

Naslov članka/Article:

Govorništvo med teorijo in prakso

Rhetoric Between Theory and Practice

Avtor/Author:

Nataša Ropič

DOI:

CC licenca



Priznanje avtorstva-Nekomercialno-Brez predelav



Slovenščina v šoli št. 2/2020, letnik 23

ISSN 1318-864X

Izdal in založil: Zavod Republike Slovenije za šolstvo

Kraj in leto izdaje: Ljubljana, 2020

Spletna stran revije:

<https://www.zrss.si/strokovne-revije/slovenscina-v-soli/>

Govorništvo med teorijo in prakso

Rhetoric Between Theory and Practice

Izvleček

Ključne besede:

elementi prepričevanja, šolska
raba, etos, patos, logos, oddaja
Zadnja beseda

V članku sem razmišljala o možnostih uporabe temeljnih elementov govorništva v šolski rabi. Za ta namen sem analizirala govorce in govorke v oddaji *Zadnja beseda*, ki jo predvaja nacionalna televizi-ja. S podrobno analizo sem poslušala ugotoviti, kdo od njih je najbolj prepričljiv.

Abstract

Keywords:

modes of persuasion, school
use, ethos, pathos, logos, the
show "Zadnja beseda"

In the article, I reflected on the possibilities of using fundamental rhetoric elements in school. For this purpose, I analysed the speakers in our national television show "Zadnja beseda" (*The Last Word*). Through a detailed analysis, I tried to determine the most persuasive one.

Govorništvo nekoč in danes

Retorika je enoletni obvezni izbirni predmet v 9. razredu osnovne šole. Zanj je namenjenih 32 ur letno, predlagano je poučevanje v t. i. blok urah – po dve šolski uri skupaj.

Glavni cilj obveznega izbirnega predmeta retorika je, da otroke nauči uporabljati govorniško veščino, tehnik prepričevanja in argumentiranja ter vsestranskega obvladovanja govorne situacije.

Glavni cilj predmeta je, da otroke nauči uporabljati govorniško veščino. Namen retorike kot obveznega izbirnega predmeta je seznaniti učence in učenke s pojmi prepričevanja in argumentiranja, in tudi s tehnikami prepričevanja, elementi prepričevalnega postopka, dejavniki uspešnega prepričevanja, oblikami prepričevanja, prepričevalnega govora in vsestranskim obvladovanjem govorne situacije, pa tudi z razliko med prepričevanjem in argumentiranjem, razlikovanjem med dobrimi in slabimi argumenti, elementi dobre argumentacije ter nepravilnimi oz. nedovoljenimi argumentativnimi postopki.

Učence in učenke 9. razreda nauči predvsem samostojnega, koherentnega in kritičnega oblikovanja ter izražanja stališč pri drugih predmetih, v teku nadaljnjega izobraževanja, kakor tudi na vseh področjih družbenega in zasebnega življenja (Žagar idr. 2004: 5–8).

Beseda retorika izvira iz grščine (*gr. rhetoriké*) in ima podoben pomen kot slovenska beseda *govorništvo*. Je veščina spretnosti komunikacije. Opredelimo jo lahko kot umetnost izražanja in umetnost pogovora. Z govorništvom povezujemo umetnost javnega nastopanja, izražanja misli z verbalno in neverbalno komunikacijo (Zidar Gale 2006: 7).

Retorika ali govorništvo je nauk o govoru, »diskurz o diskurzu«. Množica govorniških praks dokazuje veličino govorniškega dejstva: govorništvo je *tehnika*, *ars*, umetnost v klasičnem pomenu: umetnost prepričevanja, množica priporočil, katerih raba omogoča, da poslušalca govora prepričamo; potem je *pouk*, prenašanje vednosti; nato je *znanost* kot avtonomno polje proučevanja nekaterih homogenih pojavov – učinkov govorice, kot razvrstitev teh pojavov in kot metagovorica, množica retoričnih razprav, katerih snov je sama govorica; zatem je *morala*: priročna zbirka napotkov, ki jih navdihuje praktična smotrnost (neodvisno orodje), in hkrati kodeks, korpus predpisov, ki naj nadzorujejo odmike govorice strasti; nenazadnje je *družbena praksa* kot privilegirana tehnika gospostva (Demšar 2004: 17).

Skoraj vse, kar v življenju počnemo, je povezano z neko vrsto komunikacije. Komunikacijo uporabljamo vsak dan. Nanjo se večinoma ne pripravimo, je spontana, nezavedna. Poteka lahko med najmanj dvema osebam (učiteljem in učencem) ali med skupinami. Je proces, ki poteka v dveh smereh. Ne pomeni le besed in glasov, zaobjema tudi držo telesa, mimiko obraza, položaj rok pa tudi to, za kar bi radi, da pogosto ostane skrito – to so čustva in občutki (Mirjanič 2006: 5).

Pojav govorništva izvira že iz antike. Stari Grki so se zavedali moči argumentacije. V Atenah sta bila govor in javno nastopanje vsakdanji pojav, s katerim so si mnogi Grki ustvarili ugled. (Zidar Gale 2006: 9).

Problem govorništva se je skozi zgodovino spreminjal, a veljalo je, da brez govorniškega znanja v družbi ne moreš uspeti. Od nekdanj drž, da je dober govorec tisti, ki zmora držati poslušalstvo v napetosti, kdor zmora z besedo, glasom in kretnjo motivirati. K temu pripomore tudi dober argument, ki bo prepričal sogovorca. Pri tem je potrebno poznati mejo med dobrim argumentom in manipulacijo (Mirjanič 2006: 7).

Poraja se vprašanje, ali je veščina govorništva prirojena. Nekateri menijo, da se s tem rodiš. Mnogi ljudje namreč z lahkoto obvladajo stavke, poslušalce in svoje telo. Jezik jim teče kot namazan, poslušalstvo brez težav držijo v napetosti, so prepričljivi, obvladajo svojo držo, gibe, mimiko obraza.

Od nekdanj drž, da je dober govorec tisti, ki zmora držati poslušalstvo v napetosti, kdor zmora z besedo, glasom in kretnjo motivirati.

Določene osebe, določeni učitelji ali učenci, nas lahko globlje pritegnejo, so bolj privlačni. Od navdušenja bi ob njihovem prihodu in nagovoru poslušalstva onemeli. Duh in telo osebe sta skladna, harmonična in izražata energijo, ki človeka prevzame. Morda niti ne znamo opredeliti, kaj je tisto, kar nam je na njej najbolj všeč. V takem primeru govorimo o karizmi. Beseda prihaja iz stare grščine in pomeni »od bogov dan talent, naklonjenost, moč«, ki se lahko izraža kot šarm, samozavest, strast ... (Mirjanič 2006: 8).

Prvi stik in govorica telesa učitelja in učenca

Prvi stik med učiteljem in učencem je odločilen. S komuniciranjem začneta takoj, ko se srečata, ko učitelj vstopi v prostor, v razred. Prvi vtis naredi v začetnih nekaj sekundah in ga težko popravi. To niso pozdrav, besede, glas, temveč energija, ki jo prinese v prostor, ko se z učenci sreča z očmi, ko spregovori njegov obraz. Kar čuti in misli, bo pokazalo tudi njegovo telo. Vsaka misel povzroči telesni gib, mimiko obraza, spremembo drže telesa ...

Človek je namreč več tudi neverbalne komunikacije. Ljudje so se dolgo sporazumevali le z gibi telesa in mimiko obraza. Strokovnjaki menijo, da je neverbalna komunikacija celo bolj izrazna kot verbalna. Z njo pokažemo odnos do povedanega, kar z besedami lažje zakrijemo.

Tudi ob vsakoletnem prvem srečanju z neznanimi, novimi učenci in preučevanju njihovih obrazov in kretenj lahko učitelj ugotovi njihovo počutje in misli. Iz oči lahko razbere njihovo samozavest, strah, ljubezen, zaupanje, dvom, iskrenost, žalost, jezo ... Vse to lahko učitelj vidi tudi ob govornih nastopih, nastopih v šolskem prostoru ipd. Z besedami lahko marsikaj skrijemo, obraz pa ne laže. (Mirjanič 2006: 10).

Veda o govorici telesa izhaja iz dejstva, da več kot polovico informacij sporočamo nezavedno – z govorico telesa. Pri tem je treba upoštevati, da je vsaka kretnja načeloma lahko večpomenska, zato je treba sklepati glede na celotno vsebino izgovorjenega. Poznavanje govorice telesa je lahko govorniku, v šolskem prostoru učitelju, v pomoč pri ocenjevanju poslušalcev, učencev. Njihovi pogledi, mimika in kretnje pogosto nakazujejo odprtost ali nasprotovanje, naklonjenost ali odtujevanje oziroma zanimanje ali odklanjanje.

Tabela 1: Nezavedno sporočanje informacij (Vir: Grom 2014.)

ZANESLJIVI GIBI	NEZANESLJIVI GIBI
urejena zunanost, pokončna drža, globoko dihanje, sproščenost, težišče na obeh nogah	neurejenost, sključena drža, prenapetost, kratka sapa, zibanje sem in tja, podpiranje
kretnje v pozitivnem območju – med bočno in ramensko linijo, široke kretnje z rokami	nič ali premalo kretenj v negativnem območju – roke ob telesu ali za njim
odprt, miren stik z očmi	ni stika z očmi
zbranost, mirnost, pozitivne misli	vihravost in nestanovitnost
prijazna mimika	prisiljena mimika
dobra izgovarjava, tehnika premorov, menjava višine tona, spremembe ritma, razumljivost, zanimanje, dinamičnost	pretiho, prehitro govorjenje, jecljanje, brez predahov, mašila, togo vztrajanje pri lastnem konceptu, pomanjkanje energije
skladnost oblike (vsebina, govorica telesa, videz)	neskladje med obliko in vsebino (pomanjkanje verodostojnosti)

Neverbalna komunikacija je celo bolj izrazna kot verbalna, saj z njo pokažemo odnos do povedanega.

Glas

Značilnost vsakega glasu so hitrost, glasnost in višina govora. Glas zmore več kot napisana beseda, sestavljajo ga ločila in poudarki.

Hitrost govorjenja v razredu, velja pa tudi sicer, naj bo srednja, približno 100 besed v minuti. Hitrejši govor je lahko nerazločen, nerazumljiv, počasnejši utrujajoč in nepovezan. Izgovarjava mora biti jasna, natančna in razločna. Učitelj in učenci se morajo izogibati narečju, čeprav je uporaba primernejša in pristnejša kot prisiljena uporaba zborne izreke, ki lahko zveni nenaravno in popačeno, če je govorniki niso vajeni uporabljati.

Primerna glasnost pomeni, da morajo govorniki (učitelja ali učenca) slišati vsi. Tiho govorjenje pritegne več pozornosti, vendar se ga ne sme zlorabljati oz. uporabljati prepogosto ali predolgo. Najbolje je, če govornik glasnost spreminja, saj to naredi govor razgiban in zanimiv.

Višina glasu izdaja čustva, napetost. Globok glas imajo samozavestnejši govorniki, visok glas izdaja razdraženost, živčnost in deluje neprijetno. Glas je treba prilagoditi priložnosti, vsebini in poslušalstvu. Še posebej pa je pomembno, da so govorniki pozorni na glas takrat, ko jih poslušalci le slišijo in ne vidijo (Mirjanič 2006: 16).

Vidiki govorništva v razredu

Pri govoru v razredu je pomembno, da učitelj na učence naredi dober vtis, kar mu bo uspelo z dobrim in zanesljivim nastopom, ki upošteva temeljna prepričevalna sredstva. Že starogrški filozof Aristotel je poudarjal, da je prepričljivost govornika odvisna od treh temeljnih prepričevalnih sredstev – *logosa*, *patosa* in *etos*.

- **Strokovna raven (*logos*):** Pomeni logični in strokovni vidik argumentiranja, kjer poleg splošnega znanja učitelj potrebuje tudi strokovno znanje. Vključuje prepričljivo ovrednotenje lastnega položaja, spretnost prepoznavanja nasprotnikovih šibkih točk ter sposobnost zagovarjati se pred kritiko. Svoja stališča mora dokazati, učence mora pravilno obveščati in odpravljati zmote.
- **Odnosna raven (*patos*):** Če učitelj želi biti prepričljiv, mora z učenci vzpostaviti prijeten medčloveški odnos in spoštovanje, kar je odvisno od tega, kako ga učenci ocenjujejo (kot simpatično ali nesimpatično osebo), kako zaznavajo ozračje (prijetno ali odtujeno), ali je do njih prepričljiv. Med elemente patosa uvrščamo: neposredno nagovarjanje poslušalcev, uporabo retoričnih vprašanj, čustveno obarvanih besed, konkretnih izrazov namesto splošnih, uporabo 1. osebe množine.
- **Osebnostna raven (*etos*):** Pri govoru v razredu učitelj vedno postavlja v presojo tudi svojo osebnost. Pomembni so prvi pogled, celoten nastop, videz, resnost in verodostojnost ter predanost temi, o kateri govori. Učencem mora pokazati naklonjenost in se hkrati zavedati meje med pretiravanjem in iskrenostjo ter med manipulacijo in etičnostjo (Grom 2014).

Pri oblikovanju argumentov je učitelju v pomoč, če o učencih že ima kakšne informacije. Vprašati se mora, kakšni so njihovi interesi in cilji, kateri argumenti so za njih pomembni in kakšni bodo njihovi verjetni ugovori. Vprašati se mora tudi, kakšen vtis želi z govorom narediti. Cilji so lahko odgovoriti na nasprotovanja, uveljaviti predlog za izboljšanje, se strokovno predstaviti in podobno.

Že Aristotel je poudarjal, da je prepričljivost govornika odvisna od treh temeljnih prepričevalnih sredstev – *logosa*, *patosa* in *etos*.

Dejavniki moči prepričevanja

Govorništvo kot večšina daje učitelju napotke o tem, kako naj uporabi prepričevalna sredstva, da bi bil njegov govor logičen in učinkovit. Poleg kakovostne vsebine, ki obsega dobro poznavanje teme govora, strokovnost, jasno argumentacijo in obvladovanje bistvenih jezikovnih prvin, mora pozornost nameniti tudi svojemu videzu, načinu in obliki govora (govorica telesa in glasovni elementi) ter čustvom. Vse to mora učitelj dopolniti z znanjem in tehnikami, ki pomagajo do boljšega spomina in zbranosti, ter z načini, kako se sprostiti, se otresti treme in nastopiti samozavestno.

Poleg kakovostne vsebine, ki obsega dobro poznavanje teme govora, strokovnost, jasno argumentacijo in obvladovanje bistvenih jezikovnih prvin, mora pozornost nameniti tudi svojemu videzu, načinu in obliki govora ter čustvom.

- **Videz:** Najpomembnejših je prvih nekaj sekund, ko učitelj stopi pred učence. Pomembni dejavniki so urejenost, izraz na obrazu, telesna drža in kretnje. Paziti mora, da se izogne skrajnostim, kot so na primer drag nakit, predrzna pričeska ali prekratko krilo. Priporočljivo je nositi vsakdanjo obleko, se izogniti preveč vsiljivemu parfumu in pretiranemu ličenju.
- **Strokovnost:** Učenci v razredu morajo imeti vtis, da je učitelj strokovnjak na področju, o katerem govori. Zato je pomembno, da se učitelj za nastop ustrezno strokovno pripravi in da razume, o čem govori.
- **Razumevanje:** Poslušalci oz. učenci morajo razumeti, o čem učitelj govori. Priporočljivo je, da govor naveže na izkušnje in znane dogodke, da uporablja čim manj tujk, govori počasi in razločno, kratko in jedrnato, poišče ustrezne primere, da možnost postavljanja vprašanj in uporabi sredstva za ponazoritev.
- **Navdušenje in prepričanje vase ter retorična predstavitev:** Prepričanje vase je pomembno merilo učiteljeve verodostojnosti. Navdušenje zbudi s primernimi kretnjami in mimiko, z živahno in čustveno govorico ter z vprašanji in aktiviranjem učencev. Način govora ima na učence pogosto večji vpliv kot vsebina.
- **Simpatičnost:** Prijetno vzdušje učitelj ustvari, če nastopa pozitivno in prijazno, poslušalce osebno nagovori, ustvari neprisiljeno ozračje s humorjem in anekdotami, govori zanimivo. Učence pritegne s prikimavanjem, pritrjevanjem in smehljajem.
- **Zaupanje in verodostojnost:** Za utrditev zaupanja so pomembni povezanost, resnost, poudarek skupnih interesov, izogibanje dolgozeženju in pretirani želji po popolnosti. Učitelj verodostojnost podkrepi s primerno govorico telesa. Doseči poskuša, da se učenci z njim identificirajo (Grom 2014).

Pogovorna oddaja *Zadnja beseda!*

Sledi analiza odlomka iz pogovorne oddaje *Zadnja beseda!*, ki jo ob ponedeljkih in petkih predvaja nacionalna televizija.

Za okroglo mizo se zberejo štiri dame, vsaka s svojim izrazitim karakterjem, in na poljuden način komentirajo aktualna dogajanja z najrazličnejših področij, ob tem pa gledalce tudi zabavajo. V svojo družbo vsak teden povabijo tudi posebnega gosta. Voditeljica nato po naključju, in glede na bližajoči se zaključek oddaje, izbere tisto, ki ima zadnjo besedo.

Voditeljica oddaje je **Valentina Smej Novak**, slovenska kolumnistka, avtorica kuharskih knjig, prevajalka in televizijska voditeljica.

Stalna komentatorka **Milena Miklavčič** je slovenska pisateljica, novinarka in ljubiteljska raziskovalka preteklosti.

Katarina Kresal je slovenska pravnica in političarka, bivša predsednica stranke in nekdanja ministrica za notranje zadeve.

Petra Greiner je žena, mati treh otrok (srednji otrok je deklica z genetsko napako trisomijo 13), fizioterapevtka, direktorica in ustanoviteljica Zavoda 13.

Kot posebni gost je v tokratni oddaji nastopil **dr. Borut Štrukelj**, redni profesor Fakultete za farmacijo Univerze v Ljubljani in raziskovalec na Institutu Jožef Stefan, predavatelj na ljubljanski Biotehniški fakulteti in Medicinski fakulteti Univerze v Mariboru.

Analiza govora v odlomku izbrane oddaje *Zadnja beseda!*

Oddaja je bila na sporedu v ponedeljek, 30. decembra 2019, ob 17.25 na TV SLO 1. Spletna povezava: <https://4d.rtvlo.si/arhiv/zadnja-beseda/174661650>. Analiza se začne s prečrkovanjem napovednika prve teme z naslovom *Superživila*. Podrobneje bom analizirala govor iz uvodnega dela prve teme. Govori vseh govorcev so prečrkovani, v sklicih so zapisani elementi govorništva.

Napovednik teme: *Ob novem letu si največkrat zaželim veliko zdravja in ko se ozremo po policah lekarn in tako imenovanih zdravih trgovin, ki se šibijo pod ponudbo superživil in prehranskih dopolnil, utegnemo celo pomisliti, da je zdravje naprodaj. Proizvajalci zanje zatrjujejo, da krepijo imunski sistem, blažijo stres, izboljšujejo slabo prebavo, lajšajo vnetja, težave v meni, obnavljajo obrabljene kosti, pomagajo pri hujšanju in tako naprej. Prehranski dodatki sicer niso nekaj novega. Že kmalu po drugi svetovni vojni so morali osnovnošolci vsak dan zaužiti žlico ribjega olja, da bi zrastle v zdrave ljudi. Pri nas se v zadnjem času veliko govori o prehranskem dodatku kolagenu, ki obljublja povrnitev lepote. Med prehranska dopolnila sodijo tudi tako imenovana superživila z eksotičnimi imeni, na primer ašvaganda, šatavari, spirulina, kordiceps, kamu kamu, mačji krempej, matcha, chia, mangostin, ki so splošno dostopni tudi pri nas. Nekateri menijo, da superživila sploh ne obstajajo in da so predvsem sinonim za superprodajo, bistvenih učinkov na naše zdravje in počutje pa, da nimajo.*

Valentina Smej Novak (1:52): Doktor Štrukelj, razjasnite nam, tista žlica ribjega olja, kaj je bilo tisto, je bilo tisto živilo, je bilo zdravilo, je bil prehranski dodatek? Kako bi danes temu rekli?¹

Dr. Borut Štrukelj: Ja, hvala lepa za povabilo, zelo sem vesel, da sem v taki lepi, prijetni družbi.² Skratka, ja, ribje olje vsebuje seveda omega tri maščobne kisline in v tistem času, ko je bilo mogoče manj prehranskih dopolnil, kot jih je zdaj, je bilo primerno dopolnilo. Ampak tukaj moramo nekaj ločiti.³ Regulatorja je zelo, zelo pomembna stvar. In regulatorno je vse jasno.

1 Pri zastavljanju vprašanja voditeljica gleda dr. Štruklja v oči. Da mu vedeti, da je on tisti, ki bo odgovoril. Vprašanje podkrepi z gibi rok, ki so dvignjene nad omizje, s prsti 1, 2 in 3 kaže, kako bi v današnjem času poimenovali žličko ribjega olja. Roke so odprte. Glas je prepričljiv, govori tekoče, zaznati je govorno napako in prekmursko narečje. Govor je naravno. Spreminja barvo glasu in jakost, poudarja glavne podatke.

2 Zahvala za povabilo, pozdrav, elementi patosa, etosa. Z vsemi skuša vzpostaviti očesni stik, hkrati želi stik vzpostaviti z gledalci pred TV-ekrani. Nastop je samozavesten, deluje verodostojno, pogled je odkrit, naklonjen, drži pozitivna. Govor je miren, ko govori o razliki med zdravili in prehranskimi dopolnili, poudarja pomembnejše besede. Z očmi skuša obdržati stik s sogovorniki. Najprej drži levo roko nežno na omizju, z desno kaže. Ko začne pojasnjevati, dvigne obe roki, ki sodelujeta v pogovoru.

3 Dr. Štrukelj je strokovnjak. Pojasni razliko med prehranskim dopolnilom in zdravilom.

Seveda v praksi je pa potem stvar nekoliko drugačna. Kaj to pomeni?⁴ Regulatorno imamo takole. Prehranska dopolnila spadajo med hrano in zato je seveda tista agencija, ki za to skrbi, je agencija za hrano v Parmi. Zdravila spadajo, jasno, v posebno regulativo in zato imamo posebno agencijo in to je agencija za zdravila znotraj Evropske unije. In tukaj prihaja do največjih problemov.⁵ Namreč, na nek način uporabniki, potrošniki, pacienti,⁶ če želimo,⁷ gledajo na ta način, da je prehransko dopolnilo zdravilo. Ne, tukaj imamo jasno mejo, ampak te meje tako proizvajalci kot tudi kasneje mogoče distributerji ne uporabljajo na ta način, kot bi mogoče mi⁸ želeli. In sicer, prehranska dopolnila, superživila in živila ne smejo imeti nobene zdravstvene trditve, razen tistih, ki jih dovoljuje agencija za prehranska dopolnila oziroma za zdravo prehrano. To pomeni, vitamini, minerali imajo določene trditve, vse ostalo pa ne. Vse ostalo je pravzaprav ene vrste bypass. Zakaj?⁹ V Evropski uniji imamo en problem, in sicer registracija do zdravil je dolgotrajen proces in zelo drag proces in nekateri proizvajalci bi radi to zaobšli in zaobidejo na ta način, da predstavijo prehranska dopolnila kot zdravila, kar seveda niso, in po drugi strani seveda poskušajo uporabiti določene trditve, ki niso dovoljene.¹⁰

Valentina Smej Novak:¹¹ Ampak ali je možno, da so ena teh prehranskih dopolnil tako učinkovita, da bi že lahko o njih govorili kot zdravilo, ne samo v tistem hipokratovskem, naj bo hrana tvoje zdravilo in tvoje zdravilo naj bo hrana¹², ampak čisto konkretno, bi lahko rekli recimo, to in to je superživilo?

Dr. Borut Štrukelj:¹³ Odlično, odlično¹⁴ izhodišče. Zakaj?¹⁵ Velikokrat se izkaže, da je neko prehransko dopolnilo res zelo učinkovito pri posameznih, mogoče patofizioloških procesih, pri boleznih in tako naprej. V tem primeru farmacevti svetujemo¹⁶, v redu, če imate prehransko dopolnilo, ki je tako zelo učinkovito, poskušajte registrirati to prehransko dopolnilo kot zdravilo, vendar s tem v zvezi je pa povezano ogromno stroškov, ogromno študij in tako naprej. Velikokrat se izkaže, da je določeno prehransko dopolnilo res tako učinkovito, da postane zdravilo. Recimo primer¹⁷ je glukozamin. Glukozamin je bil nekaj časa kot prehransko dopolnilo, potem je višji odmerek šel v stopnjo zdravil, nižji odmerek je ostal kot prehransko dopolnilo. Torej ja, možnosti so,¹⁸ ampak ali si predstavljate, kakšna je to cena?¹⁹ Koliko pomeni registracija enega zdravila v Evropski uniji; govorimo o nekaj deset milijonov evrov in zato si seveda marsikatero podjetje tega ne more privoščiti.²⁰

4 Vprašanje. Sledi odgovor, pojasnilo.

5 Patos – preudarnost, razsodnost, išče rešitve.

6 Uporaba različnih poimenovanj, navajanje sopomenk.

7 Patos – uporaba 1. osebe množine.

8 Patos – uporaba 1. osebe množine.

9 Vprašanje. Sledi odgovor, pojasnilo.

10 Združuje elemente etosa (informiranost, preudarnost, razsodnost, nepristranskost; vtis odkritosti in resničnosti, poštenost, dosežki, dejanja; trudi se pojasniti poslušalcem in gledalcem, govori o rešitvah, s katerim bi pomagal poslušalcem) in logosa (govor dr. Štruklja vsebuje več trditev. Navaja primere, s katerimi posamezne trditve pojasnjuje. Sledi sklep. Govorec sogovornike in poslušalce/gledalce prepričuje z navajanjem dokazov, primerov. Vsebinska je verodostojna, resnična, kar bo podkrepil z rezultati raziskav.)

11 Nadaljuje s postavljanjem novega vprašanja, govori tekoče in jasno, sogovornica gleda v oči, med govorom vzpostavi očesni stik tudi z gostji. Roke so dvignjene v višino ramen, v gibanju. Govor je naraven, spreminja višino glasu, barvo, poudarja določene besede.

12 Uporaba citata.

13 Nadaljuje s prepričljivim govorom, glas je enakomeren, razločen, jasen. Treme v glasu ni slišati. Še vedno ima obe roki v gibanju, očesni stik vzpostavlja z voditeljico in vsemi gostji. Voditeljica ga gleda v oči, glavo ima rahlo nagnjeno v desno stran, priključuje, roke počivajo na mizi.

14 Patos – ponovitev. Pohvala voditeljici za postavljeno vprašanje.

15 Vprašanje. Sledi odgovor, pojasnilo.

16 Patos – uporaba 1. osebe množine.

17 Elementi logosa: govor dr. Štruklja vsebuje trditve, ki jo pojasni na primeru glukozamina. Sledi sklep. Govorec sogovornike in poslušalce/gledalce prepričuje z navajanjem dokazov, primerov. Vsebinska je verodostojna, resnična, dr. Štrukelj je strokovnjak tega področja.)

18 Potrditev.

19 Retorično vprašanje. Nagovarjanje poslušalcev.

20 Patos – negotovo, vpliv na čustva.

Valentina Smej Novak:²¹ Rajši potem ostane na nivoju živila. Milena, ali vi konzumirate kaj od teh prehranskih dopolnil ali?

Milena Miklavčič:²² Ne, jaz sem tukaj verjetno najstarejša, pa če dobro pomislim, tega, kar bi se lahko nekje kupilo, ne, imamo pa doma nasajen česen in jemo svežega, imamo tudi ameriški slamniki, ognjič in vse te stvari,²³ kar pride direktno z vrta in potem to pijemo kot čaje, jaz sploh nisem vedela,²⁴ da so te stvari tretirane kot prehranska dopolnila.

Valentina Smej Novak:²⁵ Kot je rekel Kekec, za vsako ljubezen oziroma bolezen; za vsako bolezen rožica raste,²⁶ ampak včasih se mi zdi, da hkrati to vemo, pa cenimo domače,²⁷ po drugi strani pa vse tiste rožice, ki imajo taka tuja, čudna, nerazumljiva imena ...²⁸

Dr. Borut Štrukelj:²⁹ Ampak Valentina,³⁰ Kekec je dobro rekel.³¹ Za vsako bolezen rožica raste. Ko govorimo o bolezni³², je konec regulatorne zadeve, je konec.³³ Ko govorimo o bolezni, so to zdravila. Poglejte, v bistvu smo šli v določene absurde. Jaz se s tem popolnoma strinjam, soglašam, ampak žal tako je. Kamilica³⁴; vsi vemo, da je kamilica recimo dobra pri kakšnih želodčnih težavah in tako naprej. Vendar, če bi napisali »kamilica lajša bolečine v želodčnem ali v prebavnem traktu«, ne smemo, je prepovedano. Dokler ta proizvajalec, ki ima to kamilico v kakršni koli obliki, ne registrira to kot zdravilo. Vidite, prišli smo do neke ...³⁵, ampak to je zato, ker poplava prehranskih dopolnil in superživil.

Valentina Smej Novak:³⁶ Superživila, to me zanima. To je marketinški izraz, skratka?

Dr. Borut Štrukelj:³⁷ Ja, to je precej marketinški izraz. Recimo, en tak dober primer, ki smo ga na Fakulteti za farmacijo Univerze v Ljubljani³⁸ večkrat ne samo preučevali,³⁹ ampak smo se o tem pogovarjali,⁴⁰ je koralni kalcij. To je bilo tako moderno. Koralni kalcij. Torej, skratka. Če želimo pridobiti dovolj kalcija v naše kosti, predvsem dame⁴¹ v času po menopavznem obdobju in tako naprej, potem morajo, to je bilo seveda reklamno, zaužiti koralni kalcij. To pomeni, da se potapljajo, težko pridejo do njega, pri tem je nekaj

21 Govorica telesa: voditeljica se ostro obrne proti Mileni Miklavčič, ki sedi tik ob njej. Zastavi vprašanje, ki ga dopolni z gibi leve roke. Milena Miklavčič voditeljico gleda v oči, plaho se nasmehne.

22 Na začetku deluje sramežljivo, kot bi ji bilo nelagodno, pogled ima uprt v omizje. Deluje negotovo. Očesni stik vzpostavlja le z voditeljico in ga občasno prekinja s pogledom dol. Roke ima položene na mizi, kasneje jih dvigne, da z njimi podkrepi povedano. Šele proti koncu govora, ko uporabi 1. osebo ednine, negotovo in neprepričljivo pogleda tudi dr. Štruklja.

23 Izhaja iz svojih izkušenj, uporaba 1. osebe množine.

24 Uporaba 1. osebe ednine.

25 Voditeljica temperamentno nadaljuje, gleda vse prisotne, gibi rok so še nekoliko višji, obraz je pozitiven, priazen, glas je višji, bolj sproščen, rahlo se nasmehne in nasmehnejo se tudi gostje.

26 Sklicevanje na besede iz filma Kekec.

27 Stopnjevanje.

28 Uporaba 1. osebe množine.

29 Prekine voditeljico med zastavljanjem vprašanja. Z dvignjenim kazalcem desne roke ponovi njene besede, ki jih je citirala iz Kekca. Najprej svoje besede podkrepi le z desnico, kasneje z obema rokama. Očesni stik vzpostavlja z vsem govorkami. Glas je še zmeraj prepričljiv, navsezadnje je strokovnjak za to področje. Druge govorko poslušajo, ga gledajo, roke jim počivajo na omizju. Katarina Kresal se je med govorom vzravnila in se bolj obrnila proti govorcju. Petra Greiner je prekrizala roki, ki sta še vedno na omizju, le da z levo nežno oprijem komolec desne roke.

30 Patos – nagovor.

31 Potrditev povedane modrosti.

32 Patos – uporaba 1. osebe množine.

33 Patos – ponavljanje besed.

34 Pojasnilo na primeru kamilice.

35 Patos – zamolk.

36 Govori prepričljivo, roki sta dvignjeni vsaka v na svojo stran.

37 Na začetku se rahlo nasmehne, nato pa prepričljivo nadaljuje. Oči so normalno odprte, stik vzpostavlja z vsemi sogovorkami. Pri govoru sodelujejo gibi rok, lahko ene, le desne, ali obeh. Pri besedi morajo dvigne tudi kazalec desne roke, besedo še posebej poudari in jo pove z rahlim presledkom. Katarina Kresal je med poslušanjem roki dvignila na komolec in dlani nežno objela. Obraz je pozitiven, nežno nasmejan. Milena Miklavčič se nasmehne.

38 Navede ustanovo, kjer je potekala raziskava, tehtnost informacije.

39 Patos – uporaba 1. osebe množine.

40 Patos – stopnjevanje.

41 Patos – uporaba čustveno obarvane besede.

smrtnih žrtev in tako naprej, potem to pri našem potrošniku vzbudi občutek, res nekaj izjemnega. Če pogledamo, da je naš Kras sestavljen iz kalcijevega karbonata in če bi vzeli košček našega Krasa, to ne bi bilo nič narobe, skratka, ni zaščiten, ga zdrobili in zaužili, bi dobili približno enako količino kalcija. Namreč, kalcij se slabo absorbira in je popolnoma vseeno, ali je v obliki kalcijevega hidroksiapatita, karbonata, ali kakor koli drugače.

Valentina Smej Novak:⁴² Petra, zadnjič ste vi prebrodili⁴³ Ljubljano v iskanju jote, jaz sem se ob tem spomnila, kako je menda na Japonskem tudi eno superživilo s kislim zeljem, ampak kako Japonke recimo menda jedo svinjske nogice, uhlje, ki so polne kolagena. Ali vi uživate kaj od teh superživil namensko ali bolj po naključju?

Petra Greiner:⁴⁴ Ne, ampak včasih sem, dokler mi ni mož, ki je ljubitelj kuhanja, rekel, ali se ti resnično boljše počutiš⁴⁵, če gledamo ekološko meso, vsa zelenjava, prosim, nehaj,⁴⁶ in ko sem jaz s tem nehala, sem ugotovila, da se nič slabše ne počutim. Se mi pa zdi na tem mestu, nujno vas moram vprašati, poplava je reklam v smislu, kako moramo naša jetra prečistiti, da bomo živeli dlje, tako da naši otroci doma rečejo, moramo to kupiti, zato da bomo živeli dlje, pridem k mojim staršem,⁴⁷ vidim največjo embalažo tega in rečem, mama, pa kaj, ja, če je bila pa akcija in je reklama povsod.⁴⁸ Zakaj strokovnjaki več ne govorite o tem, da v bistvu pegasti badelj, kajne, da je veliko zastrupitev, da je tudi nekaj na leto, ne vem, koliko smrtnih žrtev tudi navsezadnje;⁴⁹ kako je zdaj s tem in našimi jetri?⁵⁰

Dr. Borut Štrukelj:⁵¹ Dobro,⁵² zdaj smo začeli s pegastim badljem, latinsko *Silybum marianum*. To je v bistvu res dobra zdravilna rastlina. Res dobra rožica,⁵³ kot se temu reče oziroma semena, vendar se pri tem vedno pretirava, po drugi strani pa moramo nekaj vedeti. Naša jetra imajo izjemno veliko možnost regeneracije, avtoregeneracije. To pomeni, se lahko obnavljajo.⁵⁴ Vendar je pomembno, da imamo⁵⁵ dovolj tako imenovane tiste osnovne molekule, to je glutationa v neki obliki, ki omogoča regeneracijo. In Slovenci,⁵⁶ ne bom rekel Slovenke, Slovenci smo precej nagnjeni k določenim pijačam, predvsem mogoče zdaj pred novim letom in takrat bomo izčrpali ta glutation in takrat nam pegasti badelj kaj dosti ne pomaga. Recimo, so študije,⁵⁷ ki kažejo na to, da je pegasti badelj, izvleček, to je silimarini, to so razni flavonoidi, dejansko zaščitno deluje, recimo,⁵⁸ če bi pojedli zeleno mušnico, ampak v tem primeru moramo pojesti prej pegasti badelj. Če ga kasneje, ne bo bistveno pomagalo, torej, je skratka neko zaščitno delovanje in tu je seveda veliko moda. Ta trenutek vsem Slovincem⁵⁹ manjka magnezija. To je zdaj reklama. Vsem zdaj

42 Govori tekoče in jasno, sogovorko gleda v oči. vprašanje je razgibano postavljeno. na obrazu je nežen nasmešek.

43 Patos – uporaba čustveno obarvane besede.

44 Najprej se nasmeje, roki ima sklenjeni na omizju. Takoj ko začne govoriti, dvigne roki. Pogleda tudi dr. Štruklja, ki sedi ob njej. Govor je prepričljiv, dovolj glasen, poudarja določene besede. Povedi so pogosto dolge, brez presledkov, zato so težje razumljive. Sklepam, da je to posledica treme. Čuti se pokrajinski pogovorni jezik – mariborščina. Pri postavljanju vprašanja ima pogled uprt navzdol, kot bi ji bilo nelagodno oz. bi iskala besede, da pravilno postavi vprašanje. Navede tudi dva primera, s katerima se srečuje doma (nakup superživil in otroci, superživila pri starših). Začetno nelagodje hitro mine.

45 Patos – uporaba 2. osebe ednine.

46 Izhaja iz lastnega dogodka, nejasno izražanje.

47 Navaja lastne primere od doma.

48 Eristika – nepravilno, zavajajoče argumentiranje, zloraba podatkov. Pogosto namerna. (Primer: *Sin Peter je bister fant. Neuspešen je pri tekmovanju za Vegovo priznanje. Tekmovanje za Vegovo priznanje je težko.*)

49 Navedba primera, ko so zdravilne rastline lahko tudi usodne.

50 Zastavljanje vprašanja.

51 Govor je prepričljiv, ponazorjen s primeri in pojasnili. Govorko gleda v oči, očesni stik vzpostavi tudi z drugimi. Milena Miklavčič se nežno nasmiha, Petra Greiner prikimava; sogovorka gleda v oči, tu in tam se rahlo nasmeje.

52 Patos – pritrdjevanje.

53 Patos – uporaba pomanjševalnice, čustveno obarvanih besed.

54 Pojasnilo.

55 Patos – uporaba 1. osebe množine.

56 Patos – uporaba 1. osebe množine.

57 Navajanje primerov študij.

58 Navajanje primera.

59 Eristika – nepravilno, zavajajoče argumentiranje, zloraba podatkov.

manjka magnezija. Čez 15 let, dajmo si izmisliti, bo vsem manjkalo⁶⁰ mangana in bomo vsi⁶¹ jedli mangan.⁶²

Dr. Borut Štrukelj: Katarina, kako se vi odzivate na te?

Katarina Kresal: Jaz se spomnim,⁶³ ko kar nekaj let nismo smeli jesti paradižnika.

Dr. Borut Štrukelj: Bravo. Bravo.⁶⁴

Katarina Kresal: Ker ima neke trojne vezi.

Dr. Borut Štrukelj: Dobro, dobro.⁶⁵

Katarina Kresal: In to je rakotvorno, karcenogeno, se je reklo še bolj strokovno.

Dr. Borut Štrukelj: Zelo dobro.⁶⁶

Katarina Kresal:⁶⁷ In nismo jedli tistega ubogega⁶⁸ paradižnika.⁶⁹ Minejo leta, naenkrat je paradižnik najbolj zdrava stvar na svetu⁷⁰ in je super in dela proti raku. Je pa v redu.

Dr. Borut Štrukelj: Ja, in jaz to podpiram. Katarina, zelo dobro. Skratka, včasih so rekli,⁷¹ paradižnik bo povzročil raka na debelem črevesu, zdaj vemo, da je notri likopen. Likopen je to rdeče barvilo, ki ga je v bistvu še bistveno več v procesirani hrani, to boste verjetno zelo dobro vedeli, glede na vaše kuharske izkušnje⁷² in tako naprej, skratka, zelo veliko ga je v procesirani, v procesiranem paradižniku se da, vedno ga je dovolj, skratka, ni biološko uporaben. In jaz sam res prisegam na paradižnikovo mezgo, na take, torej, na vse procesirane paradižnikove ...

Valentina Smej Novak: Ampak procesiranje paradižnika je minimalno, je zgolj termična obdelava, kajne?

Dr. Borut Štrukelj:⁷³ Tako. Tako je, seveda,⁷⁴ nič, nobenega dodatka, skratka, to je, likopen, to je podobno, kot je recimo betakaroten v korenčku⁷⁵, je res zaščitna molekula za naša prebavila, ki preprečuje raka debelega črevesja. To je dokazano.⁷⁶

Odlomek.

Besedilo se nadaljuje, in sicer s primeri živil, ki so bila v preteklosti zdravju škodljiva, danes pa se uporaba spodbuja, in prehranskih dopolnil, ki jih proizvajalci skrbno zapakirajo in trgovci drago prodajo.

60 Eristika – zavajajoče argumentiranje, sklepati iz posameznega na vse.

61 Eristika. – zavajajoče argumentiranje, sklepati iz posameznega na vse.

62 Prepletanje elementov logosa (latinsko poimenovanje rastline; pojasnjuje zdravilne učinke pegastega badlja – pojasnjuje, prepričuje z navedbo študije, kdaj je pegasti badelj učinkovit; vsebina je verodostojna, resnična, kar podkrepi z rezultati raziskav), etosa in patosa. Pojav eristike – zavajajoče argumentiranje, sklepati iz enega primera na vse.

63 Izhaja iz svojih spominov.

64 Patos – ponovitev čustveno obarvanih besed.

65 Patos – ponovitev čustveno obarvanih besed.

66 Patos – pritrjevanje, ponavljanje.

67 Katarinin govor se začne z omembo prepovedanega paradižnika. Sogovornici si tukaj segajo v besedo in se smejiijo. Katarina govori razločno in prepričljivo, roke se dvignjene visoko, gleda na levo in desno, oči so široko odprte.

68 Patos – uporaba čustveno obarvane besede.

69 Eristika – zavajajoče argumentiranje, pogosto namerna zloraba podatkov – iz posameznega primera sklepati na vse.

70 Patos – čustveno obarvane besede.

71 Izhaja iz govorov v preteklosti.

72 Nagovor, namenjen voditeljici, ki je včasih ustvarjala kuharsko oddajo.

73 Prepričljiv govor, še posebej, ker se dotika raziskave. Očesni stik vzpostavljen, prisotni gibi rok.

74 Patos – uporaba ponavljanja in čustveno obarvanih besed.

75 Pojasnjuje na podlagi novega primera.

76 Izhaja iz raziskav, študij, uporabljeni so elementi logosa.

Glede na prepričljivost je izstopal dr. Borut Štrukelj, ker vrhunski strokovnjak ter ambasador tradicionalne, a premišljene uporabe zdravilnih zelišč, profesor, raziskovalec. Njegovi odgovori na vprašanja so bili najdaljši, argumentirani, podkrepljeni s primeri, pojasnili, razlago ipd.

Prepričljiva govornica je tudi Katarina Kresal, ohranja pokončno držo, njen govor je razumljiv in naraven, povedi so smiselne, ohranja rdečo nit. Milena Miklavčič pogosto izhaja iz lastnih izkušenj, lastnega doživljanja in spominov, vendar pogrešam prepričljivo argumentacijo. Petra Greiner se je v tem delu oglasila le enkrat, čutiti je bilo zadrego, preskakovanje iz ene teme na drugo, povedi so dolge, nepovezane.

Sklep

Poudariti želim, da je komunikacija proces, ki poteka med govorcem in poslušalcem. Od nje je odvisen naš obstoj. Vsi imamo možnost, da se v komunikaciji izboljšamo. S temeljnimi elementi govorništva se učenci srečajo že pri pouku v osnovni šoli (govorni nastopi, dramatizacije, deklamacije ...), tisti pa, ki želijo tako vedenje nadgraditi, lahko obiskujejo pouk retorike.⁷⁷

Z analizo oddaje *Zadnja beseda* sem želela predstaviti sodoben govor znanih govorcev, in sicer kot dokaz, da se s temeljnimi elementi govorništva, ki so jih uporabljali govorniki v oddaji *Zadnja beseda*, srečujejo že učenci pri pouku slovenščine, nadgrajujejo pa pri pouku retorike. Nekateri odrasli govorniki me namreč s svojo prepričljivostjo (govorniškimi veščinami – držo telesa, mimiko, glasom, gibi rok) niso prepričali. Javno govorništvo je pomemben »katalizator« vsake družbe.

Viri in literatura

Demšar, J., 2004: *Retorika skozi psihoanalizo: diplomsko delo*. Ljubljana: Univerza v Ljubljana. Fakulteta za družbene vede. Dostopno na: <http://dk.fdv.uni-lj.si/dela/Demsar-Jernej.PDF> (20. 3. 2020).

Fitness zveza Slovenije. Dostopno na: https://www.fitness-zveza.si/team_member/dr-borut-strukelj/ (25. 3. 2020).

Govori.se. Dostopno na <https://govorise.metropolitan.si/zanimivosti/slovenka-leta-2017-je-po-izboru-bralcev-revije-jana-postala-petra-greiner/> (25. 3. 2020).

Grom, Staša, 2014: Retorika: veščina govorništva. Dostopno na: https://www.maximum-portal.com/Telo_in_zdravje/Splo%C3%85%C2%A1no/4/26/1178/4/Retorika_-_ve%C3%85%C2%A1%C3%84%C2%8Dina_govorni%C3%85%C2%A1tva/ (20. 3. 2020).

Katarina Kresal. Dostopno na: https://sl.wikipedia.org/wiki/Katarina_Kresal (21. 3. 2020).

Katarina Kresal. Dostopno na: <http://www.katarinakresal.si/> (25. 3. 2020).

Metina lista. Dostopno na: <https://metinalista.si/author/petgre/> (25. 3. 2020).

Milena Miklavčič. Dostopno na: https://sl.wikipedia.org/wiki/Milena_Miklav%C4%8Di%C4%8D (21. 3. 2020).

Mirjanič, Anita, 2006: *Tečaj retorike*. Ljubljana: Založba Rokus Klett.

Odvetniška pisarna Miro Senica in odvetniki. Dostopno na: <https://www.senica.si/strokovnjak/katarina-kresal/> (21. 3. 2020).

RTV SLO, *Razkošje v glavi*. Dostopno na: <https://4d.rtvsllo.si/arhiv/razkosje-v-glavi/81022313> (25. 3. 2020).

Valentina Smej Novak. Dostopno na: https://sl.wikipedia.org/wiki/Valentina_Smej_Novak (21. 3. 2020).

Zadnja beseda. Dostopno na: <https://4d.rtvsllo.si/arhiv/zadnja-beseda/174661650> (19. 3. 2020).

Zidar Gale, Tatjana idr., 2006: Retorika: uvod v govorniško veščino. Ljubljana: i2.

Žagar Ž., Igor; Močnik, Rastko; Zadravec Pešec, Renata; Pavlin, Marta, 2004: *Učni načrt. Retorika*. Ljubljana: Ministrstvo za šolstvo, znanost in šport: Zavod RS za šolstvo.

⁷⁷ Retorika je eden od treh obveznih izbirnih predmetov v osnovni šoli.