtu 2 necelé vety, v ktorých argumentoval. Táto časť výskumu ukázala, že argumentáciu v písomnom prejave lepšie zvládli študenti obchodnej akadémie, hoci ani to sa nepovažuje za dostačujúce a uspokojivé.

5 ZÁVER

Vypracovanie diplomovej práce na zadanú tému si vyžadovalo predovšetkým štúdium odbornej literatúry, ktorá bola zdrojom mnohých definícií a teoretických poznatkov z oblasti rétoriky a argumentácie. Ďalej to bola podrobná analýza jednotlivých stredoškolských učebníc a následne študentských prác. Súčasťou spracovávania danej problematiky bola aj osobná návšteva niekoľkých vyučovacích hodín na gymnáziu a obchodnej akadémii práve v čase, kedy sa na hodinách cudzieho jazyka vyučovala argumentácia v písomnom prejave. Cieľom bolo všímať si spôsob výučby argumentačných schopností žiakov a priamo pozorovať výkony žiakov aj vyučujúcich.

So zreteľom na komunikatívny cieľ, je potrebné okrem metodických postupov, didaktických princípov a vhodnej motivácie pri vyučovaní pracovať s takými prostriedkami, ktoré spĺňajú všetky požiadavky na jeho dosiahnutie. Účinnosť takeého pôsobenia sa určite prejaví v raste vedomostí, zručností a návykov žiaka. Neodmysliteľným pomocníkom by mala byť vhodne zvolená učebnica s bohatým obsahom motivujúcich cvičení vzhľadom na praktickú argumentáciu, ktorá podnecuje logické myslenie a produkuje rozumné riešenie, ktoré je zárukou účinnosti jazykového prejavu.

Zvolená téma diplomovej práce poskytuje užitočné informácie i praktické spätné hlásenia, ktoré sú šancou poznať, do akej miery môže štruktúra jazykového prejavu uľahčiť vzájomnú komunikáciu. Výsledky výskumu približujú cenné výsledky analýzy komunikačnej zručnosti v školskej praxi. Obidve hypotézy, ktoré boli stanovené na začiatku výskumu sa potvrdili a cieľ diplomovej práce bol dosiahnutý. Učebnice business English sa rozvoju argumentačnej schopnosti žiakov venujú viac ako učebnice využívané na gymnáziách. Z toho teda vyplýva, že rozdielnosť učebníc vplýva na učenie sa argumentácie. Odborne orientovaná stredná škola využíva učebnice s optimálnym zameraním na rozvoj slovnej zásoby v oblasti hospodárskych činností i konkrétnej argumentácie v praktickej úradnej agende. Učebnice určené pre gymnáziá prinášajú všeobecne zameraný obsah s cieľom praktickej komunikácie a gramatických zručností.

V budúcnosti by sa však malo vo vyučovacom procese výučbe argumentácie v anglickom jazyku venovať oveľa viac času a priestoru. Je potrebné, aby samotní učitelia upozorňovali na dôležitosť argumentácie, aby študentov nabádali k vyjadreniu vlastného názoru a aby na hodinách viac diskutovali na aktuálne témy. Nie je to len o rozvíjaní ústneho, ale aj písomného prejavu. Vypracovanie esejí na zadanú tému by sa malo stať

samozrejmosťou. Študenti by si tak precvičili nielen slovnú zásobu, používanie gramatických javov, ale aj kreativitu a naučili by sa obhájiť si svoje názory pred učiteľom, ktorého vnímajú ako autoritu a pred svojimi rovesníkmi, s ktorými možno zdieľajú rovnaké, či odlišné názory.

6 POUŽITÁ LITERATÚRA

BEAN, C.J. - RAMAGE, D.J.: *Writing arguments*. United States of America, Allyn and Bacon 1995.

BRAUN, R.: *Umění rétoriky*. Praha, Portál 2009.

GARDNER, H.: *Frames of mind*. Praha, Portál 1999.

GUDE, K.: *Matrix Intermediate Student's Book*. Oxford, Oxford University Press 2000.

GUDE, K.: *Matrix Upper-Intermediate Student's Book*. Oxford, Oxford University Press 2001.

HOLLET, V.: *Business Objectives*. Oxford, Oxford University Press 1996.

HOLIČ, Š.: *Rétorika*. Nitra, Enigma 2004.

JONES, L. - ALEXANDER, R.: *International Business English*. Cambridge, Cambridge University Press 1993.

KLAPETEK, M.: *Komunikace argumentace rétorika*. Praha, Grada Publishing, a.s 2008.

LANNON, M.: *Insights into Business*. Essex, Addison Wesley Longman Ltd 1996.

SOARS, J.: *Headway Upper Intermediate Student's book*. Oxford, Oxford University Press 1992.