

# Ko spregovorijo argumenti in zvoki besed

(O UČENJU RETORIKE)

Tatjana Zidar

*Vedno bolj se oglašča želja (in hkrati potreba) po znanju in spretnostih učinkovitejšega govorjenja in nastopanja v javnosti, pa tudi želja po boljšem medosebnem komuniciranju. Vse bolj nas obremenjujejo vprašanja, kako se otresti notranjih napetosti, včasih celo ohromelosti pred poslušalci ali sogovornikom, kako premagati notranje zavore in ovire, ki nam preprečujejo sproščeno izraziti svoje mnenje.*

## Uvod

Antični pisci (Aristotel, Cicero, Kvintilijan) so retoriko razumeli kot umetnost prepričevanja, v 16. stoletju so jo definirali kot večšino lepe besede in ukrasne govornice – torej preučevanje stilnih figur, v 18. stoletju so jo že enačili z bombastičnim govorjenjem, s političnim manipuliranjem ljudskih množic, kar je že oznanjalo zaton in konec pomembnosti retorike.

Kaj pa danes? Lahko bi rekli, da zajema izvajanje načel, pravil, napotkov, smernic in nasvetov (Vatovec, 1984, str.10). Z besedo »govorništvo« razumemo govorno nastopanje posameznikov pred večjo ali manjšo skupino poslušalcev, ki so zbrani na istem prostoru (Grabnar, 1991, str.120). Vsekakor pa še nima tega mesta, ki ji pripada, saj je še vedno omadeževana z mislimi, da predstavlja negativno oziroma nepošteno manipulativno igro. Kaj podobnega bi se res lahko zgodilo, če bi jo razumeli zgolj kot večšino prepričevanja (in uporabo negativnih trikov in sugestij manipulacije) in zanemarili vzporednice z npravstveno dimenzijo vsakega govornika, ko zagovarja svoje ideje in mnenja, svoje videnje resnice.

Nas pa v tem trenutku najbolj zanima, kako retoriko kot večšino vendarle lahko »urimo« ter tako izboljšamo svoj govorni nastop in se ubranimo pred morebitnimi manipulativnimi napadi. Lahko bi rekli, da je potrebno združiti kakovostni »kaj« in kakovostni »kako« – se pravi vsebino in obliko povedanega.

Omejila bi se na pomen in moč argumentacije, zgradbo govora in glasovnega oblikovanja vsebine govora.

## Argumentacija

Temeljni del retorike prav gotovo zavzema argumentacija (kakovostni *kaj*, Aristotelov *logos*). Zanimalo bi nas, kaj pravzaprav lahko dosežemo z argumentacijo oziroma kaj je cilj argumentacije?

Če primerjamo Thoulsove in Perelmanove trditve, naletimo na izključujoča si izhodišča. Thouless (1979) ugotavlja, da je cilj argumentacije dosledna izpeljava sklepa iz danih premis (vmesnih stopenj govornik ne sme izpustiti). Perelman (1993) pa trdi, da je cilj argumentacije predvsem spodbuditi ali povečati strinjanje poslušalcev s tezami, ki jih govornik zagovarja oziroma razlaga. Argumentacija mu predstavlja duhovni stik med go-

vornikom in poslušalci; govornik skuša spremeniti njihovo prepričanje ali razpoloženje, s tem pa doseči njihovo soglasje. Razlaga, da takrat, ko javno razpravljamo in navajamo argumente za določeno tezo ali proti njej, kritiziramo in zavračamo kritiko; v vseh teh primerih torej ne dokazujemo tako kot v matematiki, ampak argumentiramo (str.17) – ravno nasprotno trdi Thouless, ki izhaja iz doslednosti, kjer je izpust vmesnih stopenj že manipulativna igra oziroma nepoštena argumentacija.

Perelman svoje trditve še nadgradi. Če je tradicionalna retorika izhajala iz dejstva, da je govornik aktiven, naslovnik pa pasiven, Perelman to optiko obrne: govornik v svoji argumentaciji ni svoboden, pri argumentiranju mora ves čas upoštevati oziroma se prilagajati poslušalstvu, če hoče, da bo njegov govor učinkovit. Premise argumentov mora okrepiti z vsemi vmesnimi razpoložljivimi sredstvi; z naslednjo premiso lahko nadaljuje, ko ima ustrezno soglasje publike. Če je nespremenljiva (ne neresnična), naj jo opusti. Govornik mora torej vedeti, kakšna publika ga posluša – kar lahko doseže pri eni, bo pri drugi morda izzvalo neodobravanje, celo nasprotovanje.

Tako lahko ugotovimo, kaj naj bi vsak govornik pravzaprav upošteval kot izhodišče za pripravo svojega govora oziroma argumentov:

*Kdo so poslušalci* (bo govoril množici, sodnikom, strokovnjakom določenega področja, mladini...)

*Kaj želi doseči* (prepričati, zabavati, informirati...)

*V kakšni vlogi bo nastopil* (kot politik, kot odvetnik, duhovnik, učitelj, direktor...)

*Kako bo izvedel nastop* (kako bo izvedel nebesedne elemente: mimiko, kretnje, poglede, prostorske premike, glas – kakšno intonacijo, barvo, jakost, tempo... bo uporabljal; ali bo bral, govoril na pamet, si pripravil le alinee, morda miselni vzorec...).

Če se vrnemo k Aristotelu (1987), naletimo na tri temeljne zvrsti oziroma oblike govorov: *sodni*, *politični* in *hvalni* govori, znotraj katerih so zajeta razmerja med govornikom (zagovorniki obtoženega, tožeči, politiki, poklicni retoriki na retoričnih tekmovanjih...) ter poslušalci (sodniki, ljudske množice...). Seveda pa se Aristotel opredeli še za temeljno časovno komponento govora – politični govori so usmerjeni v prihodnost (obljube, uresničitve političnih strank...), sodni govori v preteklost (pojasnjujejo storjena dejanja ter njihovo resničnost oziroma neresničnost),







zrcali tako v vsebini kot v izvedbi govora. Prepričevalna sila odseva iz lastne govornikove prepričanosti in naklonjenosti vsebini, hkrati s tem tudi publiki. Verjeti torej v resnico svojih tez, ki so prav tako resnične in dobre za poslušalce.

Seveda pa se moramo zavedati, da bomo zelen učinek še povečali, če bomo upoštevali pomembnost razporeditve govorne snovi – zaporedje argumentov in zgradbo govora. Že Aristotel je opazil, da sta za govor neizogibno potrebna dva glavna dela: postavitev teze, ki jo bo govornik zagovarjal, in sredstvo (argumenti in način podajanja), s katerim jo bo dokazal. Vendar se je že Cicero spraševal, kdaj je najugodnejši trenutek, da govornik razvije svojo argumentacijo: preden postavi tezo, ki jo namerava podpreti, ali potem, ko se občinstvo že pripravi nanjo. Cicero priporoča različna postopka – če hoče govornik z argumentacijo prepričati poslušalstvo, lahko že na začetku razglasi tezo; če pa hoče poslušalstvo ganiti, naj s predhodno argumentacijo najprej pripravi občinstvo in tezo pove na koncu.

Zanima nas še, kakšno naj bo najustreznejše zaporedje argumentov. Imamo tri možnosti:

– *zaporedje naraščajoče moči* (začenjamo z najšibkejšimi in končamo z najmočnejšimi argumenti),

– *zaporedje padajoče moči* (začnemo z najmočnejšimi in končamo z najšibkejšimi argumenti),

– *nestorsko zaporedje* (začnemo in končamo z najmočnejšimi argumenti, v sredini pa povemo najšibkejše).

Ker pa lahko s prvim načinom že na začetku ozlovoljimo poslušalce, drugi lahko pri poslušalcih zapusti slab zglede, morda celo nezaupanje, je večina antičnih teoretikov priporočala nestorsko zaporedje argumentov (Perelman, 1993, str. 141-143), čemur lahko pritrdimo še danes.

Vendar je samo zaporedje argumentov za učinkovit govor premalo – potrebujemo smiselno zaporedje celotne snovi, organizirane v trdno zgradbo – od uvodnih do sklepnih besed.

V zgodovini retorike so se pojavljali najrazličnejši »modeli« za učinkovito zgradbo govora, ki so danes še vedno bolj ali manj uporabni. Če si pogledamo samo antično zgradbo, lahko opazimo neverjetno smiselno in učinkovito stopnjevanje in nizanje vsebine:

- splošna uvodna beseda, ki pove poslušalcem, za kaj gre,
- razlaga govorne teme,
- logično dokazovanje resničnosti trditve: direktni deduktivni dokazi,
- spodbijanje nasprotnih nazorov: indirektni deduktivni dokazi,
- dokazovanje po analogiji,
- primeri iz zgodovine ali vsakdanjega življenja: induktivni dokazi,
- izreki slovečih osebnosti – avtoritativno dokazovanje; tudi prepričevalni govori in
- sklep govora: poudarek osrednjih misli (Vatovec, 1984, str. 168).

Seveda pa terja današnji čas prožnejši postopek, ki ni več togo omejen v govorni shemi. Vsak posameznik naj bi zgradil individualno, sebi lastno shemo, ki bi seveda vsebovala vsa pravila dramaturške zgradbe: moč stopnjevanja, graditev napetosti, logičnost razvoja, živost pripovedi. Carnegie (1985) nam predstavi neverjetno živo in učinkovito graditev, ki jo imenuje kar Čarobna formula. Predlaga, naj vedno začnemo (pa naj bo to informativni, prepričevalni ali pa kak drug govor) s pojasnjevanjem podrobnosti kakega konkretnega primera, se pravi dogodka, ki slikovito ilustrira idejo, ki jo zagovarjamo. Potem pa nadaljujmo z opisom

stanja oziroma poslušalcem predstavimo osnovno zamisel, kaj jim želimo sporočiti, jih prepričati, morda pojasniti, kakšne koristi ali prednosti bodo pridobili, če bodo storili, kar jim priporočamo.

Če se za trenutek vrnemo k Perelmanu in Thoullsu, vidimo, da oba razmišljata, kako bi v govoru dosegli večjo objektivnost, torej resničnost našega argumentiranja. Oba se sprašujeta, kaj dosežemo, če v svojem govoru izpostavimo oziroma primerjamo naše in nasprotnikove argumente, kadar ljudi o nečem prepričujemo. Ta metoda ima to prednost, da oba nasprotnika pripelje tako daleč, da bi vsaj zaslutila resnico (Thouless, 1979, str. 97). Pluralizem izostri kritičnost. Nenehno posredovanje drugih nam pravzaprav omogoča boljše ločevati subjektivno od objektivnega (Perelman, 1993, str. 43). Kaj pa če nasprotnika nimamo? Grabnar na svojih seminarjih vedno poudari, da si moramo v takih primerih nasprotnika izmisliti, saj bomo le tako lahko preverili resničnost oziroma trdnost naših argumentov.

Celota je sestavljena iz dveh delov: za in proti. Če bomo učinkovito predstavili svoje teze oziroma trditve, zakaj smo za ali proti, bodo poslušalci spoznali kakovost in s tem resnico naših argumentov. S tem pa seveda govornik dopušča možnost, da se sami odločijo, katero »resnico« bodo sprejeli – našo ali tisto, ki govori v prid nasprotnega mnenja, kar Carnegie (1985, str. 169) navaja kot nujnost pravilnega zaključka. Govornik naj v zaključnih besedah izrazi svoje želje, morda zahteve, poziv, opozorilo..., vendar naj dopusti možnost izbire.

Če se spet vrnemo k izročilu starih Grkov, bomo naleteli še na zelo pomembno opazko: govor začnimo s *patosom* in ga končajmo z *logosom* – začnimo s kakovostnim *kako* (s čustvi; razlaga konkretnega primera/dogodka nam tu pomaga, da pritegnemo publiko; uporaba nebesednih elementov) ter končajmo s kakovostnim *kaj* (jasna, logična in seveda resnična ter poštena argumentacija).

Kakovostni *kako* pa naj ne izzveni le na začetku govora, upošteva oziroma uporablja se naj skozi ves govor. *Patos*, kot tretji Aristotelov element prepričevanja, predstavlja obliko in način, kako lahko govornik razgiba čustveno razpoloženje poslušalcev (seveda je stopnja razgibanosti odvisna od teme in strukture poslušalcev ter vloge govornika). Vendar se kvaliteten *kako* zrcali v vseh interpretacijah govora, uporabi jezika, razvoju dramatičnosti, skratka v odnosu govornik-poslušalec (govornik vzpostavi psihično vez s poslušalci).

Predvsem pa kakovostni *kako* določa pomen nebesedne komunikacije: kretnje, mimika, očesni stik, sproščen nastop in pa glas oziroma »ozvočenje« besedila.

## »Zvočni« elementi govora

Omejila bi se na glasovne, torej zvočne elemente govora: kako lahko z upoštevanjem pomena intonacije, registra, barve, jakosti, hitrosti in premorev povečamo ter izboljšamo naš govorni nastop. Pomemben je predvsem govornikov odnos do vsebine govora, njegovo razumevanje, čutenje... Govornik naj bi težil k izvirnosti, a hkrati k jasnosti in logičnosti povedanega – vendar naj logično podajanje napolni s čustvenim odnosom.

Ti elementi se dostikrat pokažejo kot govorne pomanjkljivosti. Katja Podbevšek (1995) jih poskuša analitično razstaviti (pri pripravi interpretativnega branja književnih del učiteljev slovenskega jezika). Vendar pa lahko najdemo ista izhodišča tudi pri pripravi govornega nastopa za drugačne namene in priložnosti.

Podbevškova nas opozarja na neustrezno govorno hitrost. Hitrost govora je primerna, kadar je poslušalci ne opazijo. Govornik



naj ne govori prepočasi in ne prehitro. Hitrost naj prilagodi pomembnosti informacij, ki jih posreduje. Ko spregovori o nečem novem, pomembnem, naj govor upočasni, informacijo celo ponovi. Moteče izzveni tudi prepočasno govorjenje, zlasti če je monotono.

Pri govorjenju moramo paziti predvsem na stavčno oblikovanje, zavedati se moramo pomembnosti premorov in njihovega trajanja. Ob njih pa tudi jakostnih sprememb, ki sovpadajo s hitrostjo govora (ko poudarjamo pomembne teze ali informacije, jakost povečamo).

Z intonacijo (spuščanje in dvigovanje glasu) sporočamo poslušalcem združevanje besed, stavkov v miselne enote, pa tudi čustven odnos do vsebine in hkrati poslušalcev (sprašujemo – intonacijo dvignemo, ukazujemo – intonacija oblebdi, glas odsekamo...). Kadar glas spuščamo (*kadenca*), opozorimo, da je misel končana. Z njo izražamo večjo gotovost, odločnost, s čimer dosežemo zaupanje poslušalcev. Kadar pa glas dvigujemo (*antikadenca*), sprašujemo. Pri nenehnem dvigovanju glasu pa izražamo oklevanje, negotovost, dvom, celo neodločnost. Še slabše bi bilo, če bi govorili odsekano, saj bi poslušalci lahko dobili občutek, da jim ukazujemo in vsiljujemo svoje ideje oziroma mnenja. Izogibajmo se tudi pridigarškemu tonu (če »razvlečemo«, na vsakem zlogu »zapojemo«) in monotonosti, kadar ne upoštevamo pomena intonacije in ne spreminjamo višine glasu.

Ob intonaciji si moramo ozavestiti tudi t. i. stavčno intonacijo (poudarki besed), ko se pri napačnih poudarkih spremeni pomen sporočila. Poskusimo poudariti posamezne besede v naslednjem stavku: *Danes imamo skupni sestanek v direktorjevi pisarni*. Lahko ugotovimo, da se bistvo sporočila spremeni, če poudarimo različne besede (slovenski stavek ima samo en poudarek).

Ob intonaciji je potrebno opozoriti tudi na pomen barve stavka. Barva je sicer lahko nehotena (starost, utrujenost, način življenja – npr. cigarete), ko pri trenutnem govornem nastopu nanjo ne moremo vplivati, hotena, kar pa predstavlja različna čustvena razpoloženja (veselje, žalost, navdušenost, ironija), ki obogatijo, razgibajo in popestrijo naš nastop. Tudi tu moramo biti pozorni na spremembo pomena. Poskušajte povedati stavek *Ta naš predsednik* najprej navdušeno, nato pa še ironično. Gotovo boste opazili, da gre pri prvem za resnično odobravanje, pri drugem pa za odklonilno razpoloženje. Kaj hitro se znajdemo v konfliktni situaciji, kadar poslušalci našo trditev napačno razumejo. Napačno razumevanje našega »obarvanja« vsebine povzroči njihovo odklonilno razpoloženje do nas in naših argumentov.

Seveda se moramo zavedati tudi pomena čiste in natančne izgovorjave (samoglasniki naj bodo čisti in jasni, soglasniki pa trdni; ne poudarjamo nenaglašanih besed – zaimkov, predlogov, veznikov, oblik pomožnega glagola...). Malomarno izgovorjavo lahko poslušalci razumejo kot malomaren govorčev odnos do poslušalcev, kar prav tako lahko povzroči njihovo odklonilno razpoloženje.

Vendar pa argumentacija in zgradba govora ter »ozvočenje« besedila predstavljajo le nekaj fragmentov celote, ki bi ji lahko rekli učinkovit govorni nastop (ko sta združena kakovostni KAJ in kakovostni KAKO). Potrebno bi bilo »uriti« vsaj še boljši spomin in moč koncentracije (kar nam bi pomagalo pri izvedbi govora), obvladati tehnike sproščanja; zavedati se pomena nebesedne komunikacije; predvsem pa razviti občutek za graditev govora (v dialogiki tudi dialoga; npr. elementi majevtike, aktivno poslušanje...): kako stopnjujemo napetost, kako logično členimo miselne enote, ki jih seveda podkrepimo z glasovnimi elementi.

Nekaj tega lahko poskusimo tudi sami: veliko glasno berimo (poslušajmo in urimo svoj glas, logično členimo besedilo – tako pomensko kot tudi glasovno), razvijajmo svoj besedni zaklad (oblikujmo svoje kartoteke, izpisujmo si misli, ideje in dodajajmo svoje, veliko poslušajmo) pa tudi seminarji oziroma tečajji retorike nam lahko razširijo znanje in govorne spretnosti.

Tatjana Zidar

diplomirana dramaturginja, samostojna kulturna delavka

## Literatura

- ARISTOTELES. (1987): Retorika 1, 2, 3. Beograd, Slobodan Mašić.  
 CARNEGIE, D. (1985): Kako se naučiš javno nastopati in govoriti. Ljubljana, Zagreb, Delo, Prosveta.  
 CASSON, N. H. (1995): Umetnost govora. Ljubljana, Pravljnično gledališče.  
 GRABNAR, B. (1991): Retorika za vsakogar. Ljubljana, DZS.  
 KIRSCHNER, J. (1994): Umetnost manipuliranja. Ljubljana, DZS.  
 PERELMAN, C. (1993): Kraljestvo retorike. Ljubljana, Znanstveno in publicistično središče.  
 PODBEVŠEK, K. (1990): Zapiski predavanj Gramatika govora. AGRFT – smer dramaturgija.  
 PODBEVŠEK, K. (1995): Interpretativno branje kot del učiteljevega govornega nastopa. Jezik in slovstvo, let. 40, št. 3-4, str. 103-110.  
 ŠKARIČ, I. (1988): U potrazi za izgubljenim govorom. Zagreb, Školska knjiga.  
 THOULESS, R. H. (1979): Prava in kriva pota mišljenja. Ljubljana, Dopolna delavska univerza.  
 TRČEK, J. (1994): Medosebno komuniciranje in kontaktna kultura. Radovljica, Didakta.  
 VATOVEC, F. (1984): Javno govorništvo. Trst, Založništvo tržaškega tiska.