

MISEL

Pametno je, da si govor razdelimo na tri dele: uvod, osrednji del in sklep. Vsak del ima svoje določene strokovne, psihološke in dramaturške funkcije. Uvod naj obsega 15% govorne mase, osrednji del 75% in sklep 10%.

1. UVOD

Začetek govornega nastopa, če je dovolj močan, odmeva še dolgo v pripoved. Gledalec/poslušalec, ki se pomiri pred začetkom, pa bo poleg prvih besed zaznal še celostno podobo govorca in njegovega govorniškega prostora in šele potem se bo počasi osredotočal na posamezne besede in njihov pomen.

Urejevanje samega sebe, odkrivanje, odkašljevanje, popravljanje kravate ... ne sodi kot uvodni prikaz v govor.

Naloga uvoda je:

- navezati stik z občinstvom,
- zbuditi pozornost,
- zbuditi zanimanje,
- dati povod,
- ustvariti prijetno ozračje,
- vpeljati problematiko.

Postopek:

- pozdravni nagovor,
- privlačna uvodna misel,
- imenovanje in razmejitev problematike,
- omemba namena oziroma cilja,
- če je potrebno, opozorite na kasnejšo diskusijo.

2. OSREDNJI DEL

Naloga:

- predstavitev problematike,
- informiranje in prepričevanje poslušalstva v skladu z zastavljenim ciljem.

Opozorila:

- omejimo se na ključne argumente,
- jasno razdelimo besedilo, npr.
 1. kaj je bilo?
 2. kaj je?
 3. kaj naj bi bilo
 4. kako do tega pridemo?
- najmočnejše argumente hranimo za konec (tki. retorični vrh, ki se pojavi nekje med 85% in 95% govorne mase).

3. SKLEP

Pri zaključku govora se vrnemo na začetek in zaključimo z mislijo, ki smo jo nakazali že na začetku, lahko pa se odločimo tudi za katero od retoričnih figur, ki jih ne manjka: zamolk, retorično vprašanje, retorični odgovor...

Naloga:

- kratek povzetek odločilnih idej,
- poslušalce napeljati k dejavnemu razmišljanju o obravnavani temi,
- zagotoviti si dober končni vtis.

Pri argumentiranju velja nekaj konkretnih pravil, ki se jih je dobro držati, če hočemo, da bo naš govor učinkovit:

- kdor postavi trditev, jo je načeloma dolžan tudi dokazati. Lastne teze, oziroma trditve, moramo podkrepiti z dokazi. Pomembni argumenti so:
 - lastne izkušnje
 - dejstva, številke, raziskave, statistike...
 - mnenja strokovnjakov
 - reference (drugi oddelki, osebe...)
 - poročila iz tiska, strokovnih revij
 - korist, ki jo prinaša vaš predlog
 - zdrav razum
 - norme iz prava, etike in morale

Pri sogovornikih bodimo pozorni na kakovost njihovih prispevkov, posebej pazimo na prepričljivost njihovih trditev in argumentov. Vprašanje je najboljši instrument, če česa nismo dobro razumeli.

1. imejmo pripravljene različne argumente – tako se bomo lahko spopadli z različnimi vidiki problematike,
2. svoje trditve oblikujmo previdno. Tako bo naše argumente težje napasti.
3. ponazorimo abstraktne argumente!
4. imejmo dvostranske argumente! Že naprej razmislimo o ugovorih,
5. ponovimo si pomembne argumente v drugi zvezi,
6. izogibajmo se vsemu, kar bi lahko povzročilo nepotrebne napetosti in antipatijo. V razdraženem vzdušju bomo težko prepričevali. Ne ponavljajmo zmot nasprotnikov za vsako ceno,
7. postavljajmo vprašanja! Kdor sprašuje ima glavno besedo!
8. prepričajmo se, če so naši argumenti res zaželeni,
9. ugovore razumimo kot priložnost, da razjasnimo nasprotovanja in damo dopolnilne informacije.

DESET ZAPOVEDI DOBREGA POSLUŠANJA (PO DAVISU)

1. ne govorite. Saj ne morete poslušati, če govorite.
2. poskrbite za sproščeno ozračje. Pokažite sogovorncu, da lahko svobodno govori.
3. pokažite, da znate poslušati. Pokažite zanimanje.
4. pokažite naklonjenost.
5. vstopite v svet sogovornika. Skušajte razumeti njegova zanimanja in probleme.
6. potrpljenje. Vzemite si čas. Ne prekinjajte.
7. obvladajte se. Ne pustite se spraviti iz tira, upoštevajte pravila poštene igre.
8. očitki in karanja naj vas ne spravijo iz ravnotežja. Izogibajte se težnji po zmagi v pogovoru, vsak ima pravico braniti svoje stališče.
9. sprašujte. To opogumi sogovornika, hkrati pa se zdi, da vas njegovo mnenje zanima, vendar navkljub temu vi vodite.
10. ne govorite. To je zadnje in hkrati prvo pravilo – vsa druga so odvisna od tega.