

Kurs dla Animatorów Czasu Wolnego

Lekcja 4

Temat:

Psychologia pracy animatora

Rozdział 5. Retoryka

Autor: mgr Agnieszka Matejuk

5. Retoryka

część I: O sztuce mówienia

Polska przeżywa poważny kryzys kultury mowy. Szczególnie ujawnia się on w wystąpieniach publicznych, dyskusji i w prowadzeniu sporów. Powodów tego stanu jest wiele, ale u źródeł jest niewątpliwie brak powszechnej edukacji z retoryki. O tym, jak potrzebna jest nauka prawidłowego wypowiadania się świadczą problemy, które przeżywają maturzyści podczas prezentacji, która jest jednym z elementów matury ustnej z języka polskiego. Praca animatora częstokroć związana jest z wystąpieniami publicznymi, stąd konieczne jest poznanie elementarnych wiadomości na temat retoryki.

5.1 Definicje: Retoryka, Pragmatyka językowa, Kultura języka

Retoryka (gr. *ῥητορικὴ rhetorikē*, od wyrazu *ῥήτωρ rhetor* "mówca") – krasomówstwo, sztuka wymowy, umiejętność dobrego i rzetelnego przekonywania słuchaczy, czyli przekazywania treści perswazyjnych¹, sztuka pięknego, logicznego mówienia oraz wyrażania uczuć, wchodząca w skład podstawowego wykształcenia humanisty.

Retoryka ukształtowała się w IV w. p.n.e., w starożytnej Grecji, której obowiązywała zasada równego prawa obywateli do przemawiania na zgromadzeniach publicznych, także w procesach sądowych, ważna więc była umiejętność pięknego i skutecznego mówienia. Za jej ojca uchodzi Isokrates. Retorykę rozwijali m.in.: Arystoteles, Gorgiasz, sofisci, w Rzymie zaś - Ciceron, Kwintylijan, Tacyt, Hermogenes. W II – III w. w Rzymie, w łacińskich szkołach retoryki uczono iż retoryka ma 2 cele:

1. doraźny - dotyczący przekonywania do określonej decyzji, czynu, postawy
2. ogólny – który ma bronić zasad moralnych (cnót).

Retoryka była etycznie neutralna, natomiast jej narzędzia mogły być wykorzystane do różnych celów, o czym przypominało rzymskie przysłowie: *littera docet, littera nocet* (litera uczy, litera szkodzi).

W średniowieczu Retoryka wraz z gramatyką² i dialektyką³ tworzyła **trivium sztuk wyzwolonych**.

Rozkwit retoryki w renesansie przyspieszył wynalazek druku oraz odnalezienie nieznanych dotąd pism starożytnych retorów, m.in. Cyceronu i Kwintyliana. Prace te okazały się cennym źródłem terminologii, przykładów i materiału do ćwiczeń. Rozpowszechnił się styl cyceroniański, odznaczający się wyjątkowym kunsztem stylistycznym. Retoryka stała się najważniejszą częścią humanistycznej edukacji na uniwersytetach, a mowa – jednym z najpopularniejszych gatunków literackich.

W baroku retoryka została zdominowana przez azjanizm, charakteryzujący się przerostem formy nad treścią, stylem wybujałym, obfitującym w tropy i figury retoryczne.

Upadek retoryki, jaki nastąpił w oświeceniu, wynikał głównie z rozwoju gramatyki uniwersalnej. Ponieważ to gramatykę uważano za sztukę logicznego mówienia, retoryka została odsunięta na dalszy plan i ograniczona do sztuki pisanania.

¹ Perswazja - sztuka przekonywania kogoś do własnych racji. Różni się od manipulacji tym, że przekonanie danej osoby do czegoś nie zaszkodzi jej w późniejszym czasie.

² Gramatyka - zbiór reguł określających zasady tworzenia poprawnych wypowiedzi

³ Dialektyka – metoda prowadzenia dysputy filozoficznej, polegająca na "wyciąganiu" z ucznia przez nauczyciela prawdziwych znaczeń i definicji pojęć oraz relacji między nimi. Mogła mieć formę elenktyczną (zbijania twierdzeń przeciwnika poprzez wyprowadzanie z nich konsekwencji doprowadzających w końcu do tezy absurdalnej lub sprzecznej z twierdzeniem pierwotnym), lub majeutyczną (pomoc uczniowi w uświadomieniu sobie prawdy, którą już zna, poprzez umiejętne stawianie pytań. Metoda ta zakłada, iż każdy człowiek posiada intuicyjną wiedzę o ideach).

W romantyzmie teoria retoryki uległa jeszcze większej marginalizacji, co wiązało się z nastaniem nowej estetyki, zerwaniem z kultem autorytetu, odstąpieniem od hierarchii sztuk wyzwolonych⁴. Obecnie nasiliły się próby do przywrócenia retoryce znaczenia, zwłaszcza w obrębie językoznawstwa i semiotyki⁵.

Teoria retoryki opiera się na obserwacji możliwości perswazyjnych ludzkiej mowy, środków retorycznych (pochodzących z przemówień sławnych oratorów), opracowywaniu wskazówek przydatnych w układaniu mowy, klasyfikacji zabiegów retorycznych np. tropów i figur retorycznych.

Według Arystotelesa, retoryka służy wynajdywaniu tego, co w mowie może mieć znaczenie przekonywujące, uznawał też podział retoryki na teorię, praktykę, twórczość.

W systemie retoryki wyodrębnić winniśmy :

- *Ars* – sztukę → czyli wynik nabycia wiedzy
- *Opus* – dzieło → czyli wynik zastosowania wskazań teorii dla przygotowania konkretnego, jednostkowego dzieła;
- *Artifex* – twórca → to mówca (autor, orator), różny od nauczyciela retoryki

Działy retoryki⁶:

- **inwencja** - wynajdywanie tematów mowy
- **kompozycja** - komponowanie wypowiedzi
- **elokucja** - sfera stylistyczna mowy dotycząca sztuki wypowiedzi
- **mnemotechnika** - sztuka zapamiętywania przemówienia
- **sztuka głoszenia** - związana z wykonaniem mowy, wygłaszanym słowem

Rodzaje mów:

- doradcze
- sądowe
- popisowe

Cele retoryki współczesnej: jako sztuka komunikowania publicznego retoryka nieustannie poszukuje sposobów, by jako nadawca (mówca) zostać zauważonym, by być słuchanym, czytany, właściwie zrozumianym, a także aprobowanym i możliwie długo pamiętanym.

1. aby zauważyli
2. aby wysłuchali lub przeczytali
3. aby zrozumieli
4. aby przyznali rację → przyjęcie trwałego pozytywu

Przeciwieństwem sztucznej retoryki jest **parezja** – wypowiedź oparta na szczerości i otwartości. Jako akt mówienia, jest wyrażeniem siebie w jakimś konkretnym zakresie. Jest wyrazem przekonania o prawdzie lub/i wierze mówiącego.

Pragmatyka (językowa) - dział semiotyki⁵ zajmujący się stosunkami, jakie zachodzą między znakami językowymi, a ich użytkownikami. W szerokim znaczeniu obejmuje takie **aspekty użycia języka, jak komunikowanie, rozumienie, wyrażanie, motywacje psychologiczne mówiących, uwarunkowania społeczne komunikacji językowej**. Jednak w takim znaczeniu jako odrębna dyscyplina nie rozwinęła się, a tymi aspektami pragmatycznymi języka zajmuje się dziś:

- **psycholingwistyka** – psychologia języka – zajmuje się psychologicznymi podstawami funkcjonowania języka, tzn. tym, jak język jest przyswajany, przetwarzany oraz wykorzystywany przez ludzki umysł
- **socjolingwistyka** – bada społeczne znaczenie (wariantów) systemu językowego oraz użycia języka. Zajmuje się także: związkami między faktami językowymi a społecznymi i kontekstem,

⁴ Siedem Sztuk Wyzwolony – Trivium (retoryka, dialektyka, gramatyka) oraz Quadrwium (geometria, arytmetyka, astronomia i muzyka).

⁵ Semiotyka - teoria języka rozumianego jako system znakowy, zajmująca się językiem w aspekcie jego racjonalności i sprawności w aktach poznania i komunikowania.

⁶ M. Kuziak, Jak mówić, rozmawiać, przemawiać?, Wydawnictwo Park, Bielsko-Biała 2006.

w jakim zachodzą akty komunikacji. Ujmuje wszystkie czynniki aktu komunikacyjnego. Bada związki zachodzące między użyciem języka a strukturami społecznymi, w których funkcjonują użytkownicy języka, bierze się pod uwagę, w jaki sposób splatają się fakty językowe i społeczne. Można określić iż socjolingwistyka zajmuje się tym: "kto, do kogo, w jakiej sytuacji i w jakim celu mówi".

Inne aspekty pragmatyki:

- wg R. Carnap - badania, mające odniesienie do użytkowników języka - **wyrażenia deiktyczne**⁷
- wg Y.Bar-Hillel i R. Montague - nauka o performancji (uogólnieniu lub uszczegółowieniu reguł gramatycznych)
- problematyka dotycząca zasad poprawnego użycia języka i aspektów, które odnoszą się do sytuacji, w jakiej zostaje on użyty (np. identyfikacja uczestników aktów mowy, jego parametry czasowe i przestrzenne, wiedza o świecie jaką mają uczestnicy).

Kultura języka – świadome i celowe posługiwanie się językiem we wszelkich sytuacjach komunikatywnych, umiejętność poprawnego mówienia i pisanie zgodnie z przyjętymi w danej społeczności normami językowymi.

5.2 Mowa

Mowa / przemówienie (gr. retra, łac. oratio) – klasyczna forma retoryczna; tekst przeznaczony do publicznego wygłoszenia, mający na celu przekonanie słuchaczy do racji przedstawianych przez oratora (mówcę), który mógł wygłaszać mowę swojego autorstwa (uprzednio przygotowaną albo improwizowaną) lub mowę napisaną przez logografa (który pisał na różne tematy, gł. historyczne ale bez sprawdzania swoich wypowiedzi w źródłach)

Mowa to także używanie języka w procesie porozumiewania się, czyli konkretne akty użycia systemu językowego, złożonego ze znaków i reguł.



Ważne:

- przy pomocy języka można nie tylko przekazywać informacje, ale i tworzyć fakty społeczne.

Akt mowy - wypowiedzenie skierowane przez nadawcę do odbiorcy, którego celem jest przekazanie komunikatu za pomocą systemu znaków językowych

Trzy potencjalne aspekty aktów mowy (wg J.L.Austina):

1. **lokucyjny** (tworzenie i artykułowanie wypowiedzi)
2. **illokucyjny** (intencjonalność wypowiedzi), obecny np. w obietnicach, ostrzeżeniach, prośbach
3. **perlokucyjny** (dodatkowe, wtórne oddziaływanie na odbiorcę), obecny wtedy, gdy wypowiedź wywołuje u odbiorcy jakiś efekt (reakcja emocjonalna, wykonanie pewnej czynności).

Rodzaje aktów mowy wg. Johna Searle'a:

- 1) **akty bezpośrednie** - intencja mówiącego odczytywana jest niezależnie od sytuacji, np. Podaj mi szklankę wody
- 2) **akty pośrednie** – tekst aktu należy odczytywać kontekstowo, w różnych sytuacjach tekst może mieć różne znaczenie, np. okrzyk „Och!” może być w zależności od związanych z jego wypowiedzeniem okoliczności związanych z radością, bólem lub strachem

Pięć typów aktów mowy:

- 1) **asercje** –przedstawienie sądów (wątpienie, podziw, przeczenie itp.), np.: Nie sądzę, abyś tak wiele zarabiał. Bardzo mi się podoba to zdjęcie.
- 2) **akty dyrektywne** –wywarcie nacisku na odbiorcę i wpłynięcie na jego zachowanie, poprzez rozkazy, prośby, pytania itp. np.: Natychmiast przestańcie się kłócić! Proszę Państwa o punktualne przybycie.

⁷ Wyrażenia deiktyczne - odnoszą komunikat do mówiącego „ja” (ego), które narzuca światu swoją własną perspektywę (tu, teraz, dziś, wtedy, przyjąć, tamten, ja, ty, my etc.).

- 3) **akty komisywne** –podjęcie działania albo zobowiązanie, obietnica. np.: Będę codziennie się gimnastykować. Obiecuję więcej nie krzyżeć.
- 4) **akty ekspresywne** – ich celem jest wyrażenie własnych stanów emocjonalnych, postaw, np.: Och, tak bardzo mi przykro. To cudownie!
- 5) **akty deklaratywne** – stwarzanie nowego stanu rzeczy. np. Nadaję ci imię Tomasz

5.3 Rodzaje „mowy” w pracy animatora:

5.3.1 Wypowiedź

Wypowiedź (wypowiedzenie) - **podstawowa jednostka kompetencji komunikacyjnej**. To **komunikat językowy**, minimalna jednostka językowa tekstu, która przybiera postać pojedynczego zdania lub zbioru takich zdań, w których mówiący **przekazuje pewien sąd oraz intencję**, wyrażającą się w akcie mowy.

Wypowiedź może być:

- 1) jednoznaczna – nie budząca wątpliwości, łatwa do rozkodowania
- 2) wieloznaczna – potencjalna (gdy dane słowo może mieć kilka znaczeń np. zamek, żabka) lub aktualna (wieloznaczny jest kontekst wypowiedzi)

Animatorze pamiętaj:

Język, jakim mówisz, stanowi istotny element Twojej przemowy. Oczywiście nie każdy ma dar lekkiego, błyskotliwego i elokwentnego sposobu wystawiania się, ale każdy może zbudować poprawną stylistycznie wypowiedź, dzięki kilku zasadom:

- **unikaj modnych wyrażen**, pojawiających się w mediach,
- **wystrzegaj się zbitek wyrazowych** typu: „Jako przykład podam Państwu przykład...”
- **korzystaj z synonimów**, by uniknąć powtórek słownych,
- **nie stosuj mowy zbyt potocznej, gwary, wyrazów z życia codziennego**
- **z drugiej strony, nie używaj słów zbyt pompatycznych i sztucznych**
- **nie buduj zbyt długich zdań**, które – rozdzielane zbyt wieloma przecinkami – skomplikują wyartykułowanie myśli
- staraj się nie przenosić stylu pisanego do formy mówionej, powodować to może odczucie sztuczności, a jeśli potrzebujesz czytać z kartki – **staraj się by tekst brzmiał jak najbardziej naturalnie**
- **zamiast imiesłowowych równoważników zdań, stosuj wypowiedzenia proste lub współrzędnie złożone.**

5.3.2 Opis

Opis – jest obok opowiadania najczęściej używaną formą wypowiedzi, **prezentuje statyczne elementy** świata przedstawionego: przedmioty, postacie, tło, w sposób szczegółowy wymieniając ich składniki. Funkcją opisu może być informacja, charakterystyka postaci, przedstawienie tła zdarzeń (czas i miejsce akcji).

5.3.3 Opowiadanie

Opowiadanie jest stosunkowo łatwą formą wypowiedzi **dla dzieci w młodszym wieku**, ponieważ nie wymaga wielkiego wysiłku umysłowego, jak inne formy, np. opis. **Istotą opowiadania jest akcja** czyli zespół wydarzeń, które następują po sobie w pewnej kolejności czasowej i które pozostają do siebie w stosunku przyczynowo-skutkowym. **Opowiadanie przedstawia działanie**, przebieg czynności i zdarzeń z zachowaniem ich następstwa, chronologii i z uwzględnieniem związków

zachodzących między nimi”⁸. Akcja ma tę zaletę, że sama przez się **wywołuje zaciekawienie**. Jeśli animator chce podtrzymać rozbudzone akcją zainteresowanie, powinien używać wyrazów i zwrotów sprzyjających temu zadaniu, np. „niespodzianie”, „nagle”, „stało się coś niezwykłego” oraz formułować zdania pytające, np. „A wiecie, co to było?”, „I jak myślicie co stało się potem?”.

Struktura opowiadania⁹:

- osoby działające (kto?)
- czas akcji (kiedy?)
- miejsce akcji (gdzie?)
- czynności i stany (co się działo?)
- przebieg akcji: okoliczności (jak to było?)

Animatorze pamiętaj:

- **używając opowiadania do komunikacji z dziećmi, zacznij od tego, co dzieciom jest znane.**
- **opisując dane postaci, miejsca, czas i zdarzenia, mocno je ilustruj, wypowiadaj barwnie** (np. mądry Adam, puszysty kotek, na plaży, w czasie wakacji, szybko, dokładnie itd.)
- **mów w szybszym tempie.**
- **rodzaj wydarzenia i sposób formułowania tematu opowiadania rzutują na kształt, charakter, styl i jakość wypowiedzi.**

Środki stylistyczne służące do ożywiania i dynamizowania tempa akcji, zdarzeń¹⁰:

- **wyrazy, zwroty lub wyrażenia** o specjalnej wymowie **wskazujące na szybko zmieniające się czynności** (np. od razu, nie czekając ani chwili, rzucili się pędem, mknąc jak strzała)
- **szeregowe zestawienia różnych czasowników** w niektórych momentach opowiadania (np. coś krzyknął, odwrócił się, zachwiał się i rąbnął o...; dopadł, podskoczył, chwycił, pociągnął i...)
- **powtórzenia** tych samych czasowników (np. idzie, idzie i idzie a tu...; tak patrzy, patrzy i patrzy)
- **zdania krótkie, gdyż uwagę czytelnika kieruje się w nich na czynności.**

Tabela 1 Środki stylistyczne w opowiadaniu

Wypowiedzi barwne uzyskujemy wówczas, gdy stosujemy następujące środki stylistyczne¹⁰:

- **powtórzenia charakterystycznych zwrotów i wyrażen** (np. a za nią babcia człapu, człapu, człapu; jak nie tupnie, jak nie krzyknie; jak nie złapie za...)
- **mowę niezależną** (dialogi i monologi)
- **porównania i wyrazy użyte w znaczeniu przenośnym** (np. ręce miała zimne jak lód; ze wstydu był czerwony jak burak)
- **zwroty i wyrażenia frazeologiczne** (np. ciocia miała z nim istne urwanie głowy; Stefan mu powiedział, żeby pilnował swego nosa)
- **równoważniki zdań, zdania wykrzyknikowe, okrzyki i wykrzyknienia naśladujące odgłosy uderzeń i głosy zwierząt** (np. A wróbelek- frrr- odleciał do lasu.Bach, bęc! Bzzz...bzzz...nad nim osa. Chlap!- weszła w błoto)
- **zdania bogato rozwinięte.**

Tabela 2 Cechy wypowiedzi barwnych

5.3.4. Perswazja

Perswazja jako sztuka skutecznego przekonywania, umiejętność przekonywania żywym słowem.

Warunkiem skutecznej perswazji jest poprawność językowa w zakresie:

⁸ .Kulpa, R.Więckowski, *Metodyka nauczania języka polskiego w klasach początkowych* Warszawa 1983, s.39

⁹ J.Malendowicz, *O poprawność pisemnych wypowiedzi uczniów kl.I-IV*, Warszawa 1974, s.130.

¹⁰ T.Jóźwicki, *Opowiadanie jako forma wypowiedzi w klasach początkowych*, Warszawa 1988.

- gramatyczności — zgodności z systemem języka naturalnego
- akceptowalności — zgodność ze standardami komunikacyjnymi obowiązującymi w danej odmianie języka lub środowisku użytkowników
- poprawności stylistycznej — zgodności z normami stylu funkcjonowania języka naturalnego.

Do podstawowych strategii perswazyjnych zaliczamy:

- **strategia marchewki** - przedstawienie korzyści wynikających z podporządkowania się sugestiom nadawcy
- **strategia kija** - przedstawienie strat wynikających z niepodporządkowania się sugestiom nadawcy
- **strategia zaszczytu** - dążenie do tego, aby odbiorca odczuwał dumę podporządkowując się adresowanemu do niego sugestiom
- **strategia samopotępienia** - dążenie do tego, aby odbiorca odczuwał wstyd i poniżenie unikając podporządkowania się skierowanym do niego sugestiom.

Wykorzystywane chwytów erystyczne to odwołania do: niewiedzy audytorium, litości, współczucia, próżności słuchacza, groźby użycia przemocy, uczuć słuchacza, odwołanie do tłumu, demagogiczne, krytycznej oceny osoby adwersarza, powagi autorytetu, użycie racji przeciwnika na potwierdzenie swojego stanowiska.

Animatorze pamiętaj:

12 zasad pozyskiwania innych dla swoich poglądów¹¹

- jedyny sposób by wziąć górę w sporze to uniknąć go
- przejawiaj szacunek dla poglądów współrozmówcy, nigdy nie mów mu że nie ma racji
- jeśli nie masz racji przyznaj to szybko i zdecydowanie
- od samego początku trzymaj się przyjaznego tonu rozmowy
- zmusz rozmówcę by jak najszybciej powiedział Ci "tak"
- niech przez większą część czasu mówi Twój rozmówca
- niech współrozmówca uważa że dana myśl pochodzi od niego
- szczerze staraj się patrzeć na kwestie będące przedmiotem rozmowy z punktu widzenia Twojego rozmówcy
- odnoś się z sympatią do myśli i życzeń Twojego rozmówcy
- odwołuj się do najszlachetniejszych motywów
- staraj się udramatyzować swoje idee, przekazuj je efektywnie
- rzucaj wyzwania

9 zasad wpływania na czyjeś postępowanie¹²

- zaczynaj od pochwały i uznania zalet współrozmówcy
- wskazuj na błędy nie na początku rozmowy, lecz na końcu
- najpierw powiedz coś o własnych błędach, a dopiero potem krytykuj rozmówcę
- zadawaj rozmówcy pytania zamiast mu rozkazywać
- pozwól innym uratować ich prestiż
- wyrażaj ludziom pochwały z powodu najmniejszych nawet osiągnięć i utwierdzaj ich w tym, że zauważasz każdy ich sukces
- wydawaj ludziom dobre opinie, które oni będą się starali potwierdzić
- zachęcaj
- staraj się, żeby ludzie byli czuli radość, wyróżnienie satysfakcję z wykonywania tego, to co proponujesz

¹¹ Martyniak Z. red., Elementy zarządzania informacją i komunikacją w przedsiębiorstwie, AE, Kraków 1997

Nęcki Z., Komunikacja międzyludzka, PSB, Kraków 1996

Stankiewicz J., Komunikowanie się w organizacji, Astrum, Wrocław 1999

¹² tamże

5.3.5 Sprawozdanie

Sprawozdanie – ustna lub pisemna relacja dotycząca przebiegu jakiejś działalności. Podana musi być rzetelnie, w porządku chronologicznym.

Stałe elementy sprawozdania to konkretne informacje na pytania:

- kiedy?
- kto?
- gdzie?
- co?
- jak?

Animatorze pamiętaj:

- sprawozdanie najczęściej będzie dotyczyło Twoich animacji i kierowane będzie do przełożonego, rzadziej do biura podróży, kierownictwa obiektu, czy opiekunów dzieci.

Słownictwo oddające stosunki czasowe: najpierw, na początku, na wstępie, zrazu, następnie, potem, później, dalej, z kolei, w dalszym ciągu, wreszcie, w końcu, na końcu, przy końcu, na zakończenie, ciągle, niebawem, wkrótce.

Słownictwo oddające spostrzeżenia, wrażenia, sądy: bez wątpienia, być może, dajmy na to, istnieje możliwość, sądzę, przypuszczam, Jak mi się zdaje, jak przypuszczam, jak sądzę, jestem pewien, jestem przekonany, jestem przeświadczony, jest możliwe, jest niewątpliwe, jest pewne, jest prawdopodobne, jest wątpliwe, jeżeli się nie mylę, mam nadzieję, mam wątpliwości, moim zdaniem, można powiedzieć, można się spodziewać, można uważać, najprawdopodobniej, należy wątpić, niemożliwe, nie należy sądzić, nie przypuszczam, nie ulega wątpliwości, obawiam się, odnoszę wrażenie, o ile się nie mylę, podejrzewam, przypuszczalnie, raczej, rzekomo, to pewne, uważa się, według mnie, widać, widocznie, w moim przekonaniu, wydaje mi się, widać, wszystko wskazuje na, zakładam, z całą pewnością.

Słownictwo oceniające: fantastyczny, niezwykle, niecodzienny, wspaniały, wyjątkowy, rzadko spotykany, nadzwyczajny, fenomenalny, nieprzeciętny, niepospolity, interesujący, oryginalny, pasjonujący, ekscytujący, emocjonujący, frapujący, niekonwencjonalny, niebanalny, ambitny, intrygujący, atrakcyjny, efektowny, okropny, tandetny, wstrętny, przeciętny, w złym guście, mało atrakcyjny, nieciekawym, nieinteresującym, nudny, przereklamowany, usypiający, przegadany, przydługi, szablonowy, banalny, nijaki, bezbarwny.

Tabela 3 Przydatne słownictwo w sprawozdaniu

5.3.6 Streszczenie

Streszczenie – wypowiedź treściwa, skrótowa, zwięzła, pomijająca informacje mniej ważne i szczegółowe, przekazana prostym, jasnym językiem. Musi być obiektywnie przekazana. Powinna być zbudowana z 3 części: wstępu, rozwinięcia i zakończenia.

5.4 Struktury wypowiedzi

5.4.1 Zasady wypowiedzi

Każda wypowiedź musi być:

- **logiczna, przejrzysta i uporządkowana** (dlatego najlepiej zbudować ją na podstawie wcześniej skonstruowanego konspektu/planu)
- **mieć jasny cel**
- kluczem do sukcesu jest **właściwa kompozycja:**
 - 1) temat główny, myśl przewodnia
 - 2) rozwinięcie
 - 3) zakończenie z powtórzeniem myśli przewodniej

W skład przygotowania mowy zaliczamy fazy:

- wybór celu i przedmiotu mowy
- dobór argumentów racjonalnych i emocjonalnych, kompozycja mowy

- dobór odpowiednich środków językowych, wybór tropów i figur retorycznych
- opanowanie pamięci mowy
- prezentacja mowy



Animatorze pamiętaj:

- **pilnuj kompozycji** by się nie zapętlić, nie powtarzać, nie zgubić wątku
- grunt to **ekspresja** - jeśli chcesz, by grupa pozytywnie Cię zapamiętała spraw, by Twoja prezentacja zawierała odpowiedni do tematu ładunek emocjonalny. Wykorzystaj w tym celu pytania, wykrzykniki, epitety. Modyfikuj również składnię (długość, stopień złożoności zdań), tempo wypowiedzi. Zastosuj gestykulację. Panuj nad odległością od odbiorców (nie za bliska, nie za daleka)
- w określonych przypadkach **możesz wykonywać różne czynności** w trakcie mówienia (pokazywać, przechodzić z jednego miejsca w drugie) oraz **wykorzystywać „pomoce dydaktyczne”** (plansze, schematy, ilustracje, zdjęcia, przykłady itp.)
- **staraj się by Twoja wypowiedź była barwna, dynamiczna i ciekawa.**

5.4.2 Styl języka

Najczęściej używane tropy¹³, figury retoryczne¹⁴, konstrukcje językowe, środki stylistyczne:

- **alegoria** - mówienie w przenośni, obrazowo, związane jest z obiegowymi konwencjami i stereotypami myślowymi oraz powszechną wiedzą o zjawiskach, np. lis (w potocznym odczuciu kojarzy się ze sprytem)
- **epitet** – to wyraz uściślający znaczenie rzeczownika, uwydatniający jakąś cechę przedmiotu, nadający mu odcień emocjonalny, lub ukazujący stosunek wypowiadającego do danego przedmiotu lub zjawiska, czasem służy tylko ku ozdobie np.: "brzydkie kaczątko", "słodki całus", "zły bandyta", "wrota piekieł", "tętniące myśli"
- **eponim** – zamiast określenia jakiejś cechy stosujemy nazwisko znanej osoby, miejsce, postać itp. np.: „Sodoma i Gomora – siedlisko występku, bałaganu (od nazw biblijnych miast), lenonki – okrągłe okulary (rozpowszechnione przez Johna Lennona), alfabet Braille'a (od nazwiska wynalazcy tego języka dla niewidomych) itd.
- **eufemizm** – wyraz lub peryfrazza zastępująca słowo lub zwrot, które z różnych powodów (religijnych, kulturowych, cenzury, norm towarzyskich, poprawności politycznej, delikatności, uprzejmości, dobrego wychowania) nie może lub nie powinno być używane, np.: druga młodość (zamiast stary), puszysty (zamiast gruby), urodzony w niedzielę (zamiast leniwy) itd.
- **gra słów** - polega na użyciu tych samych lub podobnie brzmiących wyrazów celem uzyskania odmiennych znaczeń, nastrojów i funkcji. Bywa stosowana dla osiągnięcia efektów dramatycznych lub żartobliwych
- **hiperbolizacja** – wyolbrzymienie, przejawskrawienie, zwiększenie liczby, o której mówimy
- **implikatura konwersacyjna** ("znaczenie implikowane") - sens niedosłowny i niekonwencjonalny wypowiedzi, rozumiany w ramach kodu językowego, ma znaczenie aluzyjne (właśnie implikaturę), np.: w wymianie zdań: – Chciałbym wyjechać na Teneryfę. – A ja chciałbym dostać Nagrodę Nobla. (drugie zdanie zawiera implikowane znaczenie 'twój wyjazd na Teneryfę jest marzeniem, którego nie da się zrealizować')
- **ironia** – sposób wypowiadania się, oparty na zamierzonej niezgodności, najczęściej przeciwieństwie, dwóch poziomów wypowiedzi: dosłownego i ukrytego, np. w zdaniu „Jaka piękna pogoda” wypowiedzianym w trakcie ulewy
- **litota** - polega na zastąpieniu danego określenia zaprzeczeniem wyrażeniem antonimicznym np. zamiast cichy, niegłośny

¹³ Trop - zastąpienie pewnego słowa lub wyrażenia innym - dla większej obrazowości, wyrazistości i skuteczności przekazu słownego. Do tropów zaliczane są m.in.: metafora, metonimia, synekdocha, alegoria, peryfrazza, katachreza, hiperbola, litota, antonomazja, emfaza.

¹⁴ Figura retoryczna - środek ekspresji językowej wzmacniającej emocjonalność, obrazowość języka, polegający na stosowaniu ozdobnych zwrotów lub wyrażań.

- **makaronizmy** - wyrazy pochodzące z języków obcych wplecione w wypowiedz w języku rodzimym np.: dawaj money (pieniądze)
- **metafora** (przenośnia) – językowy środek stylistyczny, w którym obce znaczeniowo wyrazy są ze sobą zestawione, tworząc związek frazeologiczny o innym znaczeniu niż dosłowny sens wyrazów np. "od ust sobie odejmę", "podzielę się z wami wiadomością"
- **metonimia** – to zwrot, którego używa się, by wyrazić coś bardziej obrazowo; polega na zamianie jednego wyrazu lub grupy wyrazów na inne bardziej ostre:
 - metonimia konkretności, np. głowa zamiast *rozum*
 - metonimia miejsca, np. Biały Dom ogłosił... zamiast *Prezydent USA ogłosił...*
 - metonimia narzędzia, np. najlepsza trąbka w historii zamiast *najlepszy trębacz w historii*
 - metonimia oznaki, np. berło zamiast *król*
 - metonimia przyczyny, np. czytam Słowackiego zamiast *czytam utwory Słowackiego*
 - metonimia skutku, np. pot zamiast *wysitek*
 - metonimia zawartości, np. kufel zamiast *piwo*
- **oksymoron** (antylogia, epitet sprzeczny) – zestawienie wyrazów o przeciwstawnych znaczeniach, np.: gorący lód, śpieszyć się powoli
- **onomatopeja** (dźwiękonaśladowictwo) – słowa, które naśladują swym brzmieniem opisywane zjawisko lub dźwięki wydawane przez opisywany przedmiot np. buczenie, szumienie. Dla dziecka są cenny źródłem nauczania się otoczenia np.: auto robi brum-brum, kotek = miau miauu, chłopczyk zrobił bam
- **peryfraza** (omówienie) - polega na zastąpieniu wyrazu przez szereg innych, które byłyby jego równoważnikiem znaczeniowym. Może być stosowana w celu urozmaicenia stylistycznego, wyeliminowania powtórzeń tego samego określenia lub osłabieniu jego wymowy np. "sen żelazny, twardy, nieprzespany" (śmierć)
- **pleonazmy** – niepoprawne wyrażenie, w którym jedna część wypowiedzi zawiera te same treści, które występują w drugiej części., tzw „masło maślane” np.: cofnijcie się w tył, fakt autentyczny, dalej kontynuować itd.
- **presupozycja** - sensy wyrażań, które nie są przedstawiane w pełni i zawierają w sobie ukryte myśli, np.: „Oficjalne źródła podają...”, w tym zdaniu ukrytą sugestią jest to, iż poza oficjalnymi źródłami istnieją nieoficjalne. W zdaniu „szukamy porozumienia”, mamy presupozycję, że jeszcze "nie ma porozumienia", w zdaniu "czy wolałby pan spotkać się ze mną w środę czy w czwartek" mamy supozycję, że "pan chciałby się ze mną spotkać".
- **pytanie retoryczne** - pytanie nie wymagające odpowiedzi (ma tylko wzbudzić zastanowienie słuchacza), lub takie, na które odpowiedź jest oczywista
- **sarkazm** - złośliwa ironia, drwina lub szyderstwo np.: „aleś Ty mądry”
- **synekdocha** – zamiana liczby mnogiej na liczbę pojedynczą lub użycie części zamiast całości np.: włos mi się zjeżył na głowie (zamiast „włosy”), Kto ma ucho, niech słucha
- **synestezja** – właściwości jednego zmysłu przenosimy na sposób odbierania innego zmysłu np.: aksamitne spojrzenie
- **wykrzyknienie** - wyraz emocjonalnego zaangażowania nadawcy wypowiedzi, sygnalizuje jego stan uczuciowy, np.: ach, zgubiłam swoje okulary słoneczne
- **zapętlenie** – zbitek tych samych słów np.: przykład na przykład

Najczęściej popełniane błędy językowe są:

- fonetyczne — wymowa nazw obcych, zasady akcentu polskiego
- fleksyjne — nieznanostwo reakcji czasownika
- frazeologiczne — błędy kontaminacyjne
- stylistyczne — niezgodność doboru jednostek leksykalnych z odmianą stylistyczną wypowiedzi

Tabela 4 . Błędy językowe



Animatorze pamiętaj:

- oprócz wyżej podanych tropów, figur i środków, **warto pamiętać o takich elementach języka jak:**
 - **motyw** - najmniejsza elementarna jednostka świata przedstawionego: zdarzenie, przedmiot, cecha, sytuacja, przeżycie (powtarzające się na przestrzeni wieków motywy to toposy)

- **topos** - stały motyw i sposób wyśławiania się, znany od wieków w kulturze europejskiej, zaświadczaający o ciągłości tradycji i wartości kultury śródziemnomorskiej, z uwzględnieniem archetypicznych wzorców np. motyw wędrówki Odyseusza, Arkadii
- „**złota myśl**” , **aforyzm**, **maksyma** - zwięzła, lapidarna, przeważnie jednozdaniowa wypowiedź, wyrażająca ogólną prawdę filozoficzną lub moralną, w sposób zaskakujący i błyskotliwy
- **przysłowie** - zdanie utrwalone w tradycji oralnej, bezpośrednio lub metaforycznie wyrażające myśl o charakterze ogólnym, ale odnoszącą się do określonej sytuacji życiowej.

5.4.3 Metody przemawiania:

1. zaplanowana improwizacja

- najlepsza metoda, najbardziej skuteczna
- mowa powinna być przygotowana bardzo starannie
- energiczny początek, logiczna struktura, stanowcze zakończenie
- mówca jest pewny siebie, spontaniczny i szczery
- pomoce – konspekt, fiszki, pomoce wizualne

2. improwizacja

- nie ma czasu na przygotowanie
- to metoda, którą trzeba często stosować
- wymaga ciągłego ćwiczenia, treningu w zakresie publicznych wystąpień

3. czytanie z kartki

- najgorsza metoda
- należy jej unikać za wszelką cenę
- brak kontaktu wzrokowego
- ograniczony język ciała
- nienaturalny głos
- brak przekonania
- brak pewności siebie
- nie buduje wiarygodności

4. zapamiętanie tekstu wystąpienia

- należy unikać uczenia się tekstu na pamięć (brak spontaniczności)
- można stracić wiarygodność zapominając wyuczony tekst

5.4.4 Wystąpienie publiczne

Podstawowe reguły skutecznego wystąpienia publicznego – odpowiedzenie sobie na pytania:

1) co?

- jaki konkretnie efekt, po stronie odbiorców ma wywołać dane wystąpienie, co chce się powiedzieć i dlaczego
- bez myśli przewodniej (story line), bez sentencji czy konkluzji (spin) wystąpienie nie ma sensu

2) kto?

- kto będzie słuchał wystąpienia, do kogo jest ono kierowane, kim jest ten ktoś
- co jest charakterystyczne dla jego osobowości
- co już wie na ten temat
- z jakim nastawieniem przychodzi
- jaki jest jego stosunek do komunikatora

3) gdzie?

- gdzie będzie się odbywać spotkanie
- w dużej sali rozmawia bardziej oficjalnie, w małym pomieszczeniu bardziej kameralnie
- przy długim stole - bardziej oficjalnie, przy okrągłym kameralnie (mniej oficjalnie) stosując dialog z audytorium

4) kiedy?

- pora późnego popołudnia, wieczorna czy obiadowa wymusza zdecydowanie krótkie przemówienie

5) jak?

- styl wypowiedzi, w tym odbiór słów, intonacja, mowa ciała oratora, strona wizualna
- styl ma być swobodny, naturalny, powinien dobrze brzmieć w oczach słuchaczy
- zdania krótkie, czasowniki dynamiczne, dobrze przemyślane metafory, anegdoty, cytaty
- należy unikać żargonu zawodowego
- przemówienie jest odbierane jako interesujące, gdy jest wygłaszane, nie zaś czytane
- zalecana pozycja stojąca

6) w jaki sposób?

- przemówieniem rządzi logiczny porządek treści
- treść musi być podana tak, aby była zrozumiana jednoznacznie
- najlepszą konstrukcją jest „przyczyna – skutek”
- jednoznaczność musi wynikać z reguły „7C”: wiarygodność, kontekst, klarowność, ciągłość, spójność, kanały informacyjne, natura odbiorców
- język ma być rzeczowy, konkretny, pozbawiony banału, patosu i frazesów, nic nie mówiących przymiotników

7) dlaczego?

- wyjściową przesłanką każdego publicznego zabrania głosu jest pozyskanie wiarygodności dzięki znajomości rzeczy i szczerości, dobrej woli wypowiadającego się wobec audytorium

Dodatkowe założenia:

1. Skontrolowanie własnych kryteriów wystawiania się:
 - od strony werbalnej (pustosłowie, style niedopuszczalne w języku)
 - od strony niewerbalnej (potrzebujemy mistrza).
2. Niewerbalne akty komunikacyjne muszą być spójne z wypowiedzianą treścią.
3. Manieryzmy, niepopularne, nieakceptowane społecznie sposoby zachowań, lekceważenie norm kulturowych czy stereotypów prowadzić mogą do osłabienia pozycji mówcy.
4. Ubiór powinien być dostosowany do charakteru i celu wystąpienia.
5. Opanowanie stresu.
6. Zachowanie naturalne, swobodne.
7. Tempo mówienia (zmiennie, dostosowane do wypowiedzianych treści).
8. Nastawienie „to musi się udać”.
9. Rozpoczęcie przemówienia:
 - kontrolowanie siebie, pierwsze wrażenie
 - prawidłowa postawa
 - unikanie rejonów obronnych
 - pokazanie całej sylwetki
10. Słuchacze są w stanie skupić intensywnie uwagę przez 10 – 14 minut; należy stale pobudzać ich zainteresowanie wypowiedzią i na nowo zjednywać życzliwą uwagę przez:
 - kontakt wzrokowy
 - skłanianie słuchacza do intelektualnego wkładu, zadając pytania autentyczne i retoryczne
 - zmienną intonacją
 - metafory, humor, anegdoty
 - celowe stosowanie pauz
11. W żadnym wypadku nie należy wspominać o własnych niedociągnięciach w wystąpieniu; nie wygłaszać ogólników, przeprosin „za wszystko”.

Porządkowanie wypowiedzi:

- najważniejsze sprawy – powinny być wymienione na początku i powtórzone na końcu
- niebezpieczne są wtrącenia
- należy wyjawiać plan wypowiedzi, aby nie wydała się chaotyczna
- ujedynolaczać od szczegółu do ogółu i od ogółu do szczegółu
- przykłady powinny być zawsze albo na końcu albo na początku
- należy uwypuklać główne myśli

Tabela 5 Uporządkowanie wypowiedzi

Zdania, którymi warto rozpocząć wystąpienie

- „Serdecznie dziękuję za gorące przyjęcie.”
- „Bardzo dziękuję za sympatyczne spotkanie.”
- „Było mi niezmiernie miło.”
- „Cieszę się, że mogłem(-łam) państwa poznać.”
- „Dziękuję za państwa aktywność w dyskusji.”
- „Przemawianie dla państwa to przyjemność.”
- „Doceniam państwa zapał i energię.”
- „Spotkania z takimi osobami, jak państwo, to dla mówcy przyjemność.”
-

Tabela 6 Słowa pomocne przy wystąpieniach publicznych

5.5 Sztuka rozmowy

5.5.1 Dialog

Dialog = rozmowa - czyli podstawowa forma komunikacji z drugim człowiekiem, oparta na schemacie:

NADAWCA – INFORMACJA – ODBIORCA - INFORMACJA ZWROTNA

Zasady dobrego dialogu:

1. W czasie rozmowy nie należy zachowywać zbytniego dystansu w stosunku do rozmówcy.
2. Ważnym czynnikiem w rozmowie jest umiejętność modulowanie głosem. Dzięki niemu można skupić uwagę słuchacza na wypowiedzianych słowach.
3. Należy okazywać szacunek i sympatię. Te dwa elementy pomagają otworzyć rozmówcę.
4. Dialog to nie tylko obustronne wyrażenie swoich myśli.
5. Ważne jest umiejętność słuchania drugiej osoby, zainteresowania (i okazania tego rozmówcy).
6. Możesz udzielać rad, podpowiedzi, ale nie w sposób narzucający.
7. Konieczne jest używanie właściwych słów.
8. Słowo źle użyte może zablokować rozmówcę.
9. Rozmawiając o sprawach, które powinny pozostać między rozmówcami, należy zapewnić, że wszystko, co zostało powiedziane, będzie zachowane w tajemnicy.
10. Należy zadawać pytanie (w odpowiednich momentach).
11. Nie przerywa się mówiącemu.
12. Nie wolno patrzeć na zegarek. Może to zostać odebrane jako oznaka znudzenia.

5.5.2 Dyskusja

Dyskusja (łac. discussio - roztrząsanie) - jeden ze sposobów wymiany poglądów (poparty argumentami) praktykowany przez dwoje lub więcej osób zainteresowanych danym tematem lub zjawiskiem. Przeprowadzana zwykle w formie ustnej, ale nie tylko (np. dyskusje w formie pisemnej prowadzone są na internetowych forach dyskusyjnych). W wyniku dyskusji dochodzi zwykle do ścierania się różnych poglądów, czasami wypracowywania kompromisów i określania wspólnych stanowisk.

Prowadzący dyskusję:

- wprowadza w temat
- ustala porządek wypowiedzi
- wyznacza czas i pilnuje by go nie przekroczone
- dba, by dyskutanci nie przerywali sobie, nie obrażali się itp.
- ma prawo odebrać głos, gdy ktoś nie stosuje się do reguł

Uczestnicy:

- mówią krótko, jasno i na temat
- przedstawiają swoje stanowisko i uzasadniają je
- nie przerywają innym, czekają aż prowadzący udzieli im głosu
- nikogo nie obrażają ani nie ośmieszają
- słuchają z uwagą (także wypowiedzi, z którymi się nie zgadzają)
- są otwarci na argumenty innych

Bardziej sformalizowaną formą dyskusji (i toczoną zwykle przez bardziej kompetentne grono lub wybranych przednio przedstawicieli) jest **deбата**.

Legenda:

Najważniejsze zagadnienia

Ważne pojęcia

Bibliografia:

A. Potocki, R. Winkler, A. Żbikowska, Techniki komunikacji w organizacjach gospodarczych

A. Szejnberg, Podstawy komunikacji społecznej w edukacji.

Gryfin, Podstawy komunikacji społecznej

J. Stankiewicz, Komunikowanie się w organizacji

www.retoryka.us.edu.pl/index.php?page=retoryka_-_podstawowe_pojecia

www.wikipedia.org/wiki/Retoryka

www.e-sukces.com.pl/2010/11/warunki-owocnego-dialogu/#more-4803

5. Retoryka

część II: O mówcy

Arystoteles twierdził, że przemawianie to sztuka budzenia wiary. Cyceron pisał iż: „Mówca publiczny powinien przekonująco i atrakcyjnie przedstawić ten sam temat, który inni omawiają banalną i pozbawioną emocji frazą”. Horacy znany jest z powiedzenia: „Dobra mowa musi sprawić przyjemność słuchaczom i im służyć”. Brytyjski polityk i mąż stanu George Canning wskazywał na dyplomację mówcy, twierdząc: „Cała sztuka przemawiania polega na tym, aby wiedzieć, czego nie należy mówić”. Winston Churchill mawiał, że dobre wystąpienie powinno wyczerpać temat, nie słuchaczy. Klasycy, których poglądy w trafny sposób definiują ważne zasady sztuki wystąpień, wskazywali na to, o czym powinien pamiętać każdy mówca, lider, menedżer oraz polityk, prezentujący na forum swoje opinie i poglądy.

Animator jest także osobą publiczną, która nie raz przemawia przed sporą grupą ludzi, dlatego ważne jest, by opanować sztukę oratorską. Mówienia publicznego także można się nauczyć.

5.1 Orator

Mówca, orator - ten, który opanował sztukę retoryki, potrafi przemawiać publicznie i przekonywać słuchaczy do swoich racji.

Cechy dobrego mówcy:

- **jest perfekcyjnie przygotowany** – nie tylko z danego tematu ale z retoryki (może mieć szczególny talent mówienia, ale często umiejętność ta jest po prostu wynikiem pracy, ćwiczeń, wyszkolenia się)
- pamięta, że **początek wystąpienia musi być efektowny, charakterystyczny, doskonały**, gdyż w pierwszych minutach uwaga odbiorcy jest najbardziej skupiona
- jego **mowa jest wyrazista, ma przemyślaną kompozycją, jest dostosowana do potrzeb i preferencji audytorium**
- **potrafi zapanować nad emocjami** (zarówno przed wystąpieniem jak np. trema, jak i podczas przemowy)
- **jest pewny tego co mówi** (świadczy to ton jego głosu, opanowanie, mowa ciała)
- **jego wygląd wzbudza zaufanie i autorytet**
- **jest nastawiony na sukces przemowy** (pozytywne nastawienie jest bardzo ważne!) - Doradcy zajmujący się kreowaniem wizerunku osobistego podkreślają, że tylko wtedy, kiedy człowiek jest świadomy własnej wartości, potrafi przekonać do siebie osoby ze swojego otoczenia
- **ma doświadczenie** (zbiera go przy każdej możliwości), jest sprawny
- **jest charyzmatyczny**
- **ma świadomość, że praktycznie żaden mówca nie zaspokoi potrzeb wszystkich słuchaczy (a jedynie max. 70-80%)**, co pozwala podejść do każdego wystąpienia publicznego ze zdrowym dystansem. Nie musi za wszelką cenę starać się przekonać do siebie wszystkich - szczególnie tych, których charakteryzuje negatywne nastawienie
- **jest atrakcyjny** (nie musi spełniać kanonów piękności, ale musi mieć urok osobisty)
- **jest zrozumiany i zapamiętany**
- **umie przekonać i spowodować działanie**



Animatorze pamiętaj:

- im mniejszym doświadczeniem dysponujesz, tym lepiej powinieneś się do wystąpienia przygotować - zarówno w sferze emocjonalnej, jak i merytorycznej
- pracę nad wystąpieniem rozpocznij od starannego przygotowania jego treści i opracowania scenariusza - także na wypadek sytuacji nieprzewidzianych (np. nagła konieczność skrócenia czasu prezentacji), a nawet kryzysowych (m.in. trudne pytanie zadane przez słuchacza). Skup się przede wszystkim na temacie wystąpienia, który powinien być jasno zdefiniowany i czytelny dla odbiorcy. Przeanalizuj cele, jakie zamierzasz osiągnąć. Szczegółowo opracuj kolejność prezentowanych informacji

- świadomość perfekcyjnie przygotowanego wystąpienia spowoduje, że uda Ci się - choć częściowo - poskromić negatywne emocje i zapanować nad tremą
- sukces wszelkich prezentacji i wystąpień na forum publicznym zależy od trzech ważnych elementów.
 1. mówca pamięta, że słuchacze oczekują nowych i przede wszystkim ciekawych informacji, zaprezentowanych w interesujący i niebanalny sposób.
 2. Mówca zwraca uwagę na to, aby odbiorca każdej prezentacji był zawsze w centrum uwagi.
 3. Słuchacze pragną współuczestniczyć w prowadzonej przez nas prezentacji (oczywiście w miarę możliwości).

4 maksymy dobrego mówcy:

- I. **Ilość:** wkład w rozmowę ma zawierać tyle ile trzeba informacji - nie więcej i nie mniej. Na pytanie "Która godzina?" odpowiedź jedna musi być - "5.15". To zasada taka jak przy pracy stolarza - jak masz podać trzy gwoździe, to mają być 3 a nie 4 albo 2. Często tą zasadę naruszają wyrażenia konwencjonalne, typu „Na wojnie jak na wojnie”. Przestrzeganie tej zasady stanowi o jakości człowieka.
- II. **Jakość** - nie mówi się tego, do stwierdzenia czego nie ma się dostatecznych podstaw. Naruszenia konwencjonalne: np. powiedzenie prawdy nawet wiedząc, że ktoś i tak nie uwierzy.
- III. **Odpowiedniość** - mówienie na temat.
- IV. **Sposób.** - wyrażanie się: przejrzyste, bez dwuznaczności, zwarte i w sposób uporządkowany.

Maksymy dodatkowe:

- V. **Życzliwość** – i wzajemny szacunek.
- VI. **Takt**
- VII. **Zgoda**
- VIII. **Uprowadzanie argumentów** – (kiedy jest się świadomym pewnego niedobrego postępowania, np. „wiem, że będę niegrzeczny...” wtedy tylko silna osobowość odpowie "To nie bądź").

No tak więc proszę państwa widzicie państwo ja bym tu teraz chciał tak troszeczkę tutaj w pewien sposób coś powiedzieć, że jak gdyby właściwie to należałoby w zasadzie podkreślić prawdę po prostu takie jakies założenia mimo wszystko...

Tabela 1 Jak nie należy mówić

Kilka mądrych myśli¹⁵:

- Słowa, które używasz wypowiadając swoje myśli, odzwierciedlają obraz świata jaki w sobie wykształciłeś, a raczej jaki w tobie wykształcono.
- Ludzie reagują nie na rzeczywistość, ale na to, co o niej przywykli sądzić.
- Jeśli chcesz powstrzymać kogoś od zrobienia czegoś, musisz sprawić, żeby przestał tego chcieć.

¹⁵ znalezione na <http://www.gavagai.pl/society/retoryka.php>, z dn. 3.02.2011.



Animatorze pamiętaj:

„W mowie ważna jest nie liczba, ale użyteczność słów.”

Czeng I (1033-1107), polityk i filozof chiński

„Wiele słów to wiele możliwości nieporozumień.”

William James (1842-1910), filozof amerykański

„Dobre wystąpienie powinno wyczerpać temat, nie słuchaczy.”

Winston Churchill (1874-1965), polityk brytyjski, mąż stanu

„Mowa nie zawsze potrzebuje słów.”

François Mitterand (1916-96), polityk, w latach 1981-85 prezydent Francji

„Po dźwięku rozpoznaje się metale, a po mowie ludzi.”

Baltasar Gracián y Morales (1601-58), filozof i pisarz hiszpański

„Myśli innych łatwiej poznać po ich zachowaniu niż po poglądach.”

Isaac Bashewis Singer (1904-91), pisarz amerykański, laureat nagrody Nobla

„Różnica między tym, co się mówi, a tym, co się myśli, jest duża. Należy więc ją znaleźć.”

Friedrich Ebeling (*1934), menedżer niemiecki, prezes Brau & Brunnen AG

„Dobre przemówienie powinno mieć przede wszystkim udany początek i niebanalne zakończenie. Należy jednak pamiętać, aby początek i koniec znajdowały się możliwie jak najbliżej siebie.”

Winston Churchill (1874-1965), polityk brytyjski, mąż stanu

Tabela 1 Kilka cytatów o mowie i sztuce wystąpień

Ćwiczenie 1 „Ja orator”

Wygłoś przemówienie przed swoim przyjacielem, członkiem rodziny – posłuchaj później jak je odebrali. Nagraj siebie na kamerze video – sprawdź jak wyglądasz, kiedy mówisz – nie tylko pod kątem wypowiedzanych treści, ale doboru słów, gestykulacji, mimiki, mowy para werbalnej (wszystkich dźwięków które nie są słowami).

5.2 Autoprezentacja

Błędy popełnianie podczas autoprezentacji:

- brak szacunku dla słuchaczy
- zbyt ostry ton
- zbyt długa prezentacja
- ciche, niewyraźne mówienie
- nadmierna gestykulacja
- nieprawidłowa modulacja głosu
- niewystarczające przygotowanie do prezentacji
- brak uzasadnienia stanowisk wyrażanych w prezentacji
- brak reakcji na wypowiedzi słuchaczy

Na co zwracać uwagę przy autoprezentacji:

1. Głos

- po jego cechach sądzymy o człowieku: głosy wysokie wprowadzają podenerwowanie, budują dystans. Niskie są bardziej wiarygodne. Chrypa zwiększa zaangażowanie, zaufanie. Wady wymowy mogą sprawiać, że człowiek jest charakterystyczny
- tempo mówienia - oddech musi być regularny i zaplanowany. Ważne są pauzy dla przyswojenia wiedzy. Np. [pauza] „Mam dziś z wami zajęcia. Nazywam się X „ [pauza]
- osoba, która się jąka: bardzo chce powiedzieć, inni też. Jak powie to czuje ulgę. Inni też. Wywołuje poza tym empatię i wspólnotę, „jąkała nie kłamie”

- przedłużenie pierwszej spółgłoski - sprawia wrażenie przemyślenia i refleksji, odczytywane jest jako mówienie z większym namysłem
 - Cechy nabyte głosu: przedłużanie ostatniej sylaby, zwłaszcza obniżenie tonu (objaw agresji), przedłużenie akcentowanej (nudziarz), przedłużenie przedakcentowej (intryguje)
- 2. Tempo:**
- należy zmieniać, tak, by by nie „zgubić” zainteresowania, mówiąc zmiennie jest się bardziej atrakcyjnym. Jak mówi się za wolno, słuchacze zaczynają myśleć o czymś innym (lepiej mówić za szybko niż za wolno). Średnia ilość to 150 słów na minutę
 - pauzy stawiane winny być przed i po czymś ważnym.
- 3. Emisja głosu - głośne mówienie** - żeby się pokazać
- 4. Wyrazistość, dykcja**
- 5. Mowa ciała** (sylwetka, mimika, gestykulacja)

„Najwięcej rzeczy, których się uczymy, uczymy się od klientów.”

Charles Lazarus (*1923), przedsiębiorca amerykański, założyciel Toys'R'Us

„Dbalność o wizerunek nie jest lakierowaniem ani polerowaniem zewnętrznego błysku, ale sprawą jakości całej konstrukcji.”

Werner Niefer (1926-93), menedżer niemiecki, prezes zarządu Mercedes Benz AG

„Najważniejsze w rozmowie jest usłyszeć to, czego nie powiedziano.”

Peter F. Drucker (1909-2005), profesor, twórca teorii współczesnego zarządzania

„Tajemnica mojego geniuszu tkwi w tym, że stworzyłem coś nowego, wykorzystując pomysły i wynalazki innych ludzi.”

Henry Ford (1863-1947), przemysłowiec, założyciel Ford Motor Company

„Aby odnieść sukces należy wyglądać tak, jakby już się go odniosło.”

Valentin Polcuch (1911-1989), publicysta, poeta

„Kiedy zmienia się stan duszy, zmienia się także wygląd ciała i odwrotnie: kiedy zmienia się wygląd ciała, zmienia się jednocześnie stan duszy.”

Arystoteles (384-322 p.n.e.), filozof grecki

Tabela 2 Kilka sentencji

5.3 Jak przezwyciężyć treść i stres przed publicznym wystąpieniem

Nie ma jednoznacznej i skutecznej metody na usunięcie stresu i tremy. Każdy jest inny i inaczej będzie reagował. Jest jednak kilka technik, które pomagają w opanowaniu tych emocji:

- 1) przygotowanie przed wystąpieniem
 - perfekcyjne **przygotowanie się do występu** (pozwala podtrzymać wiarę w siebie)
 - **autosugestia, pozytywne myślenie, nastawienie na sukces**
 - **wyrabianie w sobie właściwej postawy** poprzez próbę niezależnienia się od ocen otoczenia i poleganie w ocenie własnych wiadomości i umiejętności głównie na samym sobie. Wypracowanie równowagi wewnętrznej pomiędzy emocjonalnym podnieceniem a trzeźwym osądem i spojrzeniem na siebie.
- 2) tuż przed wystąpieniem
 - **maksymalne skupienie na zadaniu**
 - **uspokojenie strefy psychicznej** (wycieczenie się) – można spróbować posłuchać ulubionej muzyki, zrelaksować
 - **uspokojenie strefy somatycznej** (ciała) - odprężenie mięśni i głęboki, wolniejszy oddech lub odwrotnie: rozładowanie negatywnej energii przez ruch (np.: wykonanie kilku przysiadów i wymachów ramion)
 - **zjedzenie czegoś słodkiego** na podniesienie cukru (ale nie czekolady – bo utrudnia wyrazistość mowy)

- **środek uspokajające** (za poradą lekarza)
- 3) po wystąpieniu
 - **odpoczynek w gronie bliskich**
 - **relaks w trakcie wykonywania ulubionych czynności**
 - **intensywny ruch** na świeżym powietrzu, praca fizyczna, uprawianie sportu - przywracają zakłóconą napięciem lękowym równowagę organizmu i zapobiegają chorobom wywoływanym nadmiernym stresem.

5.4 Sytuacje trudne podczas przemówień

Sytuacje kryzysowe podczas prezentacji to np. opór, brak dyscypliny, nietypowe zachowania słuchaczy, nieprzewidziane sytuacje.

Jak powinno się zachować:

- asertywnie
- odwołać się do niedobrego zachowania a nie osoby
- zachować zimną krew
- zachować wysoką kulturę osobistą
- załagodzić nieporozumienie, konflikt
- nie reagować na zaczepki, kulturalnie zakończyć sporną kwestię

Jak nie wolno się zachować:

- podnosić głosu, poniżać, ośmieszać
- obrażać się

5.5. Higiena pracy głosem

Animatorze – ważne jest, byś pracując co dzień z ludźmi, także za pomocą głosu, szybko go „nie stracił”.

Czynniki wpływające na problemy głosowe:

1. hałas

Aby zapanować nad hałaśliwą grupą, należy:

- wypracować w grupie zwyczaj niezbyt głośnego mówienia
- nie przekrzykiwać słuchaczy
- starać się zapanować nad hałasem swoim autorytetem (a nie krzykiem)
- mówiąc starać się wykorzystać okresowe przerwy w hałasie
- wykorzystywać nowoczesne aparaty wzmacniające głos (mikrofon, wzmacniacz)
- w razie niemożności opanowania hałasu ograniczyć mówienie

2. środowisko w którym przebywa mówiący:

- pomieszczenie zamknięte: zbyt mała wilgotność powietrza, przeciąg, zbyt dużo pyłu, kurzu

3. zdrowie

- wrodzone słabe struny głosowe i zaburzenia głosu (tj. szybkie męczenie się głosu, chrypka, suchość, drapanie w gardle, częste odchrząkiwanie, napadowy kaszel, bezgłos)
- infekcje górnych dróg oddechowych (istotnie upośledzają czynność narządu głosu. Jeśli pojawią się pierwsze oznaki infekcji: ból gardła, chrypka, katar, podwyższona ciepłota ciała, konieczne jest szybkie włączenie leczenia oraz ograniczenie lub zupełne przerwanie narażenia na wysiłek głosowy w okresie choroby)
- palenie papierosów, bierne palenie

Natężenie głosu (subiektywnie odczuwane jako głośność) wypowiedzanego szeptem wynosi około 50 dB, mowy potocznej 65 dB, a krzyku średnio 80 dB. Takie poziomy hałasu nie stanowią zagrożenia dla narządu słuchu, mimo to sprzyjają one występowaniu chorób narządu głosu.

Stres powodując nadmierne napięcie psychiczne i fizyczne, wpływa niekorzystnie na narząd mowy.

Tabela 3 Ciekawostki

Jak sobie pomóc:

- ćwiczyć dykcję i emisję głosu
- trenować koordynację oddechowo-ruchową i ogólną wydolność układu oddechowego
- ćwiczyć przeponę, wydłużenie wydechu oraz dynamikę wydechu i napięcie głosu
- przed długim mówieniem rozgrzać aparat mowy (żuchwę, wargi, język)
- przed długim mówieniem wypić łyk letniego niskosłodzonego i niegazowanego płynu, czynność tę powtarzać, gdy tylko pojawi się uczucie suchości w gardle (zawsze wcześniej należy przygotować sobie taki napój)
- witaminy: A, D, E są polecane przez w celu poprawy nawilżania śluzówki narządu głosowego

Ćwiczenia z emisji głosu

Ćwiczenia z emisji głosu pozwalają pracować nad głębokim i spokojnym oddechem. Najlepiej i najskuteczniej wykonuje się je w pozycji stojącej.

Stań w lekkim rozkroku, ciało rozluźnione, ręce wzdłuż ciała, plecy proste, głowa i szyja w linii prostej z kręgosłupem. Przy oddychaniu (wdechu) kontroluj, aby ramiona nie unosiły się w górę. Przy wydechu unikaj wszelkich ruchów szyi i głowy.

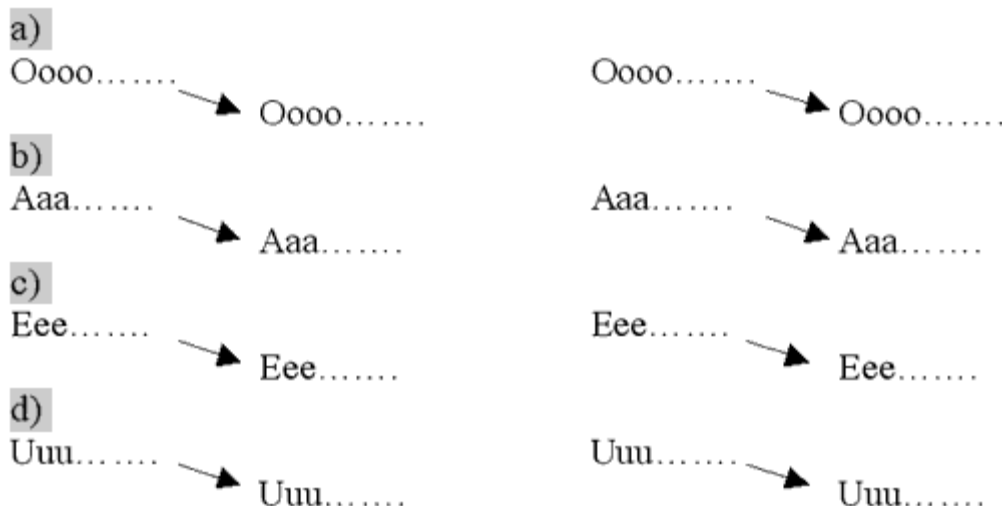
- A. Naśladuj zdyszanego pieska (wdech i wydech bardzo szybki) - na sylabach: cha - cha...
- B. Wciągnij powietrze nosem wyobrażając, że wachasz bukiet bardzo pachnących kwiatów, zatrzymaj na chwilę, wypuść powietrze ustami swobodnie.
- C. Dłonie połóż: jedną na brzuchu, drugą na boku w pasie (dolna okolica żeber). Wciągnij powietrze ustami - całkowity pełny wdech. Powietrze zatrzymaj, ale tylko na chwilę. Wypuść bardzo wolno, dmuchając jak najdłużej. Podczas wdechu należy unikać sytuacji, kiedy się "usztyniasz" (nie nabieraj skrajnie dużo powietrza, bo powoduje to zbyt duże napięcie), cały czas jesteś rozluźniony, a dłońmi kontrolujesz swoje ciało.
- D. Całkowity, pełny wdech ustami, przez chwilę zatrzymaj powietrze. Wydmuchaj je z dużą energią, wyobrażając, że masz zdmuchnąć wszystkie świece z tortu. Dłońmi ułożonymi jak w ćwiczeniu wyżej kontroluj, jak zachowuje się Twoje ciało, zwłaszcza podczas wydechu.
- E. Nabierz i wypuść powietrze z otwartymi ustami tak, jakbyś bardzo mocno wzdychał.
- F. Połóż się na plecach, na brzuch połóż książkę, jedną rękę połóż wzdłuż ciała, drugą na książce (nie uciskaj). Wciągaj powietrze spokojnie ustami i nosem i wypuszczaj energicznie krótkimi "porcjami" (wielokrotnie) na spółgłosce, uderzając powietrzem. Książka na brzuchu powinna za każdym razem podskakiwać

Ćwiczenia powinny odszukać w odczuciach wewnętrznych pełny oddech żebrowo – przeponowy, co pozwoli na wykorzystywanie jak największej powierzchni płuc. Ma to ogromne znaczenie podczas pięknej mowy i śpiewu. Poza tym głębokie wdechy i spokojne wydechy rozluźniają napięcie mięśniowe narządów głosu i ciała podczas sytuacji stresowych, pomagają podczas tremy, np. w czasie publicznych wystąpień.

Abyśmy pięknie mówić - czystym i donośnie brzmiącym głosem, przy jak najmniejszym zużyciu powietrza znajdującego się w płucach, proponuję wykonywanie poniżej zamieszczonych ćwiczeń na legato (łącząc płynnie ze sobą).

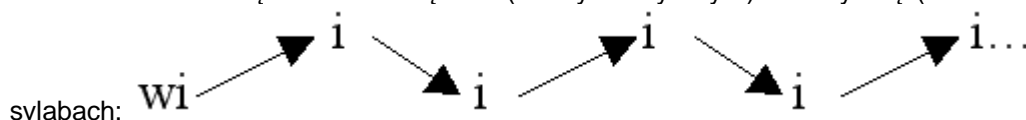
Ćwiczenia na legato

- A. Naśladuj syrenę na sylabie wi, rozpocznij dźwiękiem od niskiego rejestru (ale wygodnego dla Twojego głosu - nie za nisko) i jedź do góry, później analogicznie z góry na dół - nie przerywając, na jednym oddechu. Ćwiczenie jednocześnie uczy gospodarowania oddechem i wydłuża czas wydechu.
- B. Na jednym dźwięku o wygodnej dla Ciebie wysokości wymawiaj sylaby legato, łącząc je i mówiąc na jednym oddechu:
 - I. mi - je - mi - jo - mi - je - mi - jo...
 - II. hi - jo - hi - ju - hi - jo - hi - ju...
 - III. wi - ja - wi - jo - wi - ja - wi - jo...
- C. Złóż dłonie okrągło przy ustach tak, jak byś chciał krzyknąć w lesie i usłyszeć echo, głośno krzyczy, rozpoczynając wyższym dźwiękiem, samogłoskami:



Ćwiczenie, oprócz techniki legato, uczy jak bezpiecznie krzyczeć lub bardzo głośno mówić (na impuls oddechowy). Pamiętaj o łączeniu dźwięków.

D. Na dwóch sąsiednich dźwiękach (niższym i wyższym) zrób syrenę (alarm samochodowy) na



sylabach:

Ćwiczenie wykonaj jak najdłużej na jednym oddechu, pamiętając o legato.

E. Na dźwiękach rozpoczynających piosenkę - toast Sto lat (sol - mi) wymawiaj melodyjnie sylaby łącząc je (legato) i mówiąc na jednym oddechu:

1. hi - ja - wi - ja - mi - ja...
2. hi - jo - wi - jo - mi - jo...
3. hi - ju - wi - ju - mi - ju...
4. hi - je - wi - je - mi - je...

Wszystkie ćwiczenia wykonuj po uprzednim prawidłowo wykonanym wdechu (pełnym, nie za dużym, ramiona nie unoszą się do góry). Jeżeli faza wydechu wydaje Ci się za krótka, wówczas poćwicz nabieranie powietrza nosem (tak jak byś wąchał kwiaty). Ponieważ na samogłosce "i" jest bardzo dobre zwarcie strun głosowych, więc większość ćwiczeń opartych jest o sylaby, w których występuje ta głoska.

F. W pozycji leżącej wdech i na wydechu – wypowiedanie głoski „s” z przerwami, staccato: s – s – s – s – s – s. To samo ćwiczenie wykonaj w pozycji stojącej.

G. Dmuchaј w zapaloną świeczkę, tak by płomień leżał płasko.

Ćwiczenia

Ćwiczenia motoryki narządów mowy

Ćwiczenia żuchwy:

1. Koliste, powolne ruchy przy zamkniętych ustach – „krowie” przeżuwanie.
2. Energiczne opuszczanie żuchwy z przyciąganiem podbródka: przy ustach zamkniętych, przy ustach otwartych.
3. Energiczne przesuwanie żuchwy na boki, z ustami najpierw zamkniętymi, potem otwartymi.
4. Ziewanie -najniższa pozycja żuchwy.
5. Drobne ruchy żuchwy połączone z dźwiękiem: vvvvv, tzw. szczęknięcie zębami.

Ćwiczenia warg:

1. Wsuwanie warg, chuchanie.
2. Usta w dzióbek. Koliste ruchy ułożonych w dzióbek ust: w lewo, w prawo.
3. Przeczesywanie górnej i dolnej wargi zębami.
4. Rozciąganie warg, uśmiech – naprzemienne wypowiedanie „i” – „u”

5. Nadymanie policzków przy mocno zaciśniętych ustach.
6. Cmokanie.
7. Wciąganie policzków do jamy ustnej. Policzki ściśle przylegają do łuków zębowych.
8. Wymawianie samogłosek ustnych z wyraźnie przesadną artykulacją warg, np. a-e-i-o-u, każdą w izolacji i połączone na jednym wydechu.
9. Przy zwartych zębach, unoszenie wargi górnej, a następnie opuszczanie wargi dolnej.
10. Parskanie –ćwiczenie wibracji warg.

Ćwiczenia języka:

1. Krążenie językiem w lewo, w prawo, po zewnętrznej powierzchni zębów przy zamkniętych ustach i opuszczonej żuchwie.
2. Żuchwa w najniższej pozycji, obrysowywanie konturu ust czubkiem języka.
3. Wahadełko, czyli szybkie, poziome ruchy wysuniętego języka.
4. Rozszerzanie i zwężanie języka.
5. Dotykanie czubkiem języka kolejno wszystkich zębów; żuchwa opuszczona.
6. Układanie języka kolejno: w łopatkę, strzałkę, rulonik.
7. Kłaskanie językiem – naśladowanie konika.
8. Spychanie czubkiem języka silnie napiętej i obciągniętej na górnych zębach wargi.
9. Przy opuszczonej żuchwie robienie kociego grzbietu, czyli dotykanie czubkiem języka dolnych siekaczy, wyginanie grzbietu języka pałkowato ku górze, kłaskanie środkiem języka.
10. Przywarcie całej powierzchni języka do podniebienia, zassanie go w tej pozycji oraz opuszczanie i podnoszenie żuchwy –język na gumce.
11. Szybkie wymawianie głosek: ktktktktktk.
12. Wymawianie sylab: ni-ny-ni-ny oraz ny-ni-ny-ni.
13. Wymawianie: rrrrrr przy średnio otwartych ustach, następnie przy zaciśniętych zębach.
14. Powtarzanie zespołu sylab:
koko koko koko koko,
tata tata tata tata,
mumu mumu mumu mumu,
bebe bebe bebe bebe,
dydy dydy dydy dydy,
nini nini nini nini,
rere rere rere rere,
tutu tutu tutu tutu.

Ćwiczenia mięśni gardła, krtani i podniebienia miękkiego:

Zamyknij usta i opuść jak najniżej żuchwę. Wyobraź sobie, że tłumisz intensywne ziewnięcie. Powietrze nabieraj krótkimi wdechami nosem a następnie wydychaj je przez nos, zwalniając napięcie podniebienia miękkiego.

To samo ćwiczenie wykonaj, biorąc powietrze przez usta, a wydychając nosem. Powtórz dziesięć razy. Może uda Ci się podnosić i opuszczać tylną część podniebienia, nie wypiętrzając tylnej części języka, lecz starając się trzymać cały język dość płasko na dnie jamy ustnej.

„Gorące jajko” – wargi zwarte, opuść nisko żuchwę, małymi porcjami wdychaj i wydychaj powietrze nosem. Wyobraź sobie, że masz w jamie ustnej gorące jajko, ustawione na sztorc. Obniżaj tylną część języka i unosz podniebienie miękkie do góry. Dowolnie podnoś i opuszczaj żuchwę, kształtując wyobrażone jajko.

Legenda:

Najważniejsze zagadnienia

Ważne pojęcia

Bibliografia:

www.elzbietazurek.com

www.edutuba.pl

www.poradnia.czarnkow.w.interia.pl/logopeda4.htm