

Seminar 2

TEHNIKA GOVORJENJA

Monika KAČIČNIK

RETORIKA

- Za Grke je bila retorika moč prepričevanja. Učili so, kako vplivati na ljudi in jih prepričati. Poleg retorike je imela pomembno mesto tudi dialektika, ki jo je Aristotel razumel kot veščino, ki jo zanimajo argumenti, uporabljeni v sporu ali diskusiji z enim samim sogovornikom, retoriko pa kot način, kako govornik prepričuje množico, zbrano na javnem kraju.
- Retorika nam daje napotke, kako uporabljamo prepričevalna sredstva. Pri tem govorimo o "kakovostnem kaj" (VSEBINA) in o "kakovostnem kako" (NAČIN in OBLIKA). Svoj govorni nastop izboljšamo z govorico telesa (pogledi, mimika, gibi, drža telesa) in z glasovnimi elementi (višina, barva, jakost, tempo, različna izgovorjava). Poslušalce pritegnemo tudi s čustvi (govorimo navdušeno, prepričljivo, zavzeto). Vse to pa dopolnimo z znanjem in tehnikami, ki nam pomagajo do boljše zbranosti, zmanjšanja treme in okrepljene samozavesti.
- Aristotel je poudarjal, da je govornikova prepričljivost odvisna od treh temeljnih prepričevalnih sredstev: ETOSA, PATOSA in LOGOSA:
 - ETOS = govornikova osebnost in njegov ugled
Če stopimo pred občinstvo naklonjeno, smo izpolnili temeljno zahtevo prepričljivosti. Naklonjenost občinstvu in samozavest sta povezovalna elementa med nami in poslušalci. Če sami ne bomo trdno prepričani o tistem, o čemer govorimo, bomo tudi druge težko prepričali. Že Aristotel je vedel, da moramo ljudem povedati tisto, kar hočejo slišati.
 - PATOS = način, oblika, kako govornik naveže stik z občinstvom
Pri tem je torej poudarek na NAČINU - kako povedati, kako čustveno razgibati občinstvo. Patos se lahko kaže v jeziku - moč izbranih besed, prava mera humorja, stopnjevanje napetosti, privlačne zgodbe in anekdote - in v načinu podajanja - "govorita" tudi telo in glas. Torej lahko opazimo, da sta etos in patos tesno povezana. Iz izkušenj vemo, da ljudje raje poslušajo živahne in navdušene govornike kot pa pretirano umirjene in pogreznjene vase. Seveda pa tudi pretirana živahnost lahko uniči nastop!
 - LOGOS = razumsko dokazovanje
Pri patosu je torej poudarek na čustvih, v tem primeru pa naj bi se govornik usmeril k razumu poslušalcev - poslušalce naj pravilno obvešča, odpravlja zmote, morda celo preusmeri mnenja. Seveda pa mora svoja stališča dokazati - argumentirati.
- Če torej povzamemo, lahko rečemo, da je nastop odvisen od STROKOVNE (logos), ODNOSNE (patos) in OSEBNE (etos) ravni. Na strokovni ravni so pomembni argumenti in njihova razlaga, odnosna raven zahteva pravo mero

čustvenosti, na osebnostni ravni pa izpostavimo svojo osebnost (zavetost, zanesljivost, pa tudi naš nastop in videz).

KAKO GOVORITI

Obstaja veliko pravil oz. "priporočil", ki naj bi jih pri govorih upoštevali, vendar jih bomo tukaj omenili samo nekaj.

1.pravilo: govorimo kratko, jasno, konkretno in jedrnato.

2.pravilo: govori bodo bolj učinkoviti in zanimivi, če jih bomo obogatili z glagoli, saj glagoli spodbujajo k dejavnosti (izražajo dejanje, stanje, dogajanje,...)

3.pravilo: za živost je pomemben tudi glagolski način, kar pomeni, da je bolje uporabljati tvornik ali aktiv namesto trpnika:

Namesto: Integral bo izračunan.

Bolje: Integral bomo/boste izračunali.

Seveda pa je res, da se v primeru, ko je vršilec dejanja nepomemben, tvornika raje izogibamo, saj je trpnik primernejši (pomemben je samo rezultat):

Trpnik: Obtoženi ste...

Tvornik: Obtožil sem vas...

4.pravilo: za javno nastopanje naj bi uporabljali ZBORNI JEZIK, vendar naj pri tem govor ne zveni nenaravno, togo in nesproščeno. V tem primeru je potem veliko bolje vključiti elemente pogovornega jezika, morda celo narečja.

PRIPRAVA GOVORA

Kot izhodišče za pripravo govora naj bi vsak govornik upošteval:

- KDO SO POSLUŠALCI
(ljudska množica, sodniki, otroci, mladina,...),
- KAJ ŽELIM DOSEČI
(prepričati, obveščati, zabavati,...),
- V KAKŠNI VLOGI BOM NASTOPIL
(kot politik, odvetnik, učitelj, direktor,...),
- KAKO BOM IZPELJAL NASTOP
(- bom bral, govoril na pamet, si pripravil oporne točke, miselne vzorce,...
- kako bom uporabljal nebesedne elemente: gibe, poglede, držo, premike v prostoru,...
- kako bom uporabljal glasovne elemente: barva, intonacija, jakost, tempo, premori,...),
- KAKŠNE PRIPOMOČKE BOM UPORABLJAL
(grafoskop, računalnik, slikovno gradivo,...),
- KOLIKO ČASA BOM IMEL NA RAZPOLAGO
(15 minut, šolska ura,...).

DELI GOVORA

UVOD

Začnemo lahko z zanimivim opisom kakega dogodka, z duhovito mislijo, anekdoto ali pa kar predstavimo temo oz. povemo o čem bomo govorili. Občinstvo moramo pritegniti že na začetku, če želimo, da nam bo sledilo!!

JEDRO

Osrednjo misel (temo, idejo) moramo podrobneje pojasniti, razložiti. Začnemo kar s splošnim opisom, potem stopnjujemo in tok pripovedi obrnemo k vrhu govora, k argumentaciji.

ZAKLJUČEK

Na koncu vse, kar smo povedali, strnemo v jedrnat povzetek. Dobro je upoštevati staro retorično pravilo:

*Najprej ljudem povejte, kaj jim boste povedali (uvod),
nato jim to povejte (jedro).
Nazadnje pa jim povejte, kaj ste jim povedali (zaključek).*

PRIPRAVA NA GOVOR

Zanesljiva pot do nastopa je upoštevanje petih stopenj priprave govora:

1. INVENCIJA (priprava gradiva)
Zberemo čimveč gradiva, da bomo lahko izluščili najboljše!!
2. DISPOZICIJA (izbor in razvrstitev gradiva)
Ko izluščimo vse tiste podatke in informacije, ki se nam zdijo primerni, jih povežemo v smiselno celoto (uvod, jedro, zaključek).
3. FORMULACIJA (oblikovanje gradiva, stil)
Kako bomo govorili? Imamo več možnosti:
 - govor napišemo in ga preberemo: pri tem bo stik s poslušalci precej okrnjen (naš pogled bo usmerjen v liste, namesto v ljudi). Izjema so strokovni, znanstveni in podobni govori
 - govor napišemo in se ga naučimo na pamet: če govorimo na pamet, govor pa imamo napisan in spravljen v žepu, bodo naše misli bolj usmerjene v naš žep, kot pa k poslušalcem!!!
 - zapišemo si oporne točke ali oblikujemo miselni vzorec ter prosto oblikujemo stavke: to je najbolj priporočljiva možnost, pri čemer si pomagamo z različnimi barvami, s hierarhično razporeditvijo misli,...
- POZOR:** Uvod in zaključek naj bosta izdelana do potankosti, da bo govor res izzvenel kot celota!
4. POMNJENJE (učenje govora, spomin)
Razne tehnike vizualizacije:
 - besede povežemo v čimbolj slikovite stavke,
 - vsebine, ki si jih želimo zapomniti povežemo z določenimi prostori ali kraji, ki jih dobro poznamo,
 - besede skušamo povezati v slike,...

5. AKTUALIZACIJA (priprava na nastop in izvedba nastopa)

Anekdota:

Demosten, eden največjih starogrških govornikov, je kot otrok silno hrepenel po govorniški slavi. Ker je kot mladenič jecal, si je uril glas tako, da je vpil v kleti. Nekaterih glasov ni mogel izgovarjati, zato je v vetrovnih dnevih odhajal na obalo, si nadeval pod jezik kamenčke in skušal prevpiti bučanje valov. Da bi si povečal kapaciteto pljuč, je pri hoji navkreber deklamiral Aishilove verze. Med govorjenjem pa se je nagibal v stran in trzal z ramo, zato je obesil na strop svoje delovne sobe težko bronasto utež in se postavil pod njo. Ko je med ponavljanjem govora spet trzal, je udarjal ob njo. Bolečine, ki si jih je prizadel, so ga prisilile, da je mislil na držo.

Oblikovanju vsebine in njeni realizaciji pred občinstvom je posvečal neverjetno veliko časa, zato se je pripravljaj na pomembne govore tako, da si je obril polovico glave in se tako prisilil, da je ostal v sobi ter pilil svoje misli.

Kljub vsemu je postal eden najboljših govornikov, kar jih pozna zgodovina retorike.

Pri izvedbi nastopa moramo biti pozorni na več stvari:

- Drža telesa: bistveno je težišče; stojimo na obeh nogah, glava je pokonci, ramena so vzravnana.
- Ni potrebno ves čas mirno stati; lahko se premikamo po prostoru, vendar naj bo gibanje naravno. Nikar ne skačite, ne cepetajte, ne kažite hrbta,...
- Drža glave: preveč dvignjena spominja na vzvišenost, oholost ali prevzetnost, preveč sklonjena pa izraža nemoč, nebogljenost. Najbolj naravna je torej drža glave pokonci!
- Najpomembnejši je stik z očmi. Ves čas se moramo zavedati, da imamo pred sabo občinstvo! Ne govorimo sami sebi, zato moramo ves čas obdržati stik z očmi. Odsotnost našega pogleda si namreč ljudje lahko narobe razlagajo! Nikar si ne izberite skrajne točke na koncu dvorane, kamor bi zrli ves čas svojega nastopa!
- Težko bi "predpisali", kakšne gibe rok naj govornik uporablja - to je odvisno od osebnosti, temperamenta, od poslušalcev,... Ko govorimo, naj bodo roke zmeraj vidne. Pravilo, naj rok ne držimo prekrizanih, pa ni vedno "na mestu", saj včasih tak položaj ne pomeni "pregrade", ampak navdušenje ali pa morda samo udobnejši položaj!! Roki sta lahko sklenjeni - iztegnjeni ali pa v komolčnem položaju; lahko pa tudi eno roko spustimo in drugo dvignemo v komolčno lego.

OBVLADOVANJE GLASU

Z obvladovanjem zvočnih elementov govora (hitrost, intonacija, barva, jakost, tempo in premori) lahko izboljšamo govorni nastop!

HITROST

Ta element se pogosto pokaže kot govorna pomanjkljivost. Govorec naj ne govori prepočasi ali prehitro, ampak naj hitrost prilagodi pomembnosti informacij. Ko govori o nečem novem, naj govor upočasni, informacije celo ponovi. Ko pa govori o manj pomembnih rečeh, je tempo hitrejši.

INTONACIJA

Z intonacijo (spuščanje, dvigovanje glasu) nakazujemo poslušalcem združevanje besed, stavkov v miselne enote, sporočamo pa tudi čustveni odnos do povedanega! Kadar sprašujemo, intonacijo dvignemo, kadar ukazujemo, intonacija obledi; glas odsekamo. Kadar glas spuščamo, opozorimo, da je misel končana. Pozorni moramo biti tudi na stavčno intonacijo, tj. na poudarke besed, ker se pri napačnih poudarkih pomen sporočila spremeni!

Opomba: izogibajmo se pridigarskemu tonu in monotonosti!

BARVA GLASU

- lahko je nehotena (starost, utrujenost, kajenje) in nanjo ne moremo vplivati
- lahko je hotena in kaže različna čustvena razpoloženja (veselje, žalost, navdušenost, ironijo,...)

PRAVILNO DIHANJE

Dihanje je gibalna sila našega glasu. Ko smo pod vplivom stresa, postane dihanje neredno, neenakomerno, plitvo in zasoplo. Tako plitvemu vdihu sledi plitev izdih, ki nima lastnega zaleta in ga moramo s silo pritisniti na glasilke, da dajo glas od sebe. Posledica takega govorjenja je boleče grlo in hripav glas. Ko pa smo mirni in sproščeni, je dihanje enakomerno in globoko. To pomeni, da globokemu vdihu sledi globok izdih, ki sam zatrese glasilke, mi pa ta tok zraka samo "reguliramo", kot da bi odpirali in zapirali pipo. Takemu dihanju rečemo "dihanje s trebušno prepono" in je za javno nastopanje bistvenega pomena! Če ne vemo, kako naj bi to izgledalo, si predstavljajmo, kot da želimo nekaj poduhati. Pri tem nezavedno potisnemo trebuh navzven, v resnici pa zrak, ki je prišel v pljuča "podpremo" s prepono!

NEKAJ DIHALNIH VAJ

1. Lezite (lahko se postavite tudi tesno ob steno).Globoko vdihnite, štejte do deset, nato počasi ob štetju do deset izdihnite. Kasneje čas podaljšujte do 15, 20,...
2. (za pomiritev): Stojimo-stopala so v širini ramen-roke visijo ob telesu. Zapremo oči in se zibamo levo in desno, naprej in nazaj. Ko se nam zdi, da stojimo povsem navpično, obmirujemo. Globoko vdihnemo in počasi dvignemo roke. Izdihnemo in spustimo roke. Vajo petkrat ponovimo.
3. (za koncentracijo): Med izdihavanjem pojte "emmm" ali "iii". S tem krepimo koncentracijo in spomin oz. vibracije spodbujajo možgane in njihovo delovanje.
4. (za pravilnejše dihanje in lepši zven glasu): Ležimo s pokrčenimi nogami. Globoko vdihnemo, trebušno prepono potisnemo navzdol. Ko vdihujemo štejemo do 10, zadržimo dih in štejemo do 5, pri izdihavanju pa spet do 10. Kasneje čas podaljšujemo do 15, 20,...
5. Isti položaj telesa, kot pri vaji 4; izdihu dodamo sičnike in šumnike (sss..., zzz..., ššš..., žžž...)
6. Položaj je še vedno isti, roke iztegnemo predse, prste zravnamo. Z izdihom zapojmo mmm... Predstavljajmo si, da zvok pošiljamo skozi prste - v prstih moramo začutiti vibracije.
7. Stojimo zravnano, z nogami rahlo narazen in ponovimo vaje 4, 5 in 6.
8. Pri izdihavanju dodamo samoglasnikom še soglasnik h. S tem preprečimo napetost v grlu. Pri izdihu zapojmo haaa..., heee...

ŠOLA RETORIKE

Preden zaključim, želim povedati, da sem večino tega seminarja "sestavila" s pomočjo zapiskov s predavanja g. Zdravka Zupančiča, ravnatelja Šole retorike, ki je bilo organizirano 17. oktobra 2001 v okviru Študentske arene in je potekalo v Cankarjevem domu.

Za konec pa še nekaj zanimivih misli:

- GOVOREC je tisti, ki vsebino naredi suhoparno ali pa zanimivo.
- Preden izstrelimo besedo iz ust, je pametno za trenutek počakati in premisliti, kaj bomo rekli.
- Če imamo predavanje, je pametno ljudem vnaprej povedati, kdaj bomo naredili odmor!
- Samokontrola pri govorjenju je izjemno pomembna: ZNEBIMO SE MAŠIL (najpogostejše mašilo je polglasnik e, sledijo mu: mhm, mhm,..., po-navljanje zadnje besede, a veste, a ne, al kaj, bi reku, v bistvu, skratka, recimo, denimo, torej,...).
- Bodimo pristni - smo, kar smo - ne pa da si nadenemo nasmeh, ki nam po 5 minutah otrpne na obrazu.
- Če se nikakor ne moremo umiriti, imejmo v roki rekvizit, ki ima vlogo nekakšnega oprijemala (pisalo, očala, list papirja,...)

LITERATURA:

1. Zapiski s predavanja g. Zdravka Zupančiča.
2. Zidar, Tatjana(1996): Retorika: moč besed in argumentov. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
3. Zupančič, Zdravko: Mali vedež retorike (veščina javnega govorjenja in nastopanja). Ljubljana: zbirka ŠOLA RETORIKE, 1. letnik.