

SPOZNAVNA FUNKCIJA PREDAVATELJEVEGA GOVORA

Tatjana
Zidar
samostojna
predavateljica

Pravilno izbrane besede obogatijo naše predavanje

Sklepamo lahko, da je predavateljev govor večfunkcionalen. Kadar predava, vodi delavnice, poučuje, ... zavedno ali nezavedno izbira govorna sredstva med elementi dveh najpomembnejših funkcij govora, med spoznavno in socialno funkcijo. Osrednje mesto zavzema spoznavna funkcija govora (predavatelj razlaga, posreduje novo znanje, izobražuje). Komunikacija med predavateljem in slušatelji, ustvarjanje skupinske dinamike, pogovori z udeleženci ... pa zahtevajo govor praktičnega sporazumevanja, govorimo o socialni oziroma družbeni funkciji predavateljevega govora. Njena namera je »vzpostaviti med udeleženci komunikacije razmerja medsebojnih pričakovanj in obvez, ustvariti med njimi družbeno vez« (Kunst Gnamuš, 1990: 104). Socialna funkcija predavateljevega govora se kaže predvsem pri vodenju, usmerjanju, nadzorovanju, spodbujanju in vrednotenju.

Obe funkciji se tesno prepletata. Predavatelj posreduje novo znanje, pojasnjuje neznane termine (spoznavna funkcija); pri tem pa ustvarja možnosti sodelovanja, vrednotenja, tekmovanja, dogovarjanj, izmenjavo izkušenj (socialna funkcija); lahko pa zaide tudi v ustvarjanje prisile, moči, nadzorovanja in kaznovanja, zaradi česar je okrnjena socialna funkcija njegovega govora.

Ob teh izhodiščih se nam postavlja nekaj temeljnih vprašanj:

– kako naj predavatelj razvije svoje zmožnosti za uporabo obeh funkcij govora,

– na kakšen način naj ju razvija,

– kako naj ju smiselno uporablja in prepleta.

Pri razvijanju spoznavne funkcije govora bi moral predavatelj poseči po retoriki, po področju, ki bi ga stari Grki označili za patos. Spoznati bi moral temeljna jezikovna sredstva, ki bi mu omogočila razvijanje oziroma obogatitev jezikovne zmožnosti pri posredovanju novih vsebin (kako zgraditi razlago, kako z jezikovnimi sredstvi motivirati slušatelje, jim čim bolj nazorno predstaviti nova dejstva ...).

Socialna funkcija pa je odraz komunikacije, ki se razvija med predavateljem in slušatelji. Žal je predavateljev govor še vse prepogosto enosmeren, zahteva slušateljevo poslušanje in omogoča zgolj kratke

odgovore, besedno in izrazno zelo šibke. Če bi želeli to hibo odpraviti, bi morali razviti dvosmerno komunikacijo, v katero bi enakovredno vključili tudi slušatelje. Pri takih oblikah se ustvarijo možnosti za sodelovanje, izmenjavo mnenj, vrednotenje ... Lahko bi rekli, da je treba receptivne komunikacijske dejavnosti zamenjati s produktivnimi. Receptivna dejavnost je vezana zgolj na sprejemanje in razumevanje sporočil, kar ne omogoča dvosmernega sporočanja. Produktivna dejavnost pa slušatelju omogoča, da se aktivno vključi v sporočanje (S. Pečjak, 1997).

Predavatelj mora najprej ustvariti skupno izkustveno polje.

SPOZNAVNA FUNKCIJA GOVORA

V nadaljevanju se bom omejila predvsem na spoznavno funkcijo oziroma na uporabo retoričnih elementov, ki slušatelju pomagajo pri posredovanju novih vsebin. Izhajala bom iz verbalnih učnih metod (npr. pripovedovanje, opisovanje, poročanje, razlaga); enake zakonitosti pa veljajo tudi za metodo demonstracije (naravnih predmetov, učil ali dejavnosti), (op.: klasifikacija učnih metod povzeta po M. Cencič, 1997).

Omenili smo, da poučevanje zahteva tesen preplet didaktičnih in retoričnih elementov, kar spoznamo že pri zahtevi, kako oblikovati zgradbo razlage. Če izhajamo iz Poljakove trditve (1974: 149-150), je cilj pri osvajanju novega znanja pravilna izpeljava graduacije, ki jo označuje kot »postopno razširjanje znanja z razlaganjem in pridobivanjem novih dejstev in posplošitev in hkrati postopno poglobljanje znanja ob prav tako postopnem ustvarjanju logičnega pregleda oziroma strukture«. Vse to dosežemo s potrebno postopnostjo v količini in hitrosti obravnave vsebine. Pravilno graduiranje je odvisno od primerne vzpona; pri premajhnem vzponu obravnava ne zahteva potrebnega intelektualnega napora slušateljev, pri prevelikem vzponu pa slušatelji ne morejo slediti obravnavi snovi.

Če želi predavatelj graducijo pravilno izpeljati, mora upoštevati tri temeljne didaktične elemente – ekstenzivnost, intenzivnost in strukturo. Z intenzivnostjo določimo globino znanja, z ekstenzivnostjo izbiramo količino dejstev in posplošitev, s strukturo pa dosežemo logično urejenost oziroma pravilno zaporedje nizanja dejstev in posplošitev.

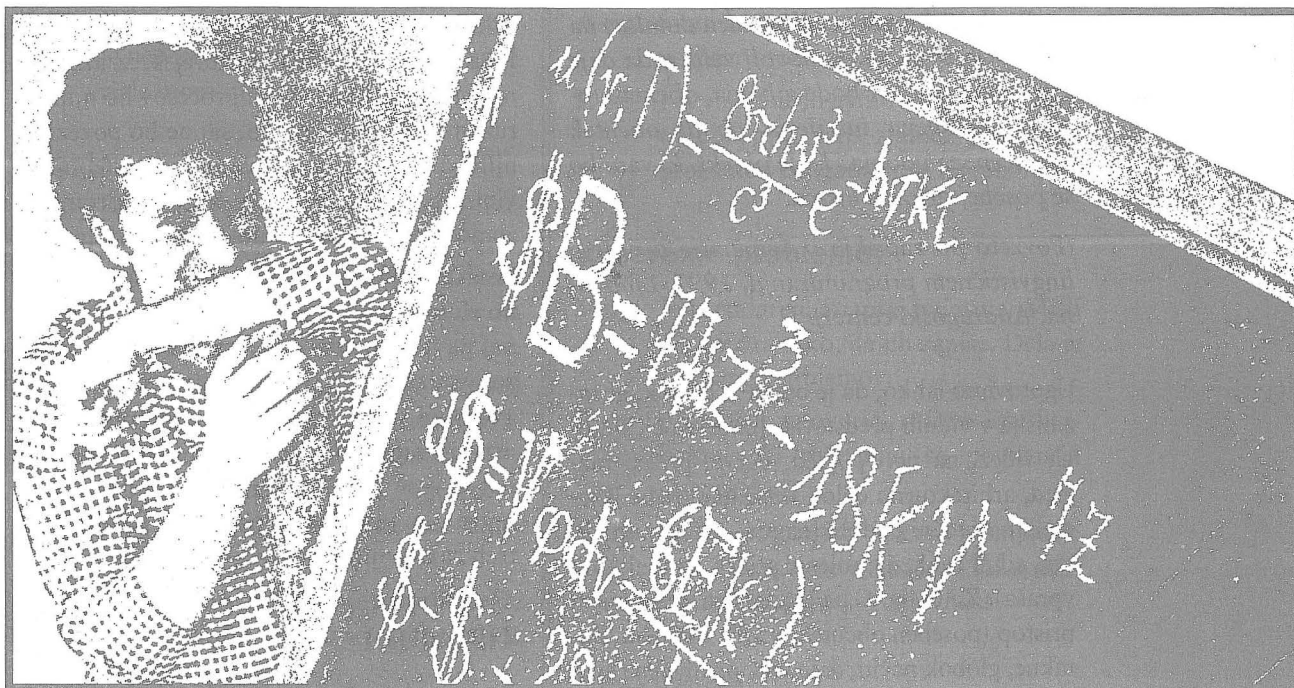
Prav tu pa nastopi znanje retorike (oblikovati strukturo: kako začeti, kako pripeljati do vrha, kako oblikovati razplet in zaključiti ter kakšna oziroma katera jezikovna sredstva pri tem uporabljati).

PREDAVATELJEV GOVOR V VERBALNIH METODAH

Če izhajamo iz spoznanj nevrolingvističnega programiranja, bi lahko rekli, da je jezik samo odraz notranjega modela sveta vsakega posameznika. Zunanji svet, ki ga človek zaznava oziroma sprejema, je zgolj nekakšen zemljevid, ki ga izdelata njegova nevrologija. V ospredju so procesi notranjih predelav podatkov. Svet je neskončnost možnih čutnih zaznav, posameznik pa je sposoben zaznati samo njegov zelo majhen del. Pa tudi ta del še filtrira s pomočjo svojih enkratnih izkušenj, kulture, jezika ... Na kaj smo v določenem trenutku pozorni, je pravzaprav odvisno od naših filtrov – naših prepričanj, zanimanj, predsodkov, vzgoje, že osvojenega znanja ... Lahko bi rekli, da vsak živi v svoji enkratni resničnosti, ki temelji na njegovih čutnih vtisih.

Informacije prihajajo iz okolja in se prek naših filtrov preoblikujejo. Nastane popolnoma drugačna podoba, ustvari se neka nova slika, osebna predstava, ki sproži določena notranja stanja, notranja občutja, kar pa povzroči naše zunanje vedenje, naše nebesečno in besedno izražanje. Z jezikom nevrolingvističnega programiranja bi rekli, da naše predstave oziroma naši zemljevidi še niso prava pokrajina dejanskega sveta. Pokrajina je ena sama, vsak človek pa ima svoj zemljevid, ki se bolj ali manj razlikuje od zemljevida drugih ljudi. Večje kot so razlike in odstopanja, težje se bomo sporazumevali in razumeli drug drugega.

Gotovo je prvi korak na poti graduacije ustvariti skupno izkustveno polje oziroma prepoznati predavateljev model sveta in modele sveta slušateljev. Govorimo o ustvarjanju dobrega stika. Predavateljeve verbalne metode je potemtakem treba zgraditi tako, da usmerja in vodi modele sveta slušateljev; nikakor pa jim ne sme vsiliti svojega modela, saj je ta zanje dostikrat nerazumljiv.



ZAZNAVNI SISTEMI

Zunanji svet zaznavamo torej z našimi čuti. Stvari, dogodke najprej vidimo, slišimo in občutimo (v določenih trenutkih tudi vonjamo in okušamo), šele nato o njih razmišljamo, jih vrednotimo ... Pa tudi takrat, ko razmišljamo o že znanih stvareh, v sebi obnavljamo slike, zvoke in občutke (morda prebudimo določen vonj ali okus). Govorimo o komunikaciji VAKOG, ki združuje vseh pet čutov. Nekateri ljudje hočejo vse »jasno« videti (vizualno, vidno dojetje), drugi morajo stvari slišati, jih ponoviti v sebi (avditivni, slušni dražljaji), nekateri pa vse spremenijo v občutke ali v kaj, kar lahko otipajo (kinestetične, tipne zaznave). Okus (olfaktorično) ali vonj (gustatorično) sta redkeje primarna načina za predstavljanje izkustev, čeprav sta pomembna sprožilca asociacij.

Nevrolingvistično programiranje obravnava tri primarne sisteme zaznavanja (vizualni, avditivni in kinestetični). Ko nekdo ves čas uporablja enega izmed notranjih čutov, pra-

vimo, da uporablja svoj primarni sistem oziroma kanal zaznavanja.

V naslednjih primerih lahko prepoznamo različne primarne zaznavne kanale:

Oseba A:

Hiša vam takoj pade v oči zaradi svojega slikovitega videza. Na prvi pogled lahko opazite, da je lastnik vso svojo pozornost posvetil barvam notranjega dvorišča in vrta. Veliko je oken, tako da je mogoče uživati v prelepem razgledu. Pregledno, mojstrsko izvedeno arhitekturno delo je očitno dober nakup.

Oseba B:

Hiša nagovori vsakogar osebno. Leži v izjemno mirnem okolju in edini zvok, ki ga slišite, ko greste na sprehod po okolici, je žvrgolenje ptičev. Notranja oprema hiše je kot iz pravljice in o značaju hiše pove toliko, da se vsak sam vpraša, kako bi sploh lahko zamudil takšno priložnost.

Oseba C:

Hiša ni le solidno zgrajena, posreduje vam tudi prav poseben občutek. Le redko pridete

v stik s krajem, ki se obiskovalca dotakne na tako globok način. Je dovolj velika, da daje vtis neomejene svobode gibanja, obenem toplota okusnega interierja obudi občutek sproščenega udobja. To je objekt, ki vam bo še posebej prirasel k srcu.

(Povzeto po zapiskih iz seminarja o nevro-lingvističnem programiranju, 1997, Ljubljana, Andragoški center)

Ugotovimo lahko, da je oseba A človek, ki razmišlja v vidnih predstavah (pade v oči, slikovit videz, na prvi pogled, barve, prelep razgled, arhitekturno delo). Izražanje osebe B temelji na zvočni podobi (nagovori, izjemno miren, edini zvok, žvrgolenje ptičev, se vsak sam vpraša). Za osebo C pa je značilen kinestetični pristop (poseben občutek, v stik s krajem, dotakne, globok način, daje vtis, neomejena svoboda gibanja, občutek sproščenega udobja, prirase k srcu). Njihovi pogledi so se razlikovali predvsem v načinu zaznavanja objekta; za svoj opis so uporabljali sebi primerne besede, ki jih imenujemo procesne besede.

Ko predavatelj predstavlja novo vsebino, se mora najprej »uglasiti« z zaznavnimi kanali slušateljev; misliti mora na enak način kot slušatelji. V našem primeru bi to pomenilo, da mora vsebino posredovati tako, da jo bodo slušatelji lahko videli, slišali in občutili oziroma določene predmete, materiale tudi potipali. Predpostavljamo lahko, da pri slušateljih delujejo vsi trije zaznavni kanali.

Izbor besed naj bi nujno temeljil na čutni podlagi, saj si je nova dejstva le tako mogoče predstavljati v slikah, glasovih ali občutkih. Če pa si slušatelj pomaga z besedami, kot so vsebovati, razumeti, misliti, proces, onemogoči čutno dožemanje vsebine, saj navedene besede ne vsebujejo čutnih zaznav. Govorimo o čutno nevtralnih besedah, ki so na začetnih stopnjah uvajanja nove snovi povsem neprimerne.

Slušatelji morajo nova dejstva s svojimi čuti najprej videti, slišati in občutiti, šele nato lahko od njih zahtevamo, da vsebino razlage tu-

di razumejo in se jo naučijo oziroma znajo. Brez notranjih predstav, torej brez aktiviranja njihovih spoznavnih procesov bo njihovo razumevanje nepopolno, saj ne bo povezav z njihovim izkustvenim svetom oziroma njihovim modelom sveta. Ne morejo oziroma ne znajo ustvariti lastnih notranjih predstav.

Predavatelj ima na primer pred seboj skupino slušateljev, njegov primarni zaznavni kanal pa je vizualen. Proces sprejemanja in zaznavanja bo otežen, saj bodo kinestetični in avditivni tipi slušateljev prikrajšani za ustvarjanje svojih notranjih predstav. Zato naj bi vsak predavatelj razširil lastne sposobnosti in uporabljal procesne besede vseh treh zaznavnih kanalov.

TIPI LJUDI

Procesne besede si vsak izbira glede na tip, ki mu pripada. Tako govorimo o vizualnih, avditivnih in kinestetičnih tipih ljudi. Največ je vizualnih – 45 %, kinestetičnih je 40 %, najmanj pa je ljudi, ki imajo svoj primarni zaznavni sistem avditiven – 15 %. Seveda je treba poudariti, da so to kanali, v katerih posamezen tip običajno razmišlja. Nikakor pa ne moremo trditi, da obstajajo »čisti« tipi (med seboj se povezujejo: VA – vizualno-avditivni, AK – avditivno-kinestetični ...).

Vedenjske značilnosti za ugotavljanje prevladujočega kanala

(povzeto po Bernard F. Cleveland; Master Teaching, 4th, Stone Mountain, 1987, predstavljeno na delavnici retorike in moderatrorike, 1993a)

Stil učenja

- V-tip Uči se s pomočjo vida, z gledanjem prikazov.
- A-tip Uči se z verbalnimi napotki, ki mu jih dajejo drugi ali sam.

K-tip Uči se tako, da naredi kaj, pri čemer je neposredno udeležen; stvari, materiale mora otipati.

Branje

V-tip Rad ima opise. Včasih prekine branje in strmi v zrak, pri čemer vidi navidezne domišljajske podobe. Besede spozna po podobi črk, zanese se na obliko besed.

A-tip Ljubi dialoge, gledališke igre, izogiba se dolgih opisov, ne zaznava ilustracij. Velikokrat premika ustnice ali v sebi izgovarja, kar bere. Pogosto izbere fonetični pristop, besede doje ma po zvenu.

K-tip Najraje ima zgodbe, v katerih pride do dejanj. Pri branju se rad premika, ni strasten bralec.

Spomin

V-tip Zapomni si obraze, pozabi imena. Zapisuje stvari, dela si zabeležke.

A-tip Zapomni si imena, pozabi obraze. Stvari si zapomni z avditivnim ponavljanjem.

K-tip Najbolj si zapomni kaj, kar je storil oziroma sam naredil; ne pa, kar je videl ali slišal.

Predstave

V-tip Ima žive predstave, misli v slikah, vizualizira do podrobnosti.

A-tip V mislih govori, misli v šumih in glasovih. Podrobnosti so zanj manj pomembne.

K-tip Predstave niso tako pomembne kot gibanje. Lahko pa si odlično zapomni gibljive slike.

Odvračanje pozornosti

V-tip Na splošno komaj zazna moteče šume. Zmoti pa ga viden nered ali gibanje.

A-tip Šumi in zvoki zlahka odvrnejo njegovo pozornost.

K-tip Na vizualne in avditivne predstavitve ni pozoren, zato zlahka pozornost preusmeri drugam (npr. na gibanje).

Reševanje problemov

V-tip Je preudaren, vnaprej načrtuje. Misli organizira tako, da jih zapiše. Dela si sezname problemov.

A-tip Probleme izgovarja, rešitve išče verbalno. Pri reševanju se pogovarja sam s seboj.

K-tip Problemov se loti fizično; je impulziven. Pogosto se odloča za take rešitve, ki terjajo večjo dejavnost.

Neaktivnost

V-tip Strmi predse, poišče kaj, kar lahko opazuje. Morda si riše možiclje.

A-tip Brunda si pesmice, govori sam s seboj ali pa se želi pogovarjati z drugimi.

K-tip Premika okončine, najde razlog za gibanje, gestikulira.

Nove situacije

V-tip Se razgleduje, opazuje ...

A-tip O situaciji se odloča na temelju 'za in proti', govori, kaj je treba storiti.

K-tip Stvari preizkuša; dotika se predmetov, materialov, jih tipa in uporablja.

Čustvenost

V-tip Je zadržan. Ko je jezen, razpre oči. Zlahka joka, ves žari, ko je srečen. Izraz njegovega obraza je dobro ogledalo njegovih čustev.

A-tip Ko se veseli ali je jezen, kriči. Lahko bi rekli, da se verbalno podžiga, ven-

dar se hitro ohladi. Svoja čustva izraža verbalno, pri čemer spreminja registre, intonacijo, jakost in tempo glasu.

K-tip Skače od veselja. Ko je srečen, objema, trga, vleče ... Ko je jezen, skače, udarja, topota, odkoraka proč. Njegova čustva je lahko razbrati iz izraza njegovega telesa.

Sporočanje

V-tip Je miren. Kadar uporablja kretnje, jih usmerja v višino oči, kot da bi hotel reči: »Ali vidite? Vam je jasno.« Dalj časa nerad govori. Kadar mora dalj časa poslušati, postane nestrpen; v sogovornikovo pripovedovanje oziroma razlago vnaša procesne besede vizualnega kanala (videti, gledati, perspektiva, vidik ...).

A-tip Ljubi poslušanje. Težko dočaka trenutek, da lahko tudi sam spregovori. Njegovi opisi so dolgi in se pogosto ponavljajo. Rad posluša samega sebe, ko glasno govori. Uporablja procesne besede avditivnega kanala (poslušati, slišati, govoriti, izreči ...).

K-tip Pri govorjenju rad gestikulira. Ne posluša natančno. Ima rad telesno bližino sogovornika. Za izčrpna govorna dejanja hitro izgubi zanimanje. Njegove besede pa so procesne besede kinestetičnega kanala (občutiti, dotakniti se, potegniti, dobiti, vzeti).

Videz

V-tip Je negovan, skrajno natančen, ljubi red.

A-tip Zanj skladnost pri oblekah ni tako pomembna, raje besedno obrazloži svoj izbor oblačil.

K-tip Je negovan, vendar pa zaradi svojih

fizičnih dejavnosti kmalu postane pomečkan.

Umetnost

V-tip Glasba mu ne ugaja preveč, daje prednost upodablajoči umetnosti. Ne mara govornega opisovanja umetnosti. Vizualni dražljaji pa lahko naredijo nanj globok vtis. Raje gleda na podrobnosti kot pa na celotno umetnino.

A-tip Najraje ima glasbo. Upodablja oča umetnost mu je manj všeč; zelo rad pa o njej govori, pri čemer izpušča pomembne podrobnosti. Vendar pa delo razume kot celoto.

K-tip Glasba mu ugaja, če jo doživlja ob telesnem gibanju. Rad ima skulpture, dotika se kipov in slik. Umetnost močno telesno doživlja. O umetnosti malo govori, raje jo čuti.

Pri predavanjih oziroma vodenju delavnic je torej zelo pomembno dejstvo, kako posamezni tipi predavateljev posredujejo nove vsebine. Vizualni predavatelj govori hitro, obdela veliko snovi, zaupa v pisno preverjanje znanja. Avditivni predavatelji govorijo ritmično, s slušatelji se radi pogovarjajo in razglablajo o njihovih pripombah. Redko uporabljajo vizualne pripomočke. Kinestetični predavatelj govori počasi, v posredovanje novih vsebin vnaša praktične vaje, raziskovalne naloge, zelo ceni slušateljeve izvirne ideje. Predavatelj, ki zahteva, da slušatelj sedi pri miru, gleda naprej in posluša, ustreza avditivnemu slušatelju, tistemu, ki vsebino povedanega najraje sprejema s poslušanjem. Tak način pa seveda ni dovolj uspešen pri vizualnih in kinestetičnih slušateljih (Čakš, 1998).

Govorili smo že o procesnih besedah, ki naj bi predavatelja obvezovale k premišljeni in nazornejši uporabi jezikovnih sredstev. Pa

vendar procesne besede pripadajo le avditivnemu kanalu, še vedno je to zgolj predavateljev govor. Kot pa smo že omenili, potrebujejo vizualni tipi nazorno opazovanje, kinestetični pa praktične preizkuse, dotike.

Zato naj bi vsak predavatelj razmislil, kako naj razširi raven jezikovnih sredstev na druga sredstva, ki mu omogočajo kakovostnejšo uporabo verbalnih metod.

MILTONOV MODEL

(besede – sprožilci naših notranjih predstav in asociativnih povezav)

Procesne besede pa so le en način ustvarjanja notranjih predstav oziroma vodenje slušateljevega modela sveta. Vsaka izrečena beseda namreč deluje na poslušalce kot sprožilec notranjih predstav oziroma asociativnih povezav, ki so povezane z življenjskimi izkušnjami in doživetji. Če predavatelj na primer reče »Pomislite na spečega nosoroga«, bo nastalo toliko različnih predstav, kolikor je slušateljev. Do povratne asociacije pa pride tudi, če rečemo: »Ne predstavljajte si pečega nosoroga.« Slušatelji bodo v svojih notranjih predstavah obudili prav podobe spečih nosorogov, povezane z njihovimi izkušnjami ali njihovim predznanjem.

Za predavatelja je pomembno, da izbira besede, ki pri slušateljih prebudijo zelene miselne procese oziroma predstave. S takim načinom lahko občutno vplivamo na slušateljev miselni tok, ki ga vodimo do zelenega cilja, torej razumevanja znanja in novega vedenja.

Zato naj bi slušatelj govor temeljil na pravilnem oblikovanju stavkov oziroma sklopov misli. Uporabljal naj bi trditve, ki so brez vsakršnega zanikanja. Stavki, kot so: Ni vam treba razmišljati o ..., To zdaj ni pomembno ..., Na to lahko v tem trenutku pozabimo ..., To se ni zgodilo zaradi tega ..., Vzroki za na-

stalo stanje ne tičijo v teh problemih ..., pri slušateljih begajo notranje predstave in asociativne povezave. Pri pogosti uporabi nepravilno oblikovanih stavkov slušatelji ne bodo več razločevali med pomembnim in nepomembnim, med resničnim in neresničnim, med želenim in nezaželenim dejstvom. Njihovo razumevanje bo slabše, prav tako tudi njihovo pomnjenje oziroma znanje. Kadar pa bomo oblikovali govor s pravo izbiro besed, na primer: Pomislimo na ..., Pomembna so naslednja dejstva ..., V tem trenutku si zapomnimo ..., Vzroki za nastalo stanje so ..., To se je zgodilo zaradi ..., bomo prebudili notranje predstave in asociativne povezave, ki jih sami želimo.

Prve notranje predstave sproži že predavateljev pozdrav.

Pravzaprav predstavljajo najmočnejši motivacijski naboj besede, ki sprožijo prve notranje predstave (kako predavatelj začne predavanje, kako uvaja nova znanja ...). Prve notranje predstave so temelj za gradnjo nadaljnjih predstav oziroma asociativnih povezav. Pomembno vlogo pa odigrajo tudi pri ustvarjanju sproščenega in ustvarjalnega vzdušja.

Če primerjamo naslednja predavateljeva pozdrava, lahko ugotovimo bistveni razliki pri priklicu notranjih predstav, spoznamo pa tudi možnosti za povečanje slušateljeve motivacije.

Pozdravljeni! Danes boste lahko spoznali nekaj zanimivih načinov, kako si pomagamo pri ugotavljanju razlik med temi spojinami. Videli bomo, kje vse in na kakšen način jih lahko uporabljamo. Vesel sem, da lahko poskus tudi praktično izvedemo ... Prepričan sem, da nam bo uspelo.

Dober dan! Danes nas čaka precej težka naloga, vendar si zaradi tega ne delajte pregla vic. Upam, da bo na koncu predavanja dosti manj nerazumljivega. Nič ne čakajmo, tako nam ne bo uspelo ... Kar začnimo!

Verjetno je bil namen obeh pozdravov enak,

doseženi učinek pa povsem različen. V prvem zgledu so besede izbrane tako, da iz slušateljevih preteklih izkušenj priključijo pozitivne asociacije (zanimivi načini, želimo, vesel, uspelo), drugi pa v doživljanju slušateljev povzročijo negativne slike oziroma mrežo negativnih predstav, povezanih s preteklimi izkustvi (težka snov, preglavice, nerazumljivost ...). Ob negativnih predstavah pa je predavatelj uporabil še negacije (ne čakajmo, ne bo nam uspelo), ki dodatno zbegajo slušateljeve notranje slike oziroma mrežo asociativnih povezav, ki so povezane z izkustvi.

Ob že omenjenih dveh možnostih (pozitivni začetek in izpust zanikanja/nikalnic) pa naj bi predavatelj upošteval še naslednje pravilo. Njegovi začetki naj vsebujejo pravilne sugestije, lahko bi jih imenovali kar »ohlapano« govorenje. Predavatelj naj izbere besede oziroma oblikuje misli tako, da si slušatelji sami »zapolnijo« namenoma uporabljene vrzeli s svojimi izkušnjami ali svojim predznanjem. Tako bodo nova dejstva tesno povezana z njihovimi izkustvi oziroma že osvojenim znanjem, torej z njihovim modelom sveta. Predavatelj s tem načinom najprej »prispeva« okoliščine s kar najbolj skopo vsebino, slušateljem da okvir in jim prepusti, da sami izbirajo oziroma si sami priključijo notranje predstave.

Primer za »ohlapano« začetek razlage bi lahko bil naslednji:

Morda se sprašujete, kako so se stari Grki učili oziroma razvijali svoje govorniške spretnosti? Predstavljajte si, da se sprehajate po grški agori in poslušate znamenitega Demostena, opazujete ljudje, ki so nad govorom neverjetno navdušeni. Verjetno v vas vse bolj narašča zanimanje, kako se lahko človek tako izuri v govorniških spretnostih.

Precej drugačen pa bi bil naslednji začetek:

Grki so pri pripravi svojega govora temeljili na petih retoričnih kanonih: invencija, dis-

pozicija, stilizacija oziroma formulacija, učenje in aktualizacija. Če so želeli obvladati aktualizacijo govora, je bilo neizbežno temeljito upoštevati in spoznati različne topike, ki so temeljni element invencije ... Zaenkrat se ne obremenjujte z vsem tem. Stvari so sicer zelo zahtevne, vendar se z vsakim kanonom ne bomo ukvarjali enako poglobljeno.

Z gotovostjo lahko trdimo, da prvi način omogoča slušateljem ustvariti lastne spoznavne slike, ki jih priključijo iz svojih izkušenj ali spoznanj. S sugestijami smo sprožili njihovo lastno doživljanje, zapolnili torej njihov model sveta, kar je povečalo njihovo notranjo motivacijo. Pri prvem uvodu nikjer nismo posredovali novih dejstev, kar bi pomenilo, da nikjer nismo konkretno pojasnili, kako so se stari Grki pripravljali na svoje govore (to sledi šele v nadaljevanju predavanja). Dopustili smo slušateljeve individualne predstave. Tako smo postavili temelje, na katere bomo v nadaljevanju lahko dodajali nova dejstva in nove vsebine, ki naj bi jih slušatelji usvojili.

Drugi način pa se je takoj usmeril na navajanje konkretnih dejstev (pet kanonov, znanje topik ...). Slušateljem smo takoj vsilili nova dejstva, ki so navadno njihovim modelom sveta povsem tuja. Prav tako v drugem primeru ni procesnih besed, slušateljevi zaznavni kanali so nezapolnjeni. V prvem primeru pa lahko najdemo vse tri kanale (se sprehajate, poslušate, opazujete, narašča zanimanje), pa tudi stavki so oblikovani trdilo, kar v drugem primeru ni upoštevano (ne obremenjujte se, ne bomo).

Pri uporabi »ohlapanega« jezika pa ima predavatelj za povečanje učinkovitosti svojega nastopa še metodo, s katero slušatelje pripelje v asociirani položaj, kar bi pomenilo, da se sami znajdejo v opisani situaciji. Lahko bi rekli, da so z vsemi petimi čuti prisotni v nastali situaciji (predstavljate si, da se sprehajate ...). Njihovo sprejemanje je najmočnejše, zaznavni kanali pa zapolnjeni v največjem obsegu.

Šele v nadaljevanju, ko morajo spoznati nova dejstva, slušatelje disociiramo (... temeljili na petih retoričnih kanonih, ... temeljito upoštevati in spoznati različne topike, ki so temeljni element invencije ...). Na situacijo morajo pogledati od zunaj, dejstva objektivizirati, jih razumeti in kritično vrednotiti.

Načine, o katerih smo govorili, imenujemo Miltonov jezik oziroma model. Razvil ga je ameriški psiholog, hipnoterapevt Erickson Milton. Tako jezikovno izražanje je uvedel pri svojih pacientih, da bi sprožil njihovo lastno miselno dejavnost. Nevrolingvistično programiranje pa tak način razvija tudi v izobraževanju (Maria Beyer, Klaus Marwitz, Mona Vogel, Irene Becker ...).

Če drži latinski pregovor »Pesnik se rodi, govornika pa naredi«, se je vredno potruditi! Predavatelj naj razvija svoje govorne veščine, pri čemer naj upošteva oziroma iz-

Bistveni načini jezikovnega izražanja, ki naj bi jih predavatelji uporabljali pri predavanjih ali vodenju delavnic, torej pri uporabi spoznavne funkcije jezika, so:

- za začetek izberimo besede, ki sprožijo pozitivne notranje predstave,
- pri tem si pomagajmo z »ohlapnim« jezikom,
- slušatelje v začetne situacije asociirajmo,
- uporabljajmo procesne besede,
- pri oblikovanju miselnih sklopov uporabljajmo trditve,
- sprožimo tiste notranje predstave slušateljev, ki jih sami želimo,
- aktivirajmo torej njihov model sveta in ga obogatimo z novimi dejstvi oziroma novim vedenjem,
- izberimo različne didaktične metode, da bomo »ustregli« različnim tipom poslušalcev – vizualnemu, avditivnemu in kinestetičnemu tipu.

boljšuje tako spoznavno kot socialno funkcijo svojega govora. Njegova predavanja oziroma delavnice bodo zanimivejša, učinkovitejša, razumevanje in pomnjenje slušateljev pa neprimerno boljše; notranje zadovoljstvo pa bo večje na obeh straneh.

LITERATURA

- BECKER, I. (1997): Nevrolingvistično programiranje (zapiski predavanj). Ljubljana, Andragoški center.
- BEYER, M. (1993a): Retorika in moderatorika (zapiski predavanj). Radovljica, Ministrstvo za šolstvo in šport, Glotta Nova.
- BEYER, M. (1993b): Strategije celostnega poučevanja in pridobivanja znanja (zapiski predavanj). Bled, Ljubljana, Glotta Nova.
- BEYER, M. (1993c): Nevrolingvistično programiranje. Bled, Ljubljana, Zavod za šolstvo in šport, Glotta Nova.
- BONNO, E. (1992): Tečaj mišljenja. Kranj, Ganeš.
- BROOKS, M. (1996): Zbližanje in ujemanje. Kranj, Ganeš.
- CENCIČ, Mi. (1991): Problemski pouk. Izbrana poglavja iz didaktike. Novo mesto, Pedagoška obzorja, 101–112.
- CENCIČ, Mi. (1997): Didaktika, skripta. Ljubljana, Pedagoška fakulteta.
- ČAKŠ, A. (1998): Videti, slišati, občutiti. V: Delo, 23. 11., str. 12.
- GREENE, R. (1993): Nov način komunikacije. Ljubljana, Alpha center.
- KUNST GNAMUŠ, O. (1990): Govor v razredu – poskus določiti neke opisne kategorije. Komunikacija in jezikovna kultura v šoli. Ljubljana, Pedagoška fakulteta, 102–103.
- KVAŠČEV, R. (1981): Psihologija stvaralaštva. Beograd, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva.
- LYNN, D. (1992): Ustvarjalne metode učenja. Ljubljana, Alpha center.
- MAIER, K., WEBER, M. (1987): Erfolg durch Superlearning. München, Wilhelm Heyne Verlag.
- O'CONNOR, J., SEYMOUR, J. (1996): Spretnosti sporazumevanja in vplivanja. Žalec, Sledi.
- PEČJAK, S. (1997): Z igro razvijamo komunikacijske sposobnosti učencev. Ljubljana, Zavod za šolstvo in šport.
- POLJAK, V. (1974): Didaktika. Ljubljana, Državna založba Slovenije.
- ZIDAR, T. (1996): Retorika, moč besed in argumentov. Ljubljana, Gospodarski vestnik.