



Pomen retorike v izobraževalne namene



Tatjana Zidar Gale



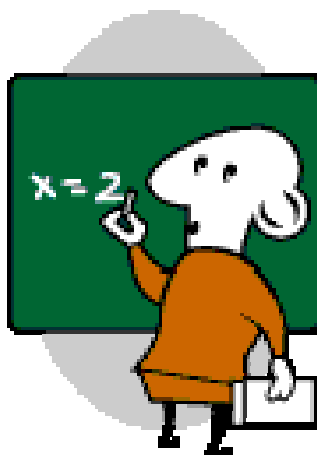
Vsebina

- Retorika in izobraževanje – predavanje
- Razlike in podobnosti
- Razporeditev vsebine
- Sredstva prepričevanja ali jezikovna sredstva
- Nebesedni nastop



Retorika in izobraževanje

“Ta je pa dobro predaval. Kakšen retorik!”





Retorika in predavanje

Retorika

- veščina prepričevanja
- vplivanje na ljudi
- povedati svoje mnenje
- ovreči sogovornikove trditve

CILJ: prepričati, da sprejmejo, se odločijo, spremenijo ...

Predavanje

- oblika posredovanja znanja že sprejetih dejstev, teorij, predpostavk
- prenos znanja ali informacij

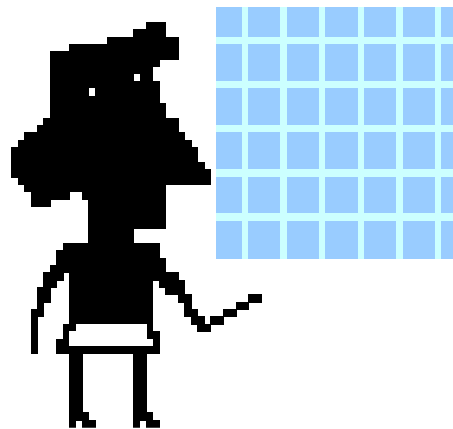
CILJ: osvojiti znanje, veščine, se naučiti ...



Retorika in predavanje

Kaj ima predavatelj na razpolago? S katerimi retoričnimi elementi lahko svoje predavanje obogati?

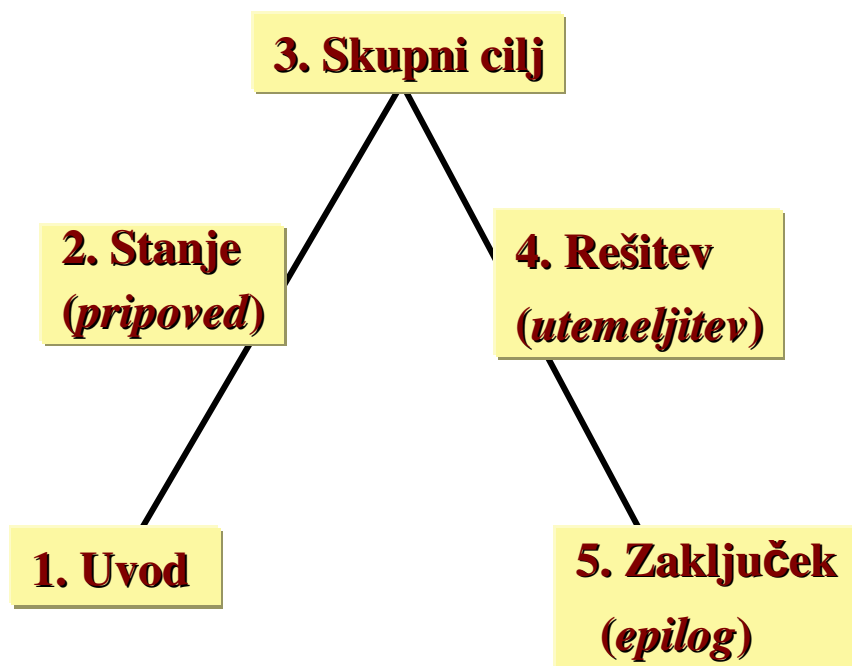
BESEDNI IN NEBESEDNI ELEMENTI



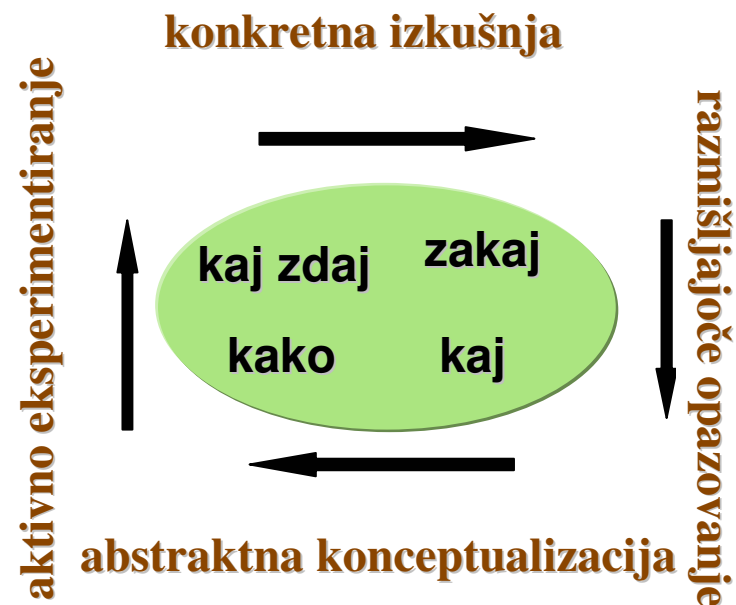


Razporeditev vsebine

Retorika:



Predavanje:





Sredstva prepričevanja

ETOS, PATOS, LOGOS
(potrebna: jezikovna sredstva)

ETOS (ustvariti ugled):

ustvarjanje (zmanjševanje) retorične razdalje med predavateljem in poslušalci

doseči večje zaupanje, naklonjenost, priljubljenost

PATOS (razgibati čustva):

ustvarjanje (zmanjševanje) prostorske in časovne bližine med vsebino in poslušalci

poslušalce vključiti v vsebino



Etos

“Grki so pri pripravi svojega govora upoštevali pet retoričnih kanonov: invencija, dispozicija, stilizacija oziroma formulacija, učenje in aktualizacija. Če so želeli obvladovati aktualizacijo govora, je bilo treba upoštevati in spoznati različne topike, ki so predstavljale pomemben del invencije.”



**RETORIČNA
RAZDALJA ????**



Etos

“Verjetno **ste se že spraševali**, kaj so uporabljali stari Grki, da so v zgodovini retorike ustvarili tako pomembne stvaritve. Že kot študent **me je pritegnil** njihov način priprave govora. **Si predstavljate**, da se pravkar pripravljate na zelo pomemben govor. Kakšna bo vaša priprava? **Pomislite na precej nenaklonjene** poslušalce, ki jih je treba prepričati v **tako pomembno** odločitev ...”





Patos

*“Verjetno ste se že spraševali, kaj so uporabljali stari Grki, da so v zgodovini retorike ustvarili tako pomembne stvaritve. Že kot študent me je pritegnil njihov način priprave govora. Si predstavljate, da se pravkar pripravljate na zelo pomemben govor. **Čutite napetost, morda vas skrbi, kako se bo vse skupaj izteklo? Zelo živo si predstavljate precej nenaklonjene poslušalce, ki zmajujejo z glavo in vam sporočajo: ‘Ne strinjamo se s tabo. Ni res, da bi s to spremembo dosegli boljše rezultate!’** Kako se boste pripravili? Kaj je treba najprej storiti, da jih boste na koncu lažje prepričali?”*

vprašanja
asociirano stanje

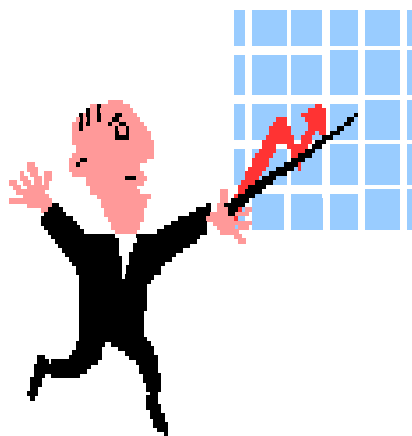


načelo živosti: čutno
zaznamovane besede
dvogovornost



Nebesedni nastop

“Joj, kako je njegov nastop dinamičen. Prijetno ga je opazovati, nikjer ni sledu monotonosti, z glasom nas zna pritegniti. Na določenih mestih pohiti, potem pa spet nekoliko počaka ...”





Nebesedni nastop

vizualna frekvenca ali prvi register

avditivna frekvenca ali drugi register

kinestetična frekvenca ali tretji register





Nebesedni nastop

Vizualna frekvenca

Glava: *lega, pogledi, mimika*

Kretnje: *ramenski gib; vidne, nad pasom, pozitivne: odprta dlan, most*

Drža telesa: *“trdna cvetoča vaza”*





Nebesedni nastop

Auditivna frekvenca

Glas: *tempo, višina, izgovorjava, barva ...*

Kinestetična frekvenca

Čustva: *notranje doživeto*





Nebesedni nastop

A*	B**	C	Č	D*
E***	F	G***	H*	I
J**	K	L*	M	N*
O***	P***	R	S*	Š
T**	U	V*	Z	Ž***



Retorika in predavanje

Trdim, da lahko povprečen govor z močjo dovršenega nastopa ustvari boljši vtis, kot dovršena vsebina, ki ji manjka volje.
(Kvintiljan)

V vsakem govorniku tiči drobec pesnika in pisatelja, misleca in igralca.
(F. Vatovec)

»POETA NASCITUR, ORATOR FIT« (latinski pregovor)
(Pesnik se rodi, govornik pa naredi.)

