

pa to v ostalih štirih primerih ni mogoče; tam je precej uporabnejše »dobrikanje« (lat. *insinuatio*).⁵⁶ Kljub sodnemu kontekstu, za katerega so nastale, so strategije za pridobivanje naklonjenosti prenosljive tudi v pedagoški diskurz, zlasti v smislu načrtovanja pedagoškega procesa, ki mora za to, da bi bil čim učinkovitejši, vsebovati preliminarno oceno potencialnega odnosa poslušalcev – učencev do vsebine/teme, o kateri bo učitelj z njimi spregovoril. Učiteljeva ocena trenutnega razpoloženja in odnosa učencev je lahko zelo pomembna za njegov učinkovit nagovor, bodisi pri obravnavi učnih vsebin bodisi pri vzpostavljanju dobrih medosebnih odnosov in posledično vpliva na »končni rezultat, npr. na to, kako uspešno skupaj z učenci izpelje učno uro, učinkovito razreši nek konflikt ipd. Za lažjo predstavo prvine pridobivanja uvodne naklonjenosti navajamo še v obliki preglednice:

Primer v odnosu do splošnega prepričanja	Pričakovani odziv poslušalcev	Govorčev cilj	Primeri možnih strategij nagovora*
Navaden primer	Naklonjeni	Obdržati naklonjenost	Vzbujanje ugodja; izmenjava izkušenj
Neobičajen/težaven primer	Nenaklonjeni	Pridobiti naklonjenost	Priznati različna mnenja/spornost problema; napoved kratkosti
Nepomemben/neugleden primer	Nezainteresirani	Pridobiti pozornost	Pregleden prikaz; prikaz resnosti/pomembnosti/povezanosti s poslušalci
Dvoumen primer	Neopredeljeni	Pridobiti naklonjenost	Pojasniti nejasnosti; poudariti dobre strani; priznati različna mnenja/spornost problema;
Nenavaden, težko razumljiv primer	Nezainteresirani, nenaklonjeni	Ustvariti dovtetnost	Enostaven prikaz

56 Ciceron (*De inv.* 1.20) v splošnem uvod deli na dva dela: pričetek (lat. *principium* – pregleden, enostaven in neposreden nagovor) in dobrikanje (lat. *insinuatio* – posredno nagovarjanje, pridobivanje naklonjenosti/dovzetnosti/pozornosti s pomočjo sprenevedanja in prikritega govorjenja). Velja poudariti, da *insinuatio* v retoriki nima negativne konotacije. Ciceronu sledi tudi Kvintilijan, ki takole pojasni različna pristopa k uvodu: »Če uporabimo 'pričetek', neposredno prosimo za naklonjenost in pozornost. V zadevi nečastne vrste pa to ni možno, zato se moramo z dobrikanjem 'prikrasti skozi zadnja vrata', še zlasti (1) če nam zadeva na prvi pogled ni ravno v čast, ker gre za kaj nepoštenega ali nekaj takega, česar javnost ne odobrava, ali pa, (2) če smo v slabšem položaju zaradi celotnega videza zadeve oz. bi lahko naredili slab vtis, če je nasprotna stranka naš zaščitnik, oče, beden starec, slepec ali majhen otrok« (*Inst.* 4.1.42, prevod Matjaž Babič).

* O tem, koga ali kaj pri nagovoru postaviti v ospredje (tj. govorca – sebe, poslušalce ali vsebino), nekaj uporabnih splošnih nasvetov podaja tudi Kvintilijan (*Inst.* 4.1.43-50).