

RETORIKA-MOČ IZREČENE BESEDE

V tem članku vam bo predstavil nekaj praktičnih in teoretičnih izhodišč za uspešnejši govorni nastop. Pri tem bom izhajal iz spoznanja, da ima vsak posameznik glavne lastnosti dobrega govornika že v sebi. Naloga usposabljanj iz retorike je, da v posamezniku obudi sposobnosti, ki običajno "zamrejo" tisti hip, ko se posameznik zave, da nastopa.

DOBER STIK

Predstavljajmo si učitelja, ki stopi v razred "nemogočih" učencev. Ti so nemirni, razposajeni, klepetajo med sabo in se hihitajo. Učitelj se ne meni za "nehvaležno občinstvo". Pogled usmeri nekam navzgor in vzneseno začne: "Mislim, torej sem!"

No, če bi res kaj razmislil, bi teh besed gotovo ne izgovoril, preden bi s svojimi "poslušalci" vzpostavil kakršenkoli stik, da ne rečem dobrega. Zaradi neustrezno izbranega trenutka, neupoštevanja značilnosti občinstva, predvsem pa zaradi nepripravljenih "poslušalcev", so sicer slavne besede izgubile vso svojo moč.

PRIPRAVA POSLUŠALCA

Besedam, ki jih bomo izgovorili v javnosti, bomo dali največjo težo, če jih bomo **sporočili ob pravem času in na pravi način**. Vedno se je koristno vprašati: "Ali so poslušalci pripravljeni za sprejemanje mojih misli?". Uspešni govorniki se radi držijo zlatega pravila, da je pri poslušalcih na začetku potrebno vzbujati predvsem **strinjanje**. Tako najprej postrežejo z nespornimi dejstvi, ki pri občinskru vzbudijo tiho ali pa celo "vidno" prikimavanje. Na ta način govorec "mehča" poslušalca, pridobi ga na svojo stran, doseže njegovo pripravljenost na sprejem pomembnejših misli.

Velja torej: **"Nikar ne postreljajmo vseh nabojev na začetku!"** Začnimo z nespornim, vzbujajmo najprej strinjanje, šele nato povejmo najgloblje, najtehtnejše, najnaprednejše ali najbolj zapletene ideje in misli.

Večje drevo ko sadimo, globljo luknjo mu bomo morali izkopati. Večjo "težo", ki jo bodo imele naše besede, bolj bomo morali pripraviti poslušalce nanje.

Če želimo, da bo izgovorjena beseda v resnici imela moč, ji moramo pripraviti teren. Če želimo, da bo seme vzkilo, moramo zemljo najprej dobro zorati.

PRVI VTIS

Vendar se to "rahljanje zemlje" začne že prej. Tisto, kar imenujemo **dober stik**, nevidne niti, prijetna uglašenost, enaka valovna dolžina, pripravljenost na sprejem,...- **govorec začne ustvarjati, še preden sploh odpre usta.**

Pri javnem govornem nastopu je vedno tako, da nas bo poslušalec najprej videl, šele nato slišal! Zato bodo naš pogled, izraz na obrazu, telesna drža, vedno neusmiljeno pričali o našem razpoloženju pred govorom. Prvi vtis je torej predvsem vizualen. Če naš obraz izraža vedrost in zadovoljstvo, smo na dobri poti, da nas poslušalec z veseljem sprejme. Če z videzom sporočamo, da nam je govorjenje odveč, bomo tudi sami ljudem hitro odveč. Zelo preprosto, kajne? Morda na papirju, pri dejanski izvedbi pa se skoraj vsakemu govorniku zgodi, da nima realne predstave o tem, kako (ne)prijazno se drži. Zato nam vadba pred ogledalom ali celo pred neizprosnim očesom kamere zelo pomaga, da dobimo občutek o svojem videzu.

NAJPREJ VIDIMO, NATO SLIŠIMO

Če govorimo o "usodnosti" prvega (vidnega) vtisa, nikakor ne smemo mimo pomembnega dejstva, ki se ta ne tiče le začetka govora.

Ljudje vedno bolj verjamemo temu, kar vidimo, kot pa tistemu, kar slišimo!

Preverimo to trditev po korakih. Naša komunikacija razpade najprej na vidni in slišni del. Če pri gledanju televizijske oddaje izklopimo zvok, bomo lahko opazovali samo vidni del sporočanja, če pa recimo samo zapremo oči, bomo poslušali samo slišni del. Slišni del sporočanja pa nadalje razpade na glasovni in vsebinski del. Glas je tako medij, ki prenaša neko vsebino.

Psiholog Albert Mehrabian z UCLA v Kaliforniji je z raziskavami ugotovil, da pri komunikaciji kar 55 % vtisa določi vidni del (telesna govorica, obrazna mimika, drža telesa, kretnje rok, očesni stik,...). Glas (barva, višina, jakost...) določi 38 % vtisa, le približno 7 % pa ostane sami vsebini, torej besedam.

Kako razumeti ta spoznanja? Ali to pomeni, da sploh ni pomembno, **KAJ** povemo (vsebina), temveč le **KAKO** (telesna govorica, glas...)?!

Seveda ne! Vsebina je še vedno bistvena sestavina govora. Le če želimo, da jo bomo uspešno prenesli poslušalcem, jo bomo morali predati z ustreznim glasom in predvsem podpreti z ustrezno telesno govorico.

Naredimo droben preskus. Predstavljajte si človeka, ki se pred vami trese kot šiba na vodi, in vas s prestrašenimi očmi prepričuje, da ga sploh ni strah.

Bi mu verjeli?

Nikakor, zato, ker vidnim znakom (tresenje, prestrašene oči) vedno verjamemo bolj, kot slišnemu.

No, in zdaj zapremo oči in zaslišimo tresoč, trzajoč in visok glas, s katerim nas govorec ravno tako prepričuje, da ga ni strah.

Bi morda temu verjeli?

Seveda ne! Še vedno bolj verjamemo glasu (tresenje, neenakomernost, tonska višina), kot pa vsebini. Tako lažje razumemo zgornje trditve.

Zapomnimo si: **Najprej verjamemo temu, kar vidimo, potem temu kar slišimo, nato slišano primerjamo z videnim.**

Zgornja ugotovitev nam jasno pove, čemu moramo kot govorci najprej posvetiti svojo pozornost. Ustrezna telesna govorica, ki predvsem podpira izgovorjene besede, bo torej temelj dobrega govora.

OČESNI STIK

In ker se vsaka hiša začne zidati pri temeljih, si pogledajmo, kako naj govori naše telo.

V vsakdanji govorni situaciji je povsem naravno, da bomo človeka najprej pogledali in šele nato spregovorili. Tako tudi občinstvo na začetku upravičeno pričakuje, da jih bomo najprej pogledali.

Eno najmočnejših orožij za navezovanje in ohranjanje dobrega stika s poslušalci je **očesni stik**.

"Kam naj gledam med govorjenjem?" se glasi pogosto vprašanje. Odgovorimo z vprašanjem: "Kam gledaš zdaj, ko govoriš z menoj?"

Gledamo tistega, kateremu govorimo. In če govorimo poslušalcem, gledamo njih. Svoj očesni stik čimbolj enakomerno razdelimo med svoje občinstvo. Naj ima prav vsak občutek, da smo ga pogledali. Poslušalec, ki ni dobil našega pogleda, se bo počutil nenagovorjenega,

celo užaljenega. Kajti pogled pomeni pozornost, željo po navezavi stika. Na drugi strani bo prevelika pozornost v obliki predolgega ali prepogostega buljenja v eno samo osebo, "obdarovancu" največkrat v hudo breme. Vsakemu poslušalcu bo dovolj do približno 2 sekundi prijaznega pogleda. In, naj se nikoli ne ve, koga bomo pogledali naslednjega!

NASMEH

Zadovoljstvo in prijaznost nam bosta na obrazu samodejno zarisala nasmeh. Tega svetujejo vsi priročniki javnega nastopanja. Vendar pozor, ljudje hitro prepoznamo ali je ta nasmešek porodilo resnično občutje veselja ali pa ga je izsilil strah. Prestrašeni nasmešek bodo spremljale pretirano široko odprte, izbuljene oči in napete obrazne mišice. Le sproščen in pristen nasmeh bo resnično nalezljiv.

ROKE

Roke! Te nesrečne roke! Le kam naj z njimi?! Pri govorjenju nam jih trema zveže in v hipu postanejo odveč. Nesproščene roke ponavadi težijo h kakršnikoli pritrditvi, fiksaciji. Radi bi jih sklenili pred sabo, kot nogometaši, ki pri prostem strelu stojijo v živem zidu in z rokami varujejo svoje "dragocenosti". Radi bi jih prekrižali na hrbtu, položili na mizo pred sabo, ali potisnili v žep. Vse to seveda ni v redu.

Veliko škodo si delamo, ker rok ne uporabljamo kot izjemno uporabni pomočnici, ki ves čas podpirata izgovorjeno. Gre za zares dragocen pripomoček, s katerim bomo pomagali ne le poslušalcu, ampak tudi sebi. Da jih laže in prej sprostimo, si lahko pomagamo z nemotečo "pritrditvijo" v obliki svinčnika, ki ga sproščeno držimo na obeh koncih. Tu pa tam ga ena roka spusti, naredi svojo kretnjo in ko ne ve več, kaj bi počela, se varno vrne nazaj in spet prime za svoj konec pisala. Podobno si lahko pomagamo z zapiski, ki jih med govorjenjem držimo pred sabo. Roke tako zaposlimo, hkrati pa imamo oporne točke vedno pred očmi. Gestikulira pa naj le tista roka, ki je list spustila, mahanje z zapiski hitro postane moteče.

Tovrstna "pritrdjevanja" so le zvijača, s katero bomo prej sprostili zgornji okončini. Ideal h kateremu je dobro težiti, je seveda, da roki ne potrebujeta nobene opore, da se ves čas prosto gibljeta in da nanju čimprej pozabimo ter jima pustimo da bosta sami samodejno delali tisto, kar jim je najbolj prav.

Obstajajo tri pomembne točke, kjer roki pregibamo. Tako poznamo zapestne, komolčne in ramenske gibe. Pozorni moramo biti, da so te točke ves čas gibljive. Vendar bomo zares mehke, zaokrožene, usklajene in elegantne gibe dosegli šele, ko bomo sprostili ramena.

Najboljše delo rok izhaja iz sproščenih ramen!

GOVOREC V MENI

Umetnost dobrega govorjenja v javnosti sploh ni taka umetnost, niti ne sodi v znanstvene višave, kamor bi jo včasih radi potisnili. Najpomembnejše zakonitosti so zelo preproste in jih večinoma vsi poznamo.

Veščina spretnega govorjenja se napaja iz vsakdanjih (po)govornih situacij, kjer predvsem pozabimo, da nastopamo. Dobremu prijatelju z zanosom, polnim glasom in spontanimi kretnjami ogorčeno razlagamo, kaj se nam je zgodilo, ko nas je ustavil policaj. Sodelavcu ob kavi jasno in odločno dopovedujemo, v čem se ne strinjamo z nadrejenim. V družbi najbližjih, takrat ko se nam zdi da ne nastopamo, imamo skoraj vedno vse lastnosti dobrega in učinkovitega govorca.

Zakaj nam potem pred občinstvom glas zamre, kretnje rok "zamrznejo", ne vemo, kam z njimi, oči se uprejo nekam v tla ali strop, poleg tega se nam zdi, da nikakor ne znamo izbrati pravih besed...? Zakaj si tistega nepotvorjenega in prepričljivega govorca, ki ga imamo v sebi prav vsi, ne upamo "pripeljati" s seboj na oder? V čem tičijo vzroki za nezaželeno in hkrati večno spremljevalko vseh govorcev - **tremo**?

STIK S SABO

Zato, ker na odru želimo biti nekdo drug. Ker pozabimo nase, izgubimo stik s seboj, ne izgovarjamo naših besed, ne govorimo naših misli, ker se nam ne zdijo dovolj pomembne oziroma pametne, govora ne podpiramo z govornico rok, kot bi to sicer počeli... Vzrok za to neskladje se skriva v občutku neenakosti s poslušalci in občutku nezmožnosti.

ENAKOPRAVNOST

Načelo enakopravnosti je eno osnovnih orodij, s katerimi bo govorec s poslušalci vzpostavil pristen stik. To pomeni, da se govorec niti ne precenjuje, niti ne podcenjuje. Izhajamo iz neke univerzalne enakopravnosti med ljudmi in jo imamo vedno pred očmi. Vrednost našega govorjenja tako ostaja nespremenjena, pa če govorimo najpreprostejšim ljudem ali pa akademikom.

Občutek, ki se nastopajočega največkrat polasti, je seveda **občutek manjše vrednosti**, podrejenosti, podcenjevanja. Ko stopimo na govorniški oder, si poslušalce nehote narišemo "večje, pomembnejše, pametnejše", kot so. Narišemo, pravim zato, ker gre v resnici le za našo predstavo, namišljeno "risbo". Če si sočloveka naslikam večjega kot je, se v tej projekciji vidimo in počutimo manjši. T občutek močno načne našo samozavest, povzroči podcenjevanje lastnih misli in besed, ki jih oblikujejo. Resnica je seveda taka, da sva s poslušalcem oba enakovredna in iz takega zornega kota se moje misli in besede takoj pokažejo kot popolnoma enakovredne vsem drugim. Načelo enakopravnosti nam bo tako pomagalo do ravno pravih samozavesti in nas bo hkrati povežalo s poslušalci. Če se precenjujem, bom podcenjen; če se podcenjujem, se bodo poslušalci z menoj strinjali in me cenili toliko, kolikor se cenim sam; če se cenim enako kot cenim druge, bom s tem širil sporočilo, da vsi veslamo v istem čolnu. Ravno tega pa si vsak govorec želi. **Vse poslušalce vkrcati na skupno barko in jih popeljati v isto smer.**

LASTNA ZMOŽNOST

Kadar dvomimo o lastni zmožnosti, si s tem naredimo medvedjo uslugo. "**Če misliš, da zmoreš, imaš prav. Če misliš, da ne zmoreš, imaš ravno tako prav.**" Kam si postavimo meje, je zgolj stvar lastne odločitve.

Sicer pa tu pride do veljave govorniško načelo: "**Kdor se na govor ne pripravi, se pripravi na neuspeh.**"

PRIPRAVA

Večina uspešnega govora se rodi doma. Z dobro pripravo in glasno vadbo bomo tremi vzeli uničevalno moč in premagali škodljivi občutek nezmožnosti. Vendar si za na oder moramo vedno pustiti nekaj ustvarjalne svobode in možnost spontane improvizacije. **Večina govora naj se rodi doma, nekaj malega pa vedno tudi na odru.**

GLASNO!

Pri vadbi naj velja še napotek, naj bo ta predvsem **glasna**! Tiho premlevanje misli nam ponavadi da zmoten občutek, da stvar obvladamo in jo bomo znali tudi uspešno sporočiti. Pozor, ravno tu se skriva past! Tihe, neizgovorjene misli imajo vedno drugačen ritem, drugačno podobo, kot na glas izgovorjene besede. **V glavi se besede drugače rojevajo, kot na jeziku!** Pravo podobo svojih misli bomo spoznali šele, ko jih bomo glasno izgovorili.

POVEJMO PO SVOJE

Vsakdo, ki se odloči stopiti pred ljudi in spregovoriti, ima predvsem nalogo, da si upa svari povedati na svoj način. Ljudem bomo zanimivi le, če bomo izražali svojo unikatnost. In, **kakor se tudi tisoč milj dolga pot začne s prvim korakom, tako se uspešnega govorjenja lotevamo postopoma in po malih zalogajih.** Tovrstni trening nam je

takorekoč vedno pri roki. Povejmo prijatelju dogodivščino, vtisnimo si v spomin kako dobro šalo in jo povejmo zbrani družbi. Ko sedimo v avtu in se peljemo, glasno komentirajmo vse kar opazimo...

In za konec še v razmislek:

Najboljši govorniki so predvsem natančni in pozorni poslušalci.

Ko bomo znali dobro poslušati druge, bomo znali brez težav najti prave besede v pravem trenutku. Morda bomo prek **aktivnega poslušanja** celo ugotovili, da je včasih še najbolje držati jezik za zobmi ...

Boštjan Romih, trener retorike v Glotta Novi



Več informacij: www.retorika.si, www.glottanova.si;

ali **Mojca Koren**, mojca@glottanova.si, 01/52 00 674