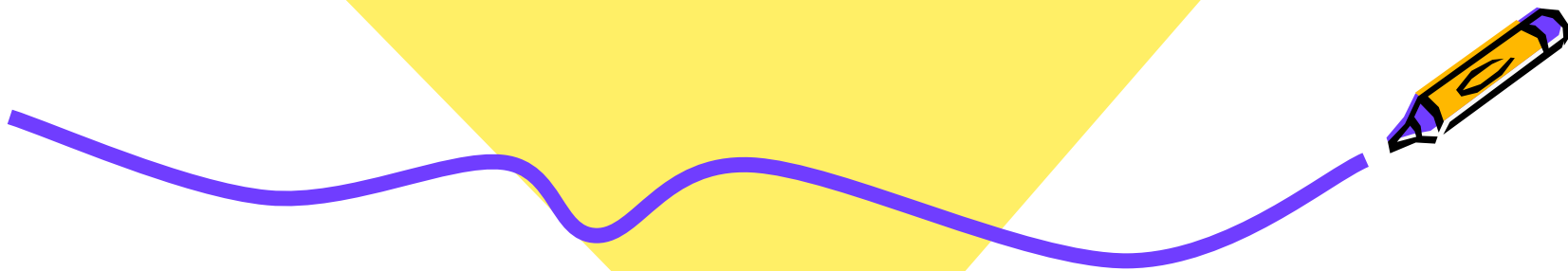




Medosebno komuniciranje



Pet korakov priprave in izvedbe govora: načela retorike



1. Odkrivanje in ustvarjanje vsebine: **KAJ** POVEDATI

- zbrati podatke, dejstva,
- oblikovati argumente,
- razmisliti, kako povečati pozornost poslušalcev,
- kaj bomo morali povedati ...

2. Načrt razporeditve vsebine: **KAKO** POVEDATI

- razmisliti, kako bomo začeli svoj govor,
- kako in kdaj bomo predstavili dejstva,
- na katerem mestu bomo vključili svoja mnenja,
- kako bomo zaključili ...

3. Ubeseditev vsebine: zbrati primerne besede

4. Spomin - zapomniti si vsebino

5. Udejanjanje govora - podajanje vsebine



1. Odkrivanje in ustvarjanje vsebine



1. Kako ugotoviti, kaj se je zgodilo

Sedem vprašalnic: **kdo**, **kaj**, **kje**, **komu**,
kdaj, **zakaj**

Profesorica (**kdo**) je nasprotovala sošolcu (**komu**) glede nastopa (**kaj**) na regijskem tekmovanju v košarki (**kje**) zaradi slabih ocen (**zakaj**) javno pred razredom (**kako**) včeraj (**kdaj**).



Odkrivanje in ustvarjanje vsebine



Na koncu vsake analize svoje mnenje oblikujemo v **trditev**.

Zapišemo samo **en stavek**, ki nam bo pomagal, da bomo natančno vedeli, kaj hočemo dokazati oziroma o čem želimo prepričati poslušalce.



1. Vaja: individualna

Izberite temo: o čem najpogosteje prepričujete drug drugega, npr. pospravljanje sobe, kdaj morate biti zvečer doma.

Pišite 10 minut, ne da bi razmišljali o obliki, dolžini, zgradbi ...

Iz vsega, kar ste napisali, oblikujte poved, s katero boste odgovorili na sedem vprašalnic: kdo, kaj, kje, komu (koga), zakaj, kako, kdaj.

Predstavite jo razredu.

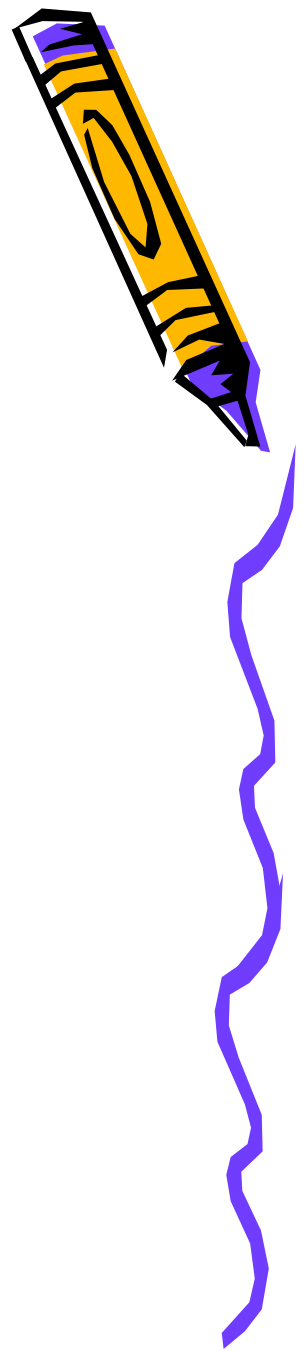


Zunanja in notranja sredstva prepričevanja

Zunanja: že obstajajo neodvisno od retorike, npr. zakoni, pogodbe (dokumenti...), navajanje prič ali avtoritet, prisege...

Notranja: ustvarimo sami v okviru retorične veščine:

- a) logos (argumenti),
- b) etos (značaj),
- c) patos (čustva)



Patos

Izzvati različne čustvene odzive.

Odvisno od okoliščin in občinstva. Znanstveni tisk manj kot literarni.

Načelo živosti in čustveno obarvane besede.

Neposreden nagovor poslušalcev (se jih vključi v vsebino).

Poudariti vrednote.

Opisati skupni cilj.

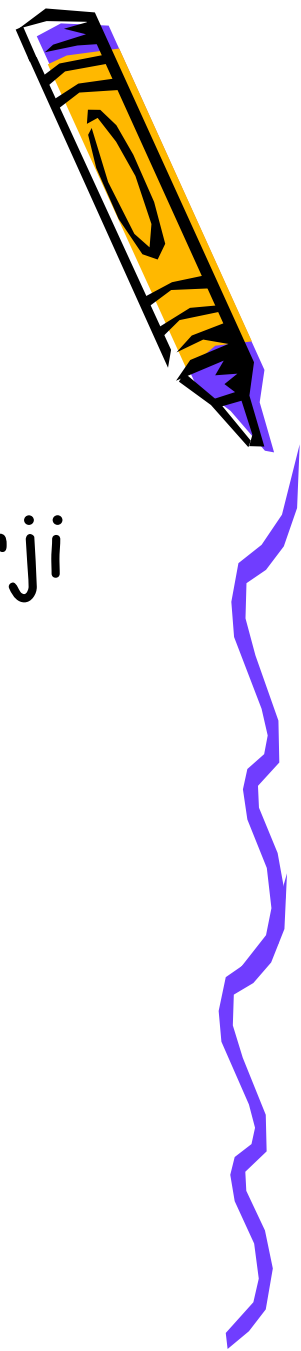
Uporabljati dialog.



2. Vaja: dva ali trije

Preberite odlomek iz časopisnih prispevkov in ugotovite, kako avtorji uporabljajo **patos**.

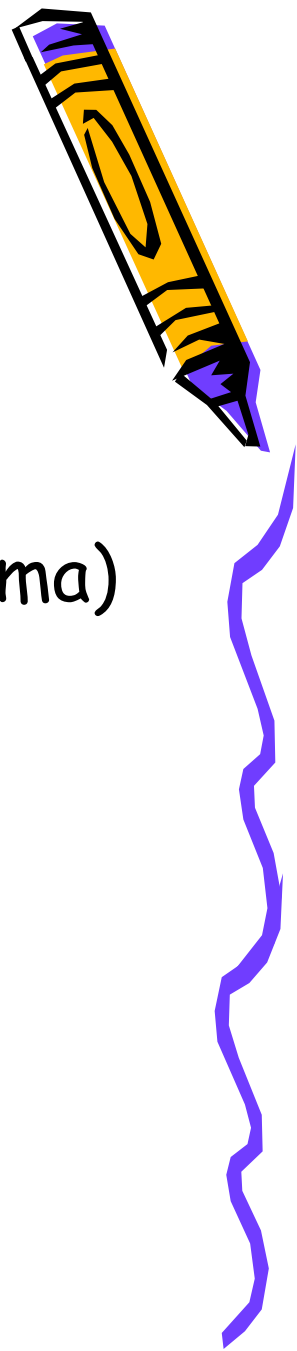
Osemnajstica



Etos

Govornik uspešno prepriča občinstvo s svojim značajem, če ima 3 lastnosti:

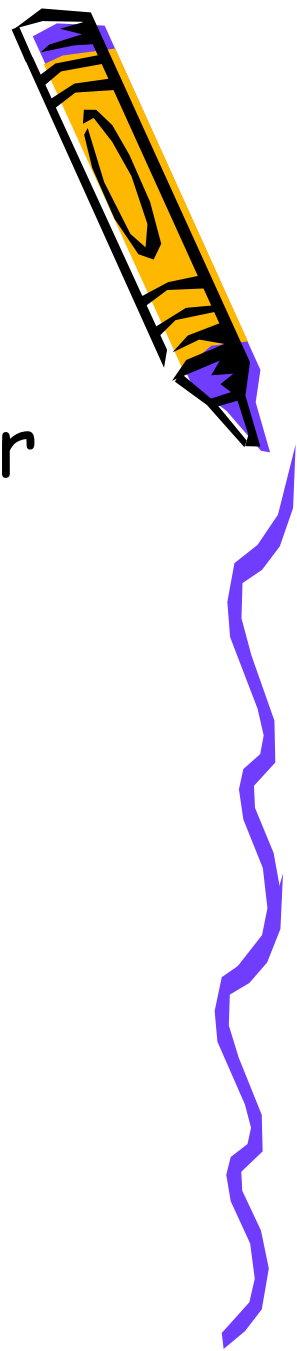
- Praktično **modrost** (videz zdravega razuma)
- **Vrlino** (vtis odkritosti in resničnosti povedanega)
- Izraža **naklonjenost poslušalcem** (vtis dobrohotnosti).



3. Vaja: dva ali trije

V primeru podčrtajte tiste dele, kjer je poudarjen **etos**.

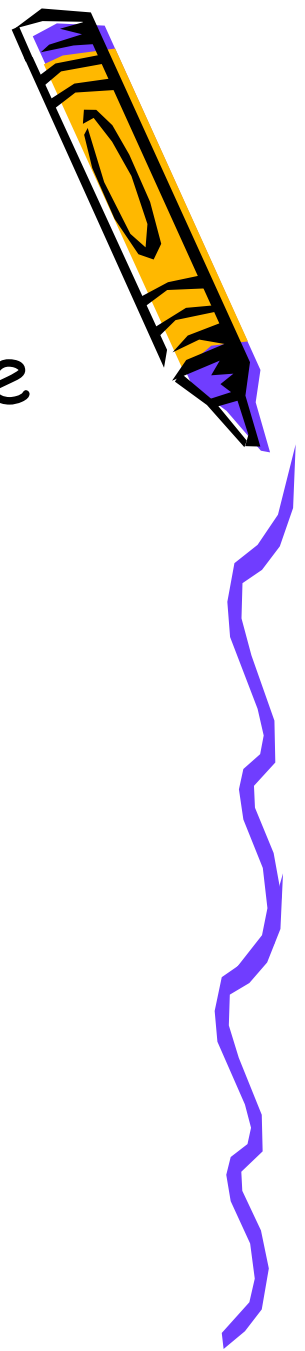
Pismo ...Draga Andreja!



Logos

Razumsko dokazovanje: govorec trditve argumentira s primeri, dejstvi ...

silogizmom: sklepanje iz dveh trditev izpeljemo tretjo: 1. vsi ljudje so živa bitja, 2. vsi košarkarji so ljudje, 3. sklep: košarkarji so živa bitja.



Jezik

Jezik prežema vsako našo dejavnost:
jezik je vse in vse je jezik.

Šele jezik imenuje stvari, osebe ...

In jezik nam pove, kaj se je zgodilo, kaj
se bo zgodilo ali kaj bi se lahko zgodilo.

**SAMO OD JEZIKA STA ODVISNA
NAŠA PODOBA IN RAZUMEVANJE
SVETA!!!!** Z jezikovnim izražanjem
sami določimo, kaj in kakšne so stvari.



Primeri jezikovnih členkov

a) Ura je ŽE šest.

b) Ura je ŠELE šest.

a) Pri dveh predmetih mu ŽE grozita negativni oceni.

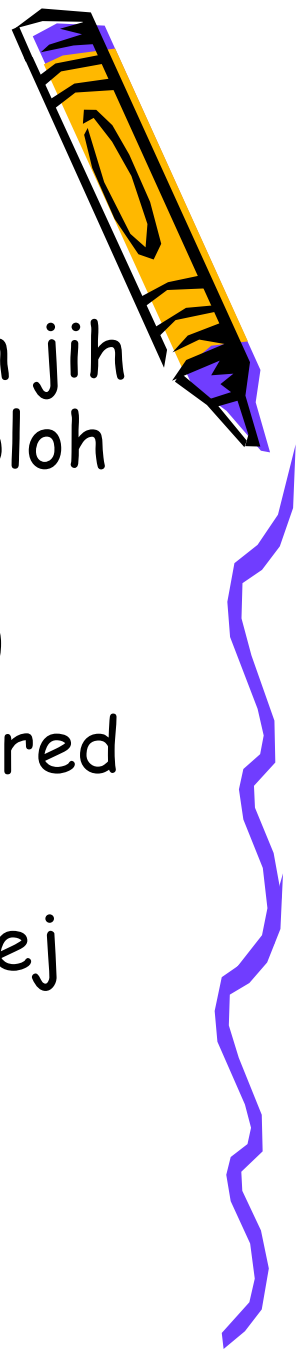
b) Pri dveh predmetih mu ŠE grozita negativni oceni.



Predpostavka

Mnogo informacij je samoumevnih, znanih in jih zato ne omenjamo: so predpogoj, da se sploh pogovarjamo.

- PORKAFIKS, SPET ZAMAKA! (Zamakalo je že!)
- A VEŠ, DA JE NIKA NEHALA KADITI! (NIKA JE PRED TEM KADILA)
- A VEŠ, DA SEM KONČNO OPRAVIL IZPIT! (ŽE PREJ JE NEGATIVNO OPRAVLJAL IZPIT!)

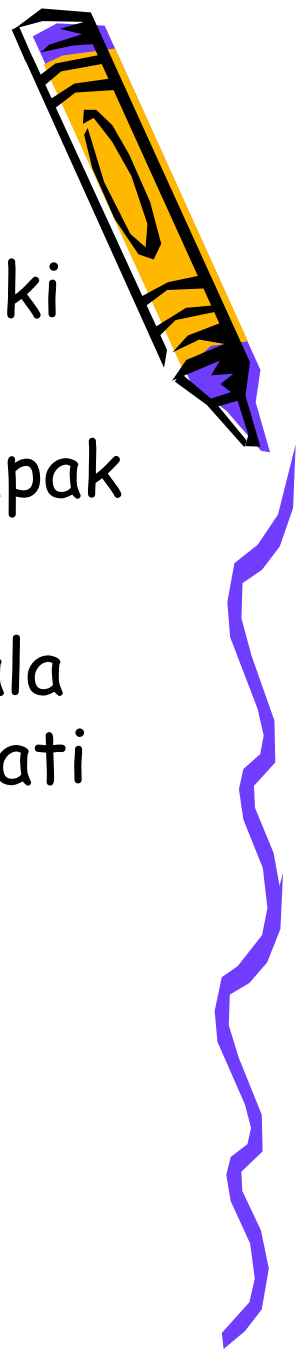


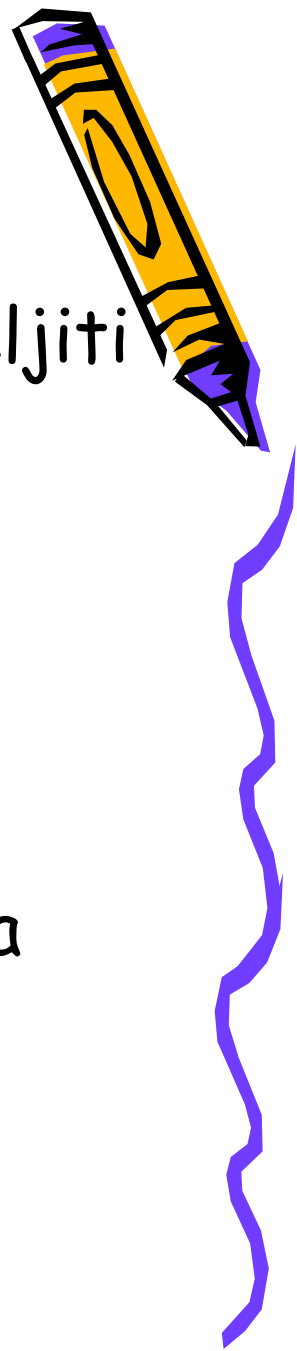
Implikacija

Predstavlja tihi, neizrečeni del pogovora, ki je posledica samega pogovora. Je informacija, ki je govorec ne izreče, ampak samo nakaže.

Primer: A veš, da sem komaj danes prebrala tvoj SMS? (ON: Gotovo ni hotela prebrati mojega SMS sporočila.)

Ura je že šest. → **implicira** → Pozno je že.





Tri pravila argumentacije

Glede na sklep (trditev), ki ga želimo utemeljiti (dokazati), morajo biti argumenti:

- **Sprejemljivi** (da se nam zdiyo mogoči, verjetni, resnični),
- **Relevantni** (da so vsebinsko povezani s sklepom, ki ga utemeljujejo),
- **Zadostni** (da vsebujejo dovolj dokazov, da podprejo trditev)

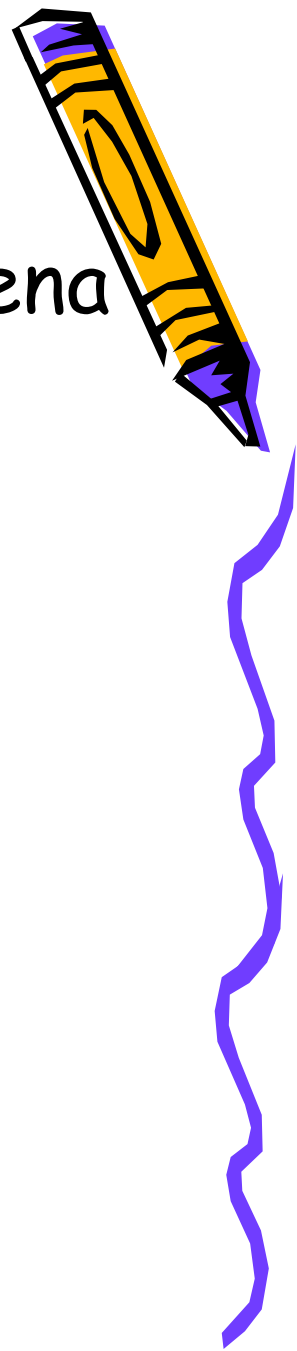


2. Načrt in razporeditev vsebine

1. Uvod
2. Pripoved
3. Odmik (neobvezni del)
4. Utemeljitev
5. Zaključek



1. Uvod: možne različice

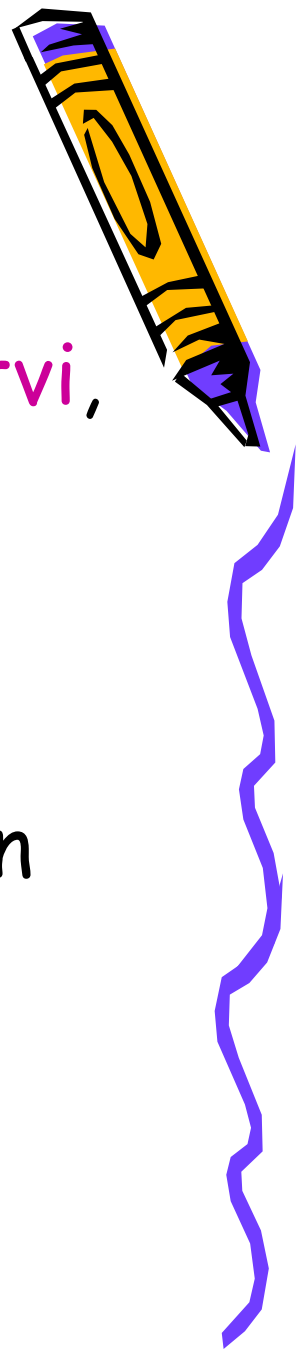


- A) Uvodno vprašanje (poudarek pomena vsebine in nagovor poslušalčevih izkušenj ali čustev)
- B) Uvodni paradoks (presenečenje)
- C) Uvodna priprava (nenavadna argumentacija)
- D) Uvodna zgodba (anekdota, citat, konkretni primer)



2. Pripoved

- Opis tistega, kar se je zgodilo,
- Seznanitev z **najpomembnejšimi dejstvi, okoliščinami**, vzroki spora ...
- Jasno, kratko in verjetno.
- V časovnem razporedu.
- Dejstva: začne se s splošnim opisom in nadaljuje z dejanskim stanjem.
- Od splošnega h konkretnemu.



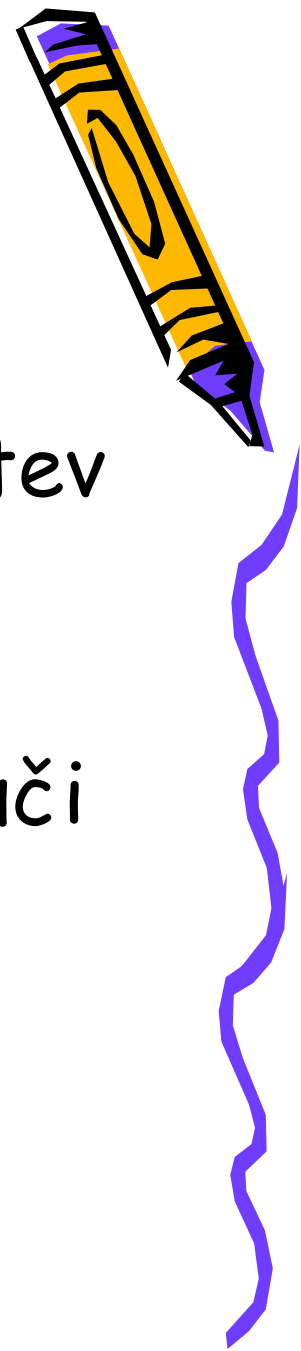
3. Odmik

- Sprostiti in razvedriti poslušalce.
- Anekdota



4. Utemeljitev

- Predstavitev argumentov.
- Uporaba notranjih in zunanjih sredstev prepričevanja.
- Začne z močnimi dokazi, nadaljuje s šibkejšimi in svojo utemeljitev zaključi z zelo močnimi dokazi.

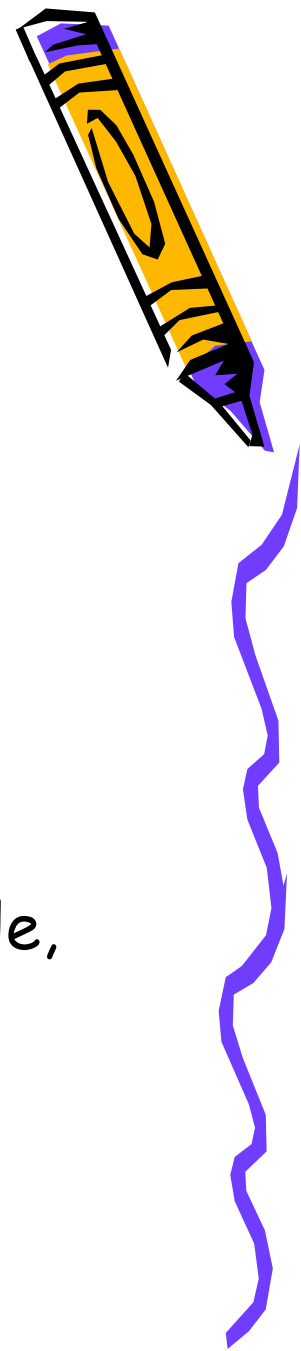


5. Zaključek

Povzetek tistega, kar je bilo povedano.

Pomoč:

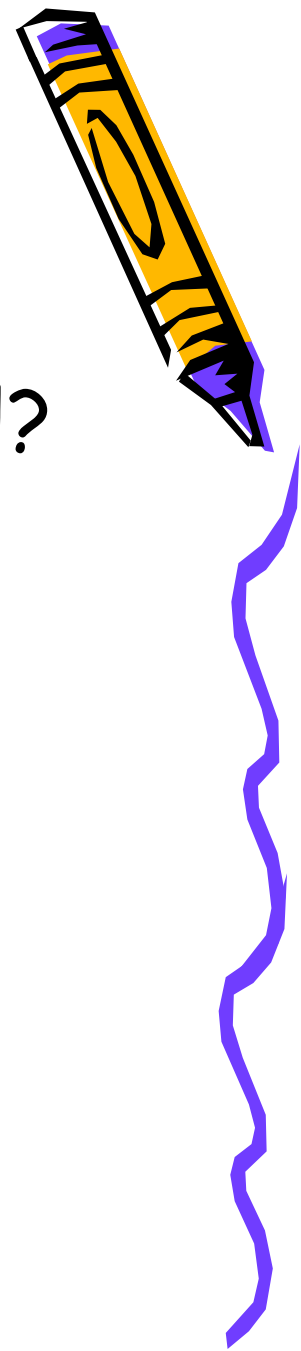
- Sklicevanje na avtoriteto.
- Prikaz ljudi, ki so v sporni zadevi prizadeti.
- Prikaz neprijetnih dogodkov.
- Opis neprijetnosti, ki je zadela več ljudi.
- Oris pozitivnih sprememb, ki se bodo zgodile, če se bo problem rešil.
- Želja, poziv za prihodnost.



4. Vaja: par ali trije

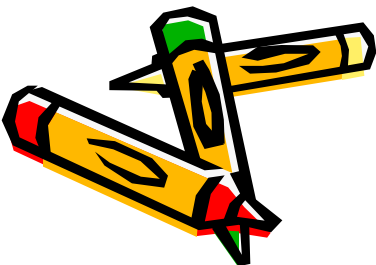
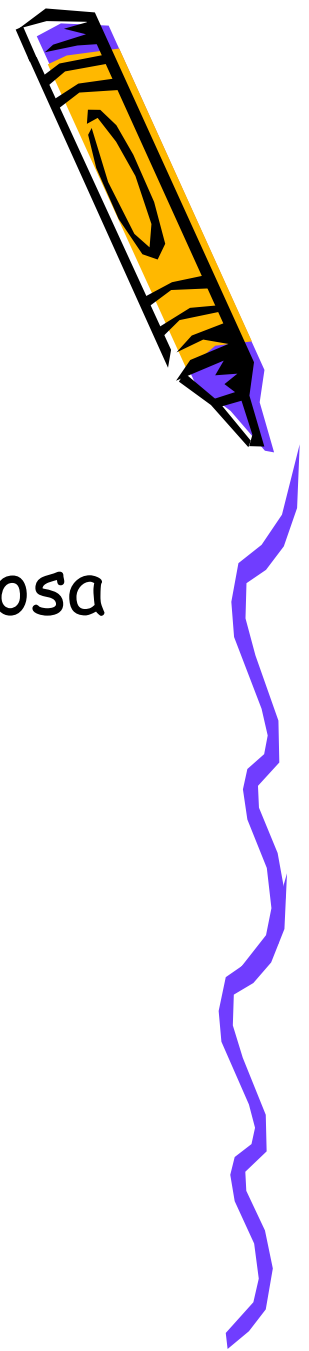
Preberite govor in ga analizirajte:

- Kakšno zgradbo je avtor uporabljal?
- Komu je govor namenjen?
- Kako je upošteval pravila etosa, patosa in logosa?
- Kaj vam je pri govoru všeč?
- Kaj bi spremenili?



Ubesebitev vsebine

Pet načel dobrega jezikovnega sloga:
načelo **primernosti** (jezikovni slog se prilagodi govornemu položaju in namenu sporočila: znanstveni esej ima manj patosa in etosa in več logosa),
jasnosti (razumljiv),
jedrnatosti (izogibanje ponavljanju),
natančnosti (natančna uporaba besed) in
živosti (nazornost in slikovitost).



Obrnjena piramida

Posamezne prispevki so lahko upovedani po načelu obrnjene piramide, tako da so najpomembnejše informacije na začetku.

Ključne informacije, vprašalnice:

kdo, kaj, kje, komu, kdaj,

zakaj,

...

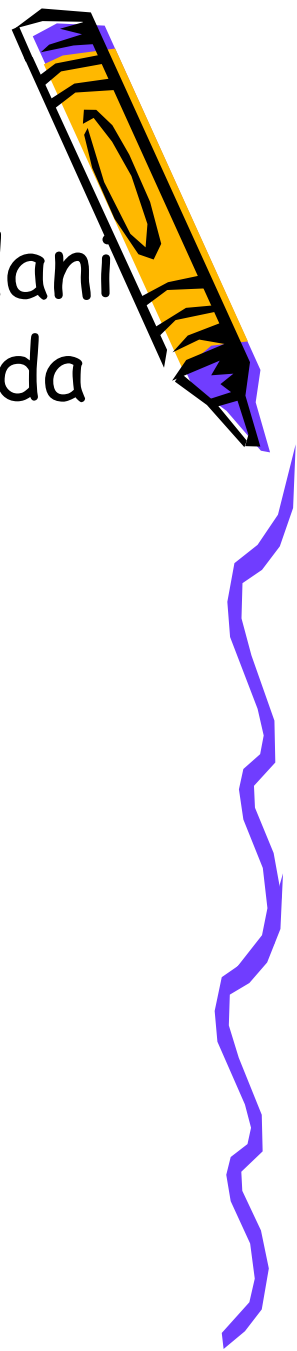
kako,

....

...

manj

pomembne
informacije

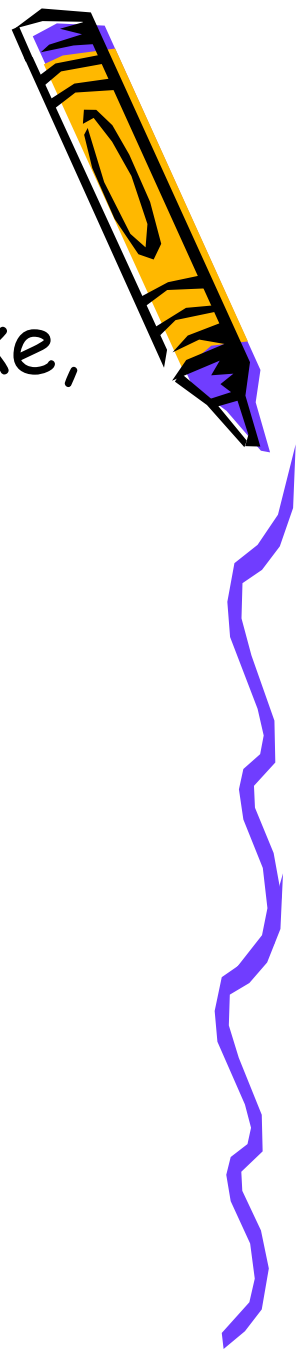


Kako si naj zapomnim?

Na list si napišemo zgolj oporne točke,
gesla, miselni vzorec

Na listu ni stavkov, le posamezne
besede, iztočnice, ki nas vodijo.

Izjema so citati.



Kako nastopam?

Obvadovanje telesa: **skladnost** glave, gibov rok in telesne drže.

Manjši skupini gledamo v oči, **večji** v obraz, **še večjo** pa razdelimo na tri dele in z pogledom zaobjamemo posamezne dele.

Kretnje rok naj bodo vidne.

Nimamo rok na hrbtu, prekrižanih, visečih, spuščeni in prekrižanih, ampak ramenski gib (dvig nadlahtnic).

Ne stiskamo pesti, žugamo, tolčemo, se opiramo, ampak imamo odprto dlani in jih držimo nad pasom ali pa dlani počivata druga na drugi.



Navodila za raziskovalno poročilo

Poročilo vsebuje dva dela.



Prvo raziskovalno poročilo

- 1) Z upoštevanje načel retorike napišite esej z naslovom (patos: npr. osebna zgodba, toda več logosa):

Mediji vplivajo na občinstvo

ali

Mediji ne vplivajo na občinstvo.

Največ dve tipkani strani, 12, 1,5 razmik

- 2) Napišite prispevek po obrnjeni piramidi:

Dogodek tedna

najpomembnejše informacije na začetku;

največ ena stran.



Razdelitev v skupine

5-7 članov

Razpored bo objavljen na FE domači strani.

