

**Vilniaus universitetas**  
Tarptautinis žinių ekonomikos ir žinių vadybos centras

**Rūta Diržanauskaitė**  
Tarptautinės komunikacijos magistro studijų  
programos 2 kurso studentė

## **Įtikinėjimo metodai politinėje retorikoje**

MAGISTRINIS DARBAS

Vadovas doc.dr. B.Grebliauskienė

Vilnius, 2006

Rūtos Diržanauskaitės magistro darbas

tema

**Itikinėjimo metodai politinėje retorikoje**

parengtas gynimui.

\_\_\_\_\_

(data)

\_\_\_\_\_

(vadovo parašas)

Darbas įregistruotas \_\_\_\_\_ centre

\_\_\_\_\_

(data)

\_\_\_\_\_

(administratorės parašas)

Magistro darbą ginti leidžiu

\_\_\_\_\_ (Centro direktoriaus parašas) \_\_\_\_\_

(data)

Recenzentu skiriu

\_\_\_\_\_

(data)

\_\_\_\_\_

(Direktoriaus parašas)

Darbą recenzavimui gavau

\_\_\_\_\_

(data)

\_\_\_\_\_

(recenzento parašas)

**Diržanauskaitė, Rūta**

Di319

Įtikinėjimo metodai politinėje retorikoje : magistro darbas / Rūta Diržanauskaitė ; mokslinis vadovas doc. dr. B.Grebliauskienė ; Vilniaus universitetas. Tarptautinis žinių ekonomikos ir vadybos centras. – Vilnius, 2006. – 59 lap.: lent.- Mašindr. – Santr. angl. – Bibliogr.: p. 54-57 (34 pavad.)

UDK 82.08:32

*Politinė retorika, įtikinėjimo metodai, centrinis ir periferinis įtikinėjimas, teksto konstravimas, neverbalinė komunikacija, balso valdymas.*

Magistro darbo objektas – įtikinėjimo metodai politinėje retorikoje. Darbo tikslas – apibrėžti įtikinėjimo metodų analizės teorines prielaidas ir ištirti įvairių politinės retorikos įtikinėjimo metodų veiksmingumą. Pagrindiniai darbo uždaviniai: išskirti, aprašyti ir suklasifikuoti įvairius įtikinėjimo metodus, naudojamus politinėje retorikoje; naudojant fokusuotos grupinės diskusijos metodą, ištirti įvairių įtikinėjimo metodų, panaudotų politinėse kalbose, veiksmingumą.

Naudojantis deskriptyviniu, fokusuotos grupinės diskusijos ir kokybinės turinio analizės metodais, prieita prie išvados, kad įtikinėjimo metodai, būdingi periferiniam nuostatų keitimui, politinėje retorikoje yra veiksmingesni nei įtikinėjimo metodai, keičiantys nuostatas centriniu būdu. Fokusuotos grupinės diskusijos dalyviai itinamiausia pripažino kalbą, kurioje buvo panaudota daugiausiai periferiniam nuostatų keitimui būdingų įtikinėjimo priemonių. Tuo tarpu kalbos, kuriose arba vyravo centriniam įtikinėjimui būdingos priemonės (įrodinėjimas) arba buvo prastai naudojamos periferinio įtikinėjimo priemonės (prasta retorika) auditorijos neįtikino.

Iš politinę kalbą sakančio oratoriaus auditorija tikis autoritetingumo ir sąžiningumo. Auditorijos dėmesį patraukti ir sukurti su ja teigiamą santykį padeda oratoriaus akių kontaktas. Dialogo imitavimo priemonės kontaktui su auditorija užmegzti yra veiksmingos tik tuomet, kai yra naudojamos drauge su balso valdymo ir kitais neverbalinės komunikacijos elementais. Politinės kalbos klausanti auditorija nėra linkusi giliai analizuoti oratoriaus argumentų svarumo ir stiprumo. Netgi kanoniškai sukonstruota kalba auditorijos laikoma kaip neargumentuota ir nenuosekli, jeigu joje nenaudojami realybei ekvivalentiški požymiai ir ji yra pasakoma prastai naudojant neverbalinės komunikacijos ir balso valdymo priemones. Šnekamosios kalbos elementai, bet tik naudojami natūraliai, yra veiksmingi kuriant teigiamą santykį su auditorija ir ekspertškumo išpūdį. Neigiamos formuluotės gali padidinti kalbos įtikimamumą kritiškame tekste. Auditorija ne tik atkreipia dėmesį į oratoriaus neverbalinius signalus, bet ir sugeba pastebėti gestų natūralumą ir įvertinti jų tinkamumą konkrečiu atveju, atitikimą kalbos turiniui. Tinkamas balso valdymas, ekspresyvumas, intonavimas

sudaro geresnį įspūdį apie oratorių, padeda užmegzti kontaktą su auditorija, pritraukti jos dėmesį. Prastas balso valdymas ir netinkama kinezė mažina kalbos aiškumo, logiškumo įspūdį. Auditorija linkusi atkreipti dėmesį į oratoriaus išorinį patrauklumą ir remdamiesi įspūdžiu apie tai, priskirti oratoriui tam tikras charakteristikas, o taip pat tipizuoti oratorius ir sugretinti su žinomais politikais.

Magistro darbas gali būti naudingas tiek mokslininkams, tiek studentams, plečiantiems politinės komunikacijos ir politinės retorikos studijų lauką Lietuvoje. Taip pat šis darbas gali būti naudingas praktikams (politikams, jų konsultantams, viešųjų ryšių specialistams), besimokantiems ar norintiems pagilinti jau turimas retorikos ir auditorijos įtikinėjimo žinias.

## TURINYS

ĮVADAS.....	6
1. ĮTIKINĖJIMAS POLITINĖJE RETORIKOJE .....	9
1.1 Politinės retorikos teorija ir jos tyrimų raida.....	9
1.2 Įtikinėjimo politinėje retorikoje tikslai ir būdai .....	12
1.3 Įtikinėjimo metodai .....	15
1.3.1 Oratoriui būtinoms charakteristikoms .....	17
1.3.2 Santykio su auditorija pasirinkimas .....	19
1.3.3 Teksto konstravimas.....	21
1.3.4 Lingvistinės priemonės .....	23
1.3.5 Neverbalinė komunikacija: kinezė ir balso valdymas.....	26
2. ĮTIKINĖJIMO METODŲ VEIKSMINGUMO ANALIZĖS MODELIO APRAŠYMAS.....	31
2.1 Fokus grupės sudarymo principai .....	32
2.2 Fokusuotos grupinės diskusijos eiga.....	33
3. ĮTIKINĖJIMO METODŲ VEIKSMINGUMO TYRIMO REZULTATAI .....	35
3.1 Oratoriaus charakteristikų vertinimas .....	35
3.2 Santykio su auditorija vertinimas .....	39
3.3 Teksto konstravimo, argumentavimo vertinimas .....	41
3.4 Lingvistinių priemonių naudojimo poveikis .....	43
3.5 Neverbalinės kalbos ir balso valdymo svarba .....	45
3.6 Papildomos tyrimo išvalgos .....	48
IŠVADOS.....	52
BIBLIOGRAFINIŲ NUORODŲ SĄRAŠAS .....	54
Persuasion Methods in Political Rhetoric (Summary) .....	58
PRIEDAI .....	60
<i>Priedas nr. 1</i> Pirmojo oratoriaus kalba	
<i>Priedas nr. 2</i> Antrojo oratoriaus kalba	
<i>Priedas nr. 3</i> Trečiojo oratoriaus kalba	
<i>Priedas nr. 4</i> Fokusuotos grupinės diskusijos stenograma	

## ĮVADAS

Šiuolaikinė demokratinė valstybė patiria permainų laikotarpį - politiniuose procesuose vis didesnę reikšmę įgyja rinkos taisyklės. Besikeičiantis politinis kontekstas sąlygoja vis didėjančią politinės komunikacijos svarbą. Politinis gyvenimas susiduria su tokiais pokyčiais kaip vis aiškiau pastebima politikos personalizacija, ideologijos, kaip rinkėjo apsisprendimą lemiančio faktoriaus, svarbos menkėjimas. Svarbiausiu argumentu tampa politiko, kandidato emocinis ir estetinis patrauklumas.

Dar senovės Graikijoje atsiradusi ir išstobulinta politikų priemonė, naudojama siekiant užkariauti visuomenės paramą, – retorika – ne tik yra vis dar aktualus įrankis politinėje kovoje, bet netgi patiria savotišką atgimimą. Politikui, kaip jokios kitos profesijos atstovui, būtina turėti puikiai išlavintus viešojo kalbėjimo įgūdžius. Šiuo metu, artėjant savivaldos rinkimams Lietuvoje, politinės retorikos svarba vėl išauga. Viešasis diskursas keletą artimiausių mėnesių bus užpildytas įvairiausiomis politinėmis kalbomis, įvairiausiais tiek geresnės, tiek prastesnės politinės retorikos pavyzdžiais.

Politinės retorikos taisyklės, sukurtos prieš daugiau nei du tūkstančius metų, buvo pritaikytos įvairiausias istoriniais laikotarpiais, naudojamos įvairiems tikslams siekti. Retorikos žiniomis puikiai operavo ir iškilūs politikai, ir sofistai, ir demagogai, ir populistai, ir propagandistai. Todėl, retorika, atsiradusi kaip iškalbos ir įtikinamo kalbėjimo menas, dažnai yra tapatinama su manipuliavimo visuomenės nuomone metodu.

Kita vertus, įvairiausių retorikos apibrėžimų šalininkai sutiktų, kad politinę retoriką galima išmatuoti pagal tai, kiek ji yra įtikinanti. Juk politinė kalba realybėje pirmiausia turi tikslą įtikinti klausytoją oratoriaus pozicijos teisumu. Tam tikslui pasiekti retorika gali pasiūlyti įvairių metodų ir priemonių.

Lietuvoje komunikacijos mokslų sritis stokoja išsamių politinės retorikos ir ypač įtikinėjimo metodų poveikio studijų. Pasitaiko apžvalginių realių politinių lyderių naudojamos politinės retorikos studijų (dažniausiai analizuojančių, kokias retorikos priemones yra įvaldę Lietuvos politikai). Apie įtikinti padedančias retorikos priemones Lietuvos politikos ir komunikacijos mokslų tekstų autoriai užsimena probėgšmais arba aptaria tik kai kuriuos viešojo kalbėjimo aspektus (pavyzdžiui, neverbalinę kalbą, elgesį prieš auditoriją ir pan.). Kalbininkai skiria dėmesio teksto konstravimo metodams, argumentacijai, tačiau dažniausiai tuo ir apsiriboja. Taigi, Lietuvos komunikacijos ir politikos mokslų srityse pastebima darbu, kuriuose būtų nuosekliai išskirti, aprašyti ir suklasifikuoti įvairūs politinės retorikos įtikinėjimo metodai, stoka.

Mūsų šalies komunikacijos ar politikos mokslų diskursui taip pat nėra būdingi įtikinėjimo metodų veiksmingumo tyrimai. Tiek retorikos teoretikai, tiek praktikai (politikai ir jų konsultantai) remiasi užsienio šalių specialistų žiniomis ir ten atliktų studijų rezultatais. Įtikinėjimo proceso ir įtikinėjimo metodų veiksmingumo tyrimai išplėtoti Vakarų šalyse, tuo tarpu, mūsų šalies specialistai dažnai naudojami Rusijos mokslininkų ir praktikų darbais.

Taigi, šis literatūros, išsamiai aptariančios įtikinėjimo metodus ir studijų, tiriančių įtikinėjimo metodų poveikį, trūkumas padėjo pasirinkti šio darbo *objektą* - darbe analizuojami įtikinėjimo metodai politinėje retorikoje. Iš to taip pat seka formuluojamas darbo *tikslas* – apibrėžti įtikinėjimo metodų analizės teorines prielaidas ir ištirti įvairių politinės retorikos įtikinėjimo metodų veiksmingumą.

Politinė retorika pastaruoju metu sulaukia vis daugiau socialinės psichologijos specialistų dėmesio. Šių specialistų susidomėjimą retorika lemia jau minėti politinio gyvenimo ir politikos komunikacijos pokyčiai – politiko įvaizdžio, emocinio ir estetinio patrauklumo svarbos didėjimas. Šie specialistai, analizuojantys politinę retoriką, linkę atskirti įtikinėjimo metodus, kurie keičia auditorijos nuostatas racionalių pagrindų, t.y. remiasi kalboje išsakytų argumentų gausa, stiprumu ir gilumu (tai vadinama „centrinio įtikinimo būdu“) ir metodus, kurie remiasi periferiniais aspektais, tokiais kaip politiko autoritetas, jo charizmatiškumas, maloni išvaizda, tinkamai parinkta aplinka, kurioje sakoma kalba, emocinis išpūdis, kurį sudaro kandidatas, ir pan. (tai vadinama „periferiniu įtikinimo būdu“). Būtent į pastarųjų įtikinėjimo metodų tyrimus koncentruoja dėmesį socialinės psichologijos specialistai.

Taigi, remiantis šiuo sąlyginiu įtikinėjimo metodų skyrimu, darbe išsikelta tikslo bus siekiama bandant patvirtinti arba paneigti *hipotezę*, kad įtikinėjimo metodai, būdingi periferiniam nuostatų keitimui, politinėje retorikoje yra veiksmingesni nei įtikinėjimo metodai, keičiantys nuostatas centriniu būdu.

Pasiekti išsikeltą tikslą ir įrodyti (arba ne) suformuluotą hipotezę, padės apibrėžti siauresni *uždaviniai*, kurių pagalba bus einama link užsibrėžto tikslo:

- išskirti, aprašyti ir suklasifikuoti įvairius įtikinėjimo metodus, naudojamus politinėje retorikoje;
- naudojant fokusuotos grupinės diskusijos metodą, ištirti įvairių įtikinėjimo metodų, panaudotų politinėse kalbose, veiksmingumą.

Šie uždaviniai darbe įgyvendinami nuosekliai: pirmojoje darbo dalyje aptariama politinės retorikos ir jos analizės raida, įtikinamo kalbėjimo politikoje tikslai ir išplėtojama centrinio bei periferinio įtikinėjimo samprata, apibrėžiami ir sąlyginai suklasifikuojami aprašomi politinėje retorikoje naudojami įtikinėjimo metodai. Vėliau darbe pagrindžiamas ir aprašomas pasirinktas

metodas (fokusuota grupinė diskusija), naudojamas empiriniam įtikinėjimo metodų veiksmingumo tyrimui, bei aprašomi empirinio tyrimo rezultatai.

Darbe naudojami deskriptyvinis (aprašomasis), fokusuotos grupinės diskusijos ir kokybinės turinio (dokumentų) analizės metodai.

Magistro darbas gali būti naudingas tiek mokslininkams, tiek studentams, plečiantiems politinės komunikacijos ir politinės retorikos studijų lauką Lietuvoje. Taip pat tikėtina, kad šis darbas gali būti naudingas praktikams (politikams, jų konsultantams), besimokantiems ar norintiems pagilinti jau turimas retorikos ir auditorijos įtikinėjimo žinias.



## 1. ĮTIKINĖJIMAS POLITINĖJE RETORIKOJE

Įtikinėjimas yra esminis ir charakteringiausias politinės retorikos bruožas. Gera politinė retorika yra įtikinanti. Toks yra politinės retorikos tikslas, tai gali būti ir jos matas.

Prieš pradėdant analizuoti konkrečius įtikinėjimo metodus, naudojamus politinėje retorikoje, šiame darbe apžvelgiama pačios politinės retorikos sampratos bei jos tyrimų raida. Taip pat įtikinėjimo proceso analizei svarbu apibrėžti įtikinamo kalbėjimo tikslus ir būdus.

### 1.1 Politinės retorikos teorija ir jos tyrimų raida

Politinė retorika daugelį amžių buvo ir vis dar yra vienu svarbiausių politinės komunikacijos įrankių. Politinę komunikaciją specialistai vadina politinės valdžios instrumentu, kuriuo politikai veikia visuomenę: struktūruoja jos politinę elgseną, telkia bendraminčius, realizuoja politinius sprendimus, organizuoja ideologines struktūras (Bielinis 2002). Šiandien politinė komunikacija tapo svarbiausia priemone informuoti ir organizuoti visuomenę, formuoti jos nuomonę ir demokratinėje, ir autoritarinėje valstybėje.

G. Mažeikis, kalbėdamas apie šiandieninę komunikaciją, vykstančią viešajame gyvenime, pastebi, kad „propagandinės taisyklės, vienodai galiojančios ir viešiesiems ryšiams, ir reklamai, reikalauja kartojimosi, masiško, įtikinamumo, intensyvumo. Šios detalės yra siejamos su monotonija ir įtikėjimo vadyba, su tikslu apskaičiavimu“ (Mažeikis 2005). Būtent įtikėjimo vadybai ir tarnauja politinė retorika.

Retorika (iš graikų kalbos  $\rho\acute{\eta}\tau\omicron\rho\rho$ , *rhêtôr*) – vienas iš trijų liberaliųjų Vakarų kultūros menų (kiti du: dialektika ir gramatika). Graikų, romėnų laikais ir Viduramžiais gramatika naudota teisingam kalbos naudojimui literatūrinių modelių studijose ir kritikoje, dialektika leido tikrinti ir kurti naujas žinias klausimų ir atsakymų pagalba, o retorika naudota visuomenės ir politinių struktūrų (tokių kaip asamblėjos ar teismai) įtikinėjimui. Graikijoje atsiradusi retorika plėtojosi ir taip pat buvo naudojama filosofinių idėjų vystymui ir sklaidai (Wikipedia 2005).

Retorikos kūrėjai apibrėždami šio meno sampratą akcentavo, kad pirmiausia retorika siejama su įtikinėjimu. Ciceronas retoriką vadino vienu dideliu menu, kurį sudaro penki mažesni menai: išradinumas, išdėstymas, oratoriaus menas, atmintis ir tarimas. Jo nuomone, tai yra kalba, sukurta tam, kad įtikinti. Aristotelis, graikų retorikos teorijos kūrėjas, teigė, kad retorika yra gebėjimas kiekvienu atveju atrasti visus įmanomus būdus įtikinti. Platonas retoriką apibūdino kaip meną kalbant užkariauti sielas (Cacioppo 1997).

Retorika vystėsi kaip svarbus menas, oratoriui suteikęs formas, priemones, strategijas auditorijos įtikinimui oratoriaus argumentų teisingumu. Viena vertus, retorika dažnai laikoma tik argumentavimo forma, kita vertus, galime rasti pavyzdžių kai retorika suprantama kaip priemonė tiesai užmaskuoti. Tuo tarpu retorikos pradininkai ir kūrėjai manė priešingai – įgudęs retorikos naudojimas buvo esminis įrankis tiesai atrasti, nes retorika suteikė priemones argumentams dėstyti ir išryškinti. Todėl retorika klestėjo atvirose ir demokratiškose visuomenėse, kurioms būdinga žodžio, susirinkimo laisvės ir balsavimo teisė. Tokiose visuomenėse retorika galėjo būti ir buvo pritaikoma.

Kita vertus, praktiniai retorikos principai buvo pritaikyti vystant propagandos technikas. Taip transformuota retorika tarnavo kaip svarbus visuomenės kontrolės įrankis ir nedemokratiškose valstybėse. Ir šiandien politikoje retorika gyvuoja ir drauge su populizmu, demagogija. Cituodamas K. Burke'ą, M. Edelman įvertina politinės retorikos reikšmę šiandieninėje politikoje teigdamas, kad politinė retorika padeda „užštrinti bekampiškumą ir nugalinti kampuotumą“ (Edelman 2002).

Per daugiau nei du tūkstančius savo istorijos metų retorikos samprata pasikeitė. Šiandien retorika apibrėžiama kaip įtikinėjimo praktika, kurioje naudojamos įvairios simbolių sistemos (pagrindinė - kalba) (Wikipedia 2005). Retorika yra žmogaus veikimas, siekiant įtikinti. Akivaizdu, kad pagrindinis veiksmas tokiu atveju yra kalbos naudojimas, tačiau dažniausiai jį lydi ir kiti veiksmai (pvz. gestų naudojimas).

Taigi, šiandieninė retorika jau nebevardinama menu. Šiandien retorikos technikos yra aiškiai apibrėžiamos, susistemintos ir pritaikytos mokymuisi ir lavinimui. Šiuolaikinė retorika neišvengiamai siejama su tokių disciplinų kaip lingvistika, semiotika, antropologija, psichologija ir sociologija žiniomis. Retorikos kaip įtikinėjimo technikos svarba pripažįstama reklamos, marketingo, pardavimų sričių specialistų, vadovų, o ypač politikų tarpe.

Retorikos menui tapus retorikos mokslu pradėti tirti įvairūs faktoriai, galintys nulemti įtikinėjimo veiksmingumą. Šiuolaikiniai retorikos tyrimai, atkreipę dėmesį į „ethos“ ir „pathos“ svarbą įtikinėjimui žinomi Jeilio studijų vardu (Yale Studies). Peilio universitete (JAV) pradėti tyrimai iš pradžių turėjo labai aiškų praktinį pagrindimą – Antrojo pasaulinio karo metu JAV Karo departamentas užsakė propagandos filmų efektyvumo tyrimą. Šis departamentas norėjo sukurti propagandinį filmą kareiviams, kuris turėjo įtikinti juos, kad karas dar gali užsitęsti ilgą laiką. Tyrimas turėjo atsakyti į klausimą, ar tokiame filme turėtų būti tik pristatyta Departamento pozicija, ar turėtų būti išdėstyti bei atremti kontrargumentai. Tyrimo rezultatai parodė, kad pastaroji žinutė buvo efektyvesnė labiau išsilavinusiai auditorijai. Vėliau tyrimas pratęstas pasitelkiant daugiau retorinių kintamųjų, susijusių su „pathos“ ir „ethos“, analizuojant pavyzdžiui, baimę sukeliančias žinutes, ar tiriant šaltinio patikimumo efektą (Billing 2003).

Ilgą laiką šiuolaikiniai įtikinėjimo specialistai manė, kad įtikinimą gali nulemti ir paaiškinti vienintelis kintamasis, pavyzdžiui, šaltinio patikimumas (Petty 2004). Vėliau tyrinėtojai,

sekdami Aristotelium pastebėjo, kad ne tik patikimas šaltinis padeda įtikinti, bet ir argumentų gausa didina įtikinimo tikimybę, o pavyzdžiui, negatyvios emocijos trukdo įtikinimui (Petty 2004). Dar vėliau, tyrinėtojai pradėję analizuoti bendrą kelių kintamųjų poveikį įtikinėjimo procesui, pastebėjo, kad įvairių įtikinėjimo metodų dermė gali sąlygoti rezultatus, kurie prieštarauja iki tol gautiems rezultatams. Net jeigu sutapdavo efektų tyrimų rezultatai, tai tyrėjai negalėdavo sutarti dėl proceso, kuriuo tas efektas (įtikinimo arba ne) būdavo pasiektas.

Siekdami paaiškinti prieštarigus tyrėjų gautus rezultatus ir įtikinėjimo tyrimus išplėsti nuo vieno kintamojo ir vieno poveikio tyrimų įtikinimo specialistai R. Petty ir J. Cacioppo sukūrė Vystymo tikimybės modelį (Elaboration Likelihood Model). Ši teorija teigia, kad vienas kintamasis gali veikti keliais būdais ir sukelti keliariopą poveikį. Kitaip tariant, tas pats kintamasis (įtikinėjimo metodas) gali ir padidinti, ir sumažinti įtikinimą, be to, įtikinėjimo procesą jis taip gali veikti keliais mechanizmais (Petty 2004).

Šių mokslininkų teorija atkreipia dėmesį į klausytojo motyvaciją ir gebėjimą analizuoti iš oratoriaus gaunamą informaciją. Anot R. Petty ir J. Cacioppo, jeigu motyvacijos ir analitinio mąstymo lygmuo yra aukštas, tai klausytojas bus linkęs vertinti šaltinio patikimumą, žinutę, kontekstą. Jei motyvacijos ir analitinio mąstymo lygmuo bus žemas (klausytojai išsiblaškę ar pavargę), tai jie gali atkreipti dėmesį tik į vieną kitą argumentą, neanalizuoti informacijos, tačiau atkreipti dėmesį į šalutinius faktorius, lengviau pasiduoti tokiems metodams, kaip kalbėjimo tonas, neverbalika ir pan. (Petty 2004).

Kiti retorikos tyrimai dar labiau išplečia analizės lauką ir koncentruoja dėmesį ne tik į įvairių įtikinėjimo metodų ir jų derinių poveikį, bet ir papildomus kintamuosius, veikiančius įtikinimo procesą. Pastaruoju metu politinės retorikos tyrinėtojai vis dažniau atkreipia dėmesį į elektroninės žiniasklaidos įtaką. Elektroninė pasaulinė žiniasklaida, specialistų pastebėjimu, keičia politinės retorikos pobūdį. Vietoj ryškaus balso, aštrių gestų ir kalbėjimo miniai oratorius turi pasirinkti labiau neformalų, pokalbio pobūdžio kalbėjimą neidentifikuojamai auditorijai per filmavimo kamerą (Billing 2003).

Taigi, apibendrinant galima teigti, kad prieš daugiau nei du tūkstančius metų atsiradusi retorika vystėsi kaip svarbus menas, oratoriui suteikęs formas, priemones, strategijas auditorijos įtikinimui oratoriaus argumentų teisingumu, tačiau šiandien ji suprantama kaip technikų ar metodų visuma, kurią galima analizuoti, skaidyti, grupuoti, išmokti ir išmokyti.

Retorikos tyrimai vystėsi nuo paprastų vieno retorinio faktoriaus poveikio įtikinimo procesui poveikio iki sudėtingų daugialypių tyrimų, atsižvelgiant į elektroninės žiniasklaidos mediaciją politinėje retorikoje. Šiandien politinė retorika sulaukia įvairiausių sričių atstovų, pradedant politologais ir baigiant lingvistais, dėmesio.

## 1.2 Įtikinėjimo politinėje retorikoje tikslai ir būdai

Politikoje komunikacija niekada nėra savitikslių. Anot L. Bielinio, komunikavimo strategijų esmę sudaro tikslo ir laukiamo rezultato santykis. Politinis tekstas yra komunikacijos priemonė, ir joje didelę reikšmę turi veiksniai, skirti paveikti adresato (klausytojo) veiksmus, vertinimus ir situacijos suvokimą. Visi jie yra pragmatiški (Bielinis 2002).

Įtikinėjimas politinėje retorikoje yra pragmatiškais tikslais naudojama priemonė, reikalaujanti išmanymo ir pasiruošimo. Bendriausia prasme galima teigti, kad įtikinėjimo metodai politinėje retorikoje naudojami keisti žmonių nuostatoms.

Anot B. Brown, įtikinėjimas yra tokia komunikacija, kai kiti perima kalbančiojo mastymo būdą, kalbantysis įgyja auditorijos pagarbą ir lojalumą, auditorija perima kalbančiojo svajones ir tikslus (Brown 2005). Manieringesnis įtikinėjimo specialistų apibrėžimas teigia, kad įtikinėjimas yra gebėjimas priversti kitus elgtis taip, kaip nori kalbėtojas, tačiau todėl, kad to užsinori pati auditorija (Alessandra 2005). M. Edelman teigia, kad įtikinanti kalba netgi gali padėti įgyti arba išlaikyti visuomenės paramą ar nesipriešinimą net tokiems veiksmams, kurie akivaizdžiai žeidžia žmonių moralinius jausmus (Edelman 2002).

Įtikinėjimas politikoje yra naudojamas ir visuomenės kontrolei. Pavyzdžiui, W. McGuire teigia, kad Europos istorijoje kelis kartus būtent įtikinėjimas suvaidino svarbiausią vaidmenį užtikrinant socialinę kontrolę. Tai vyko Platono ir Aristotelio epochos Atėnuose, Cicerono rašymo apie retoriką ir įtikinimą laikų Romoje, Europoje XV a. antroje pusėje – XVI a. antroje pusėje – Italijos renesanso laikotarpiu, o taip pat šiais masinės komunikacijos bei pasaulinės žiniasklaidos laikais (McCaskey 1999).

Komunikacijos specialistai pastebi, kad praktikoje komunikacija ir įtikinėjimas yra neatskiriami, kadangi komunikavimas su kitu asmeniu nėra įmanomas be jo įtakojimo (Baffa 2002). Net kai kalbantysis bando kalbėti objektyviai, argumentų seka, kalbos stilius, kontekstinė situacija ir t.t. daro specifinę įtaką klausytojui, formuoja nuomonę. Greta atvirų, viešai deklaruojamų teiginių, idėjų joje visada yra ir užslėptų, neišsakytų politinių intencijų, įtakos proveržių bei nuostatų. Visa tai yra pagrindas funkcionuoti kalbėjimo strategijoms. Jos egzistuoja kaip iš anksto suformuotos ir ne visada suvokiamos kalbančiojo tikslų išraiškos (Bielinis 2002). Taigi, politinėje komunikacijoje praktiškai bet kurioje politinėje kalboje sąmoningai ar nesąmoningai yra naudojamos įtakos priemonės ir metodai.

Anot retorikos tėvo Aristotelio, įtikinamos kalbos esmę sudaro tokie komponentai kaip emocija, logika ir charakteris. Aristotelio darbus nagrinėjusi D. Booher paaiškina šių komponentų svarbą įtikinamam kalbėjimui. Anot jos, emocija yra stipri jausmo banga, leidžianti išreikšti vidinius

jausminius impulsus. Tai – žmogaus aistringoji pusė. Logika yra mokslas, aiškinantis teisingo mastymo ir teisingų išvadų darymo principus. Ja remiasi racionalioji žmogaus pusė. Charakteris yra išskirtinių individo savybių ir bruožų derinys, o drauge – suma viso to, kas yra žmogus (Booher 2003). Taigi, įtikinama kalba, viena vertus pati turi remtis šiais komponentais, antra vertus turi orientuotis į šias žmogaus – klausytojo puses.

Anot L. Bielinio, politiko kalbos tekstas yra politinis pasisakymas, skirtas tam tikrai auditorijai. Juo visada siekiama konkretaus tikslo ir stengiamasi vienaip ar kitaip paveikti klausytojus. Šis tekstas funkcionuoja kaip kalbinė tikslų ir ketinimų sistema. Be abejo, tekste gali būti labiausiai pabrėžiama pati problema. Dažnai tai yra proginis tekstas, kuriame gali dominuoti sveikinimo ar užuojautos žodžiai. Tačiau politiko tekste visada galima rasti strateginę nuostatą, išreikštą palinkėjimo, susirūpinimo ar ypatingo sveikinimo pavidalu (Bielinis 2002). Kitaip tariant, netgi proginė politiko kalba, kuria politikas gali sveikinti ar užjausti, visada yra kalba, kuri klausytojus turi sudominti ir kuria auditorija turi patikėti. Netgi tokioje kalboje politikas išreikš savo požiūrį, savo idėjas, sieks sudaryti apie save tam tikrą įspūdį, sukelti klausytojams tam tikras emocijas arba priversti juos apie kažką susimąstyti.

Kaip ir bet kokia komunikacija, įtikinėjimas yra procesas. I. Čerepanova, nagrinėdama įtikinėjimo procesą išskiria šešis jo etapus (Черепанова 2003):

- 1) pranešimo pateikimas adresatui;
- 2) adresato dėmesio atkreipimas į pateiktą pranešimą;
- 3) pranešimo supratimas;
- 4) pranešimo tikslo – įtikinimo priėmimas;
- 5) pasikeitusios adresato situacijos įtikinimo atžvilgiu užtvirtinimas;
- 6) įtikinimą patvirtinantis veiksmas.

Šių procesų sekoje galima pastebėti ir įtikinėjimo tikslus: informuoti klausytoją; atkreipti jo dėmesį; pasiekti, kad kalba būtų suprasta ir priimtas perduodamas pranešimas; pakeisti klausytojo nuostatą ir atitinkamai – jo elgesį.

Kita vertus, pastebima, kad politinė kalba gali turėti ir saviprezentacijos funkciją. Anot L. Bielinio, dažnai politinės kalbos naudojamos ne politiniam tikslui realizuoti, o teigiamam asmeniniam įvaizdžiui kurti (kartais tai netgi yra vienintelis politinės kalbos tikslas). Tai – įvairios stereotipus formuojančios ir emocijas kontroliuojančios kalbos. Jomis dažniau siekiama „sukelti gerą įspūdį“ nei sukurti „sąžiningo ir atviro“ politiko įvaizdį (Bielinis 2002). Kita vertus, akivaizdu, kad tokiomis kalbomis taip pat siekiama įtikinti klausytoją, sužadinti teigiamas jo emocijas ir taip likti klausytojo atmintyje. Galima manyti, kad tokios kalbos gali būti naudojamos derinant jas su kitomis komunikacijos priemonėmis ar įtaigesnėmis, tikslingesnėmis kalbomis.

Kai kurie politinės komunikacijos specialistai sako, kad politikas, ruošdamasis kalbai, turi turėti vienintelį pagrindinį tikslą – pasakyti kalbą taip, kad būtų neįmanoma jo nesuprasti.

Skirtingos kalbos, turinčios skirtingų tikslų atitinkamai veiks ir klausytoją bei jo nuostatas. Kalba nulems įtikinimo procesą, kuris gali vykti ne vienu būdu.

Įtikinėjimo procesą nagrinėję mokslininkai R. Petty ir J. Cacioppo teigia, kad bet koks įtikinėjimas vyksta dviem skirtingais būdais, kuriuos įvardijo kaip *centrinį* ir *periferinį*. Apibendrinę įvairias įtikinėjimo teorijas, siūlomas informacijos bei reklamos poveikio, teisėtvarkos, juridinių bei mokslo institucijų veiklos, mokymo ir komunikacinių procesų tyrimuose, jie jas suskirstė į dvi grupes ir pavadino centrinio ir periferinio nuostatų keitimo būdų teorijomis (Petty 1980).

*Centrinis* įtikinimas pasireiškia tuomet, kai asmens nuostatos kinta todėl, kad gaunama informacija kruopščiai permąstoma ir po svarstymų pasirenkama ta nuostata, kuri suteikia „tikrą“ pranašumą. Šiuo atveju svarbu įtikinėjimo argumentų stiprumas ir gilumas, tai, ką įprasta vadinti „racionalių pagrindų“ (Petty 1980). Argumentus stengiamasi suprasti, juos pasverti. Tokio proceso eigoje auditorija suformuoja nuoseklią ir pagrįstą poziciją, atitinkamą oratoriaus kalbos kokybei. Šiuo atveju stiprūs argumentai sulaukia daugiau paramos nei silpni argumentai.

*Periferiniu* būdu nuostatos kinta, jei žmogus jų objektą susieja su pozityviais arba negatyviais požymiais ar, remdamasis *periferiniais* (antraeiliais, subjektyviais) požymiais, pastebėtais įtikinėjimo metu, padaro išvadą, kad nuostata teisinga (klaidinga). Tokie požymiai, gali būti įtikinėtojo kvalifikacija (profesinėje veikloje, mokymo procese), autoritetingumas (auklėjimo procese), maloni išvaizda (reklamoje), graži aplinka (buityje), argumentų gausa (universalus požymis). Tokiam nuostatų keitimo būdui būdinga, kad įtikinėjamas racionaliai neapmąsto pateiktų argumentų dalykinės vertės (Petty 1980). Auditorijos suformuota pozicija šiuo atveju nepriklauso nuo oratoriaus skaityto teksto kokybės – stipresni argumentai nesulauks daugiau paramos nei silpni argumentai.

Centrinio įtikinėjimu pakeistos nuostatos tampa ilgalaikėmis ir sunkiai pakeičiamomis, tuo tarpu periferinių požymių suformuota nuomonė lengviau pakeičiama, ji nėra tokia pastovi ir ilgalaikė.

Politinėje retorikoje ilgą laiką buvo pabrėžiama racionalioji įtikinėjimo pusė – kalbos turinys, jos išsamumas, argumentų gilumas – tai, kas anot R. Petty ir J. Cacioppo, turėtų keisti žmogaus nuostatas centrinio būdu. Tokios politinės retorikos pavyzdžiu būtų galima laikyti JAV prezidento rinkimų metu vykstančius debatus, kuriems kandidatai ir jų konsultantai kruopščiai ruošiasi, jų metu yra diskutuojama įvairiausiomis politinėmis temomis ir pozicijos formuojamos skiriant daug dėmesio argumentų svarumui.

Kita vertus, ir JAV, ir vis labiau Europoje, politinėje retorikoje vis svarbesni tampa „periferiniai“ įtikinėjimo aspektai. Politiko autoritetas, jo charizmatiškumas, maloni išvaizda, tinkamai

parinkta aplinka, kurioje sakoma kalba, ir panašūs elementai tampa ne mažiau svarbūs, o kartais net svarbesni, nei politiko argumentų svarumas, temos išmanymas.

Politinės psichologijos specialistai teigia, kad žmonės yra linkę naudoti mažiau pastangų reikalaujančius informacijos apdorojimo būdus (vadinamoji kognityvinė ekonomija) išskyrus tuos atvejus, kai individai yra itin motyvuoti gilintis ir analizuoti gautą žinutę (Nelson 2005).

Tyrimai patvirtina, kad tokia motyvacija ir polinkis teigiamai vertinti gautą žinutę yra būdingas tais atvejais, kai oratorius ir klausytojas yra siejami narystės vienoje socialinėje grupėje (pavyzdžiui, buvę tos pačios mokyklos mokiniai) (Nelson 2005). Kitaip tariant, auditorijos motyvacija apdoroti gautą informaciją daugiau pastangų reikalaujančiais būdais (analizuoti tekste išsakytų argumentų stiprumą) yra susijusi su bendra auditorijos ir oratoriaus identifikacija. Pavyzdžiui, politinėje komunikacijoje tokia identifikacija gali būti narystė vienoje partijoje (arba stiprus ir nuoseklus tam tikros partijos rėmimas).

Taigi, galime daryti prielaidą, kad neapsisprendusių rinkėjų auditorija, neidentifikuojanti savęs su oratoriumi, sakančiu politinę kalbą (t.y. nėra tos pačios partijos nariai ar nuoseklūs atitinkamos partijos rėmėjai), bus linkusi dėti mažiau pastangų apdorojant iš jo gautą informaciją. Tokios auditorijos nuostatos gali būti keičiamos *periferiniu* būdu. Į šią poziciją atsižvelgta formuluojant darbo hipotezę, kad įtikinėjimo metodai, būdingi periferiniam nuostatų keitimui, politinėje retorikoje yra veiksmingesni nei įtikinėjimo metodai, keičiantys nuostatas centriniu būdu.

Apibendrinant galima teigti, kad bet kokia politinė kalba visada yra tikslinė. Įtikinėjimu politinėje retorikoje siekiama ne tik informuoti auditoriją, bet ir pakeisti jos nuostatas (tiek apie tam tikrą klausimą, tiek apie oratorių) ir elgesį.

Remiantis R. Petty ir J. Cacioppo teorija, auditorijos įtikinimo būdus galima sąlyginai suskirstyti į centrinį ir periferinį. Centrinio įtikinėjimo poveikis remiasi kalbos argumentų stiprumu, o periferiniam įtikinimui svarbūs kiti faktoriai, iš principo apibūdinantys, kaip kalba pasakyta.

### 1.3 Įtikinėjimo metodai

Enciklopedinis *įtikinėjimo technologijos* apibrėžimas teigia, kad tai – „technologija, kuri gali būti panaudota pristatyti ar populiarinti tam tikrą požiūrį“ (Wikipedia 2005). Taigi, praktiškai bet tokia technologija sukurta ir pritaikyta šiems tikslams gali būti vadinama įtikinėjimo technologija. Tokia metodika gali būti naudojama pardavimų, diplomatijos, politikos, religijos, karinio parengimo, verbavimo, vadybos srityse ir potencialiai pritaikoma bet kurioje žmoniškų santykių srityje.

Įtikinėjimo metodai, dažniausiai paremti psichologinėmis žiniomis, yra viena iš įtikinėjimo technologijų rūšių. Kita įtikinėjimo technologijų rūšis yra fiziniai įtikinėjimo įrankiai, t.y. pagalbinės priemonės tokios kaip vizualinė medžiaga, elektroninė vaizdo ar garso įranga ir pan. (Wikipedia 2005).

Psichologiniai įtikinėjimo metodai dažniausiai leidžia kalbėtojui ne tik pasiruošti pačiam kalbos sakymui, bet ir atremti prieštaravimus bei nugalėti pasipriešinimą. Psichologinės (kartais teigiama, kad tai – kvazimokslinės psichologinės) žinios ir išankstinis pasiruošimas leidžia kalbėtojui įgyti pranašumą oponento atžvilgiu dar net nepradėjus komunikacinio proceso.

Galima teigti, kad svarbiausius įtikinėjimo metodus apibrėžė dar Aristotelis, kurio nuomone įtikinamam kalbėjimui yra svarbūs charakteris, logika ir emocija. Šie trys retorikai svarbūs aspektai apibrėžiami taip (Garver 1994):

- ✓ *Ethos* – kaip kalbančiojo charakteris ir patikimumas įtakoja publikos tikėjimą oratoriumi. Tą lemia oratoriaus žinios apie dėstomą temą (oratorius gali būti temos ekspertu arba tik būti su ja susipažinęs);
- ✓ *Logos* – mastymo (dedukcinio ar indukcinio) naudojimas konstruojant argumentus. Indukcinis argumentų konstravimas naudoja istorinius, mitinius ar hipotetinius pavyzdžius išvadų darymui. Dedukcinis metodas naudoja bendro pobūdžio teiginius, iš kurių išvedamos specifinės išvados.
- ✓ *Pathos* – emocinių apeliacijų naudojimas siekiant pakeisti publikos sprendimą. Tai gali būti daroma metaforų, pasakojimų pagalba, pristatant temą taip, kad tai sukeltų stiprias auditorijos emocijas.

Aristotelio išvalgos aktualios ir šiandien. Daugumas įtikinamos kalbos specialistų atkreipia dėmesį ir į kalbančiojo charakterį bei jo išraišką, ir į kalbos konstrukciją, ir į emocijas, kurias klausytojams turėtų sukelti įtikinama politinė kalba.

Siekiant apibrėžti *įtikinėjimo metodo* sąvoką šiame darbe, pirmiausia reikia pasakyti, kad *metodu* šiame darbe laikomas tam tikrų priemonių naudojimas tam tikru būdu, siekiant konkretaus rezultato. Taigi, *įtikinėjimo metodu* laikomas įtikinėjimo priemonių naudojimas kalboje siekiant įtikinti auditoriją.

Įtikinėjimo metodams gali būti priskiriami ir tam tikri kalbos konstravimo būdai, ir oratoriaus gebėjimai sudaryti tam tikrą įspūdį apie savo asmenybę, ir tam tikrų lingvistinių priemonių naudojimas, ir tam tikri neverbalinės komunikacijos elementai, ir t.t. Visi šie aspektai darbe aptariami analizuojant įtikinėjimo metodus.

Literatūroje randamus pačius įvairiausius įtikinėjimo metodus šiame darbe siekiama suklasifikuoti pagal jų pobūdį. Šioje darbo dalyje pristatomi įtikinėjimo metodai, kurie:



- 1) apibrėžia įtikinamai kalbančiam asmeniui būtinus būdo bruožus (arba charakteristikas, kurios, auditorijos nuomone, turi būti būdingos geram oratoriui);
- 2) nustato kalbėtojo santykį su auditorija;
- 3) nusako kalbos konstravimo būdus, struktūrą;
- 4) numato paveikias lingvistines priemones, naudotinas kalboje;
- 5) pasiūlo įtikinti padedančias neverbalinės komunikacijos priemones ir tinkamą balso valdymą.

Didžioji dalis šių metodų padeda įtikinti auditoriją periferiniu būdu. Praktiškai tik teksto konstravimo metodai (iš dalies drauge su kai kuriomis lingvistinėmis priemonėmis) gali keisti klausytojų nuostatas centriniu būdu.

### ***1.3.1 Oratoriui būtinios charakteristikos***

Pastarųjų metų politinė patirtis rodo, kad rinkėjai, balsuodami už politiką savo pasirinkimą daugiausia motyvuoja abstrakčiais emociniais-estetiniais argumentais: sąžiningas, patikimas, doras, patyręs, energingas, ryžtingas, drąsus. Laimėti pasmerkiamas ne tas politikas ar partija, kuri turi konstruktyvią programą bei aiškia politinę ideologiją, o tie, kurie emociškai patrauklūs bei dvasiškai lygiaverčiai rinkėjui (Bielinis 2003).

Tyrimai rodo, kad įtikinimui svarbios trys kalbančiojo charakterio savybės: pastebimas autoritetas, garbingumas ir gebėjimas patikti. Jei kalbėtojas apdovanotas visomis trimis savybėmis, klausytojai ne tik kad bus labiau linkę su juo sutikti, bet netgi darys tai neanalizuodami to, ką kalbėtojas pasakė (The Psychology 2004). Taip yra todėl, kad šios charakterio savybės priverčia klausytoją jaustis saugiai su kalbėtoju. Dar daugiau – klausytojas jaučiasi gerai, nes jis gali sutrumpinti sprendimo priėmimo procesą, neanalizuodamas jam pateiktos informacijos.

Tyrimai rodo, kad žmogaus nuostatų kitimo tikimybė proporcinga tam, kiek „teisinga ir patikima“ jiems atrodo informacija, gauta apie tam tikrą klausimą. Nuostatų keitimo tikimybė mažėja, jei informacija tam tikrų klausimų auditorijos gali būti palaikyta „kompromisine tikros tiesos atžvilgiu“ (Glynn 1999). Tai paaiškina, kodėl žmonės linkę labiau pasitikėti informacija, gauta iš žinių reportažų, nei iš reklaminių laidų. Žinių laidose pateikiama informacija paprastai laikoma „tikra“, objektyvia, tuo tarpu visiems akivaizdu, kad reklamoje pateikiama informacija nors ir yra teisinga, tačiau pateikiama tikslingai – siekiant įtikinti auditoriją įsigyti ir vartoti produktą, apie kurį yra skelbiama informacija.

Ši taisyklė gali būti pritaikyta ir politinei retorikai. Tyrimai rodo, kad jei auditorija turi informacijos, jog kalbantysis turi savanaudiškų motyvų, jo galimybės įtikinti auditoriją gerokai sumažėja. Auditorija suabejoja, ar kalbėtoju galima pasikliauti apskritai (Sandler 2003). Taigi,

politinėje retorikoje įtikinimo efektui pasiekti itin svarbus kalbančiojo gebėjimas sudaryti klausytojams patikimo ir garbingo asmens išpūdį. Kalbėtojas, kuriam tai pavyksta, įgyja konkurencinį pranašumą kitų atžvilgiu.

Retorikos specialistų teigimu, patikimumo ir garbingumo išpūdį kalbėtojui gali padėti sudaryti nuosaikių pozicijų laikymasis, atitinkamas žodynas ir solidus elgesys dispuoto metu. Specialistai apibrėžia ir konkrečias priemones, padėsiančias įtikinti auditoriją oratoriaus patikimumu ir garbingumu (Sandler 2003):

- ✓ Kalbėjimas apie tiesą ir teisingumą;
- ✓ Teisingas ir garbingas elgesys, atitinkamų terminų naudojimas dispuote. Apeliavimas į tiesą ir teisingumą kaip bendras vertybes klausytojui sudaro išpūdį, kad pats kalbėtojas yra ištikimas šioms vertybėms;
- ✓ Tikrai sąžiningas elgesys, suteikiantis daugiau galimybių sukurti garbingo asmens išpūdį, nei tik apsimetimas tokiu;
- ✓ Nepalankių faktų pripažinimas. Kalbėtojo gebėjimas pripažinti savo trūkumus ir silpnybes padeda padidinti patikimumą;
- ✓ „Teisingo žaidimo pagal taisykles“ demonstravimas;
- ✓ Vengimas užimti radikalias pozicijas;
- ✓ Vengimas tvirtinti faktus, kurių tikrumu auditorija gali suabejoti. Jei klausytojas suabejoja nors vienu kalbėtojo išsakytu faktu, tikimybė, jog jis suabejos ir kitais, smarkiai padidėja.

Žodynas, kuriame gausų į atvirumą ir sąžiningumą nurodančių žodžių, naudojamas politinėje kalboje, taip pat padeda akcentuoti pranešimo patikimumą ir pranešėjo atvirumą. Pavyzdžiui, tokios frazės kaip „*Aš Jums atvirai sakau*“ sukuria išpūdį, kad viskas, kas buvo sakoma anksčiau, nebuvo pasakoma atvirai, tiesiai ar iki galo. Tokios gudrybės padeda atkreipti dėmesį į tai, kas bus pasakyta ir kartu skatina diskusijos partnerius atsakyti lygiai taip pat atvirai, tiesiai ir sąžiningai (Aleksandravičienė 2002).

Komunikacijos specialistai taip pat pataria oratoriams pagarbiai elgtis su oponentais ir taip pat apie juos atsiliepti. Specialistų teigimu, viešai ką nors įžeidinėjantis žmogus daugeliui atrodo atstumiantis, taip asmuo menkina savo paties įvaizdį (Tapinienė 2005). Specialistai pastebi, kad kalbėtojais dažnai nevengia pertraukti vienas kito, pašaipiai klausosi pašnekovo, komentuoja jo neišmanymą ir pan. Kalbėtojais, nevengiantys kaltinti kolegų, piktintis jų nuomone, praranda laiką ir galimybę taktiškai išsakyti savo nuomonę, pabrėžti nuomonių skirtumus, įtikinti savo požiūrio teisumu (Tapinienė 2005).

Taigi, akivaizdu, jog politikas, norintis įtikinti auditoriją, privalo sudaryti garbingo, sąžiningo ir patikimo asmens išpūdį. Veiksminga priemone laikomas ir gebėjimas auditoriją įtikinti,

kad oratoriaus oponentui būdingos priešingos savybės ir taip priešpastatyti jį kalbančiojo pozityvumui. Šis metodas yra artimesnis manipuliavimo technikoms, jis reikalauja informacijos apie oponentą ir geros psichologinės kompetencijos. Nepaisant to, galima pastebėti, kad tokia taktika vis dažniau naudojasi ne tik populistai. Pastaruoju metu politikoje itin pagausėjo „oponentų nuodėmių atskleidimo“, įvairiausių kaltinimų sukčiavimu, korupcija, interesų supainiojimu ir pan., tačiau pernelyg aktyvus tokių priemonių naudojimas gali iššaukti visuomenės pasimetimą ir nepasitikėjimą tiek apkaltintaisiais, tiek kaltinančiais politikais.

### *1.3.2 Santykio su auditorija pasirinkimas*

Oratorius, norėdamas įtikinti auditoriją, turi ne tik sudaryti patikimo kalbėtojo išpūdį, bet ir pasirinkti tinkamą santykį su klausytojais. Šis santykis turi atitikti kontekstą, kalbos turinį, derėti su konkrečia situacija, kurioje sakoma kalba, galiausiai jis turi būti įvertintas kalba siekiamų tikslų atžvilgiu.

C. Baffa pateikia keletą patarimų, padedančių oratoriui sukurti teigiamą santykį su auditorija, nuteikti ją palankiai ir sukelti susidomėjimą (Baffa 2002):

- ✓ Auditorija, su kuria yra komunikuojama turi jaustis pagerbta;
- ✓ Kalbantysis privalo išsiaiškinti auditorijos poreikius, ir siekti kad jo kalba juos atitiktų;
- ✓ Kalbantysis turėtų kreiptis į tą auditorijos dalį, kuri jau yra susidomėjusi tuo, kas sakoma – tai padeda pačiam kalbėtojui, užtikrina šios auditorijos dalies dėmesį ir palaikymą;
- ✓ Kalbantysis turi laikytis nuostatos, kad netgi jei auditorijos reakcija neigiama, tai reikėtų traktuoti ne kaip pasipriešinimą, o tiesiog kaip atgalinį ryšį;
- ✓ Efektyvi komunikacija – tai ne kontrolė, bet kalbančiojo gebėjimas pastebėti, kas yra jo auditorija ir prie jos prisiderinti.

Dažnai teigiama, kad klausytojų atžvilgiu itin paveikus yra apeliavimas į jų emocijas, vertybes, idealus. Anot specialistų, vertybės yra galingas ir patikimas ginklas įtikinėtojo arsenale. Nes būtent vertybės funkcionuoja kaip bendras standartas vertinant kandidatus, politines nuostatas ir kitus objektus politikos pasaulyje. Tipinė įtikinėjanti politinė žinutė pateikia auditorijai identifikacinę užuominą, kuri gali vienaip ar kitaip paveikti auditoriją. Tokia identifikacinė užuomina gali būti pagrįsta vertybėmis. Tyrimai rodo, kad auditorija linkusi teigiamai reaguoti į oratorių, su kuriuo juos sieja bendros vertybės (asmeninės, politinės ir pan.) (Nelson 2005), tai sukuria bendrumo, bendro identiteto jausmą.

Šiandieniniame masinės komunikacijos pasaulyje, kai politikai dažniausiai turi kreiptis į didžiulę neapibrėžtą auditoriją, sunku nuspręsti, kokias vertybes pasirinkti identifikavimuisi su

auditorija. Specialistai pastebi, kad politikų žodyne vyrauja tokios bendros vertybės kaip „laisvė“, „atsakomybė“ ir pan. Retorikos specialistai teigia, kad šiandieninio politiko kalboje turi atsispindėti bendros visuomenės moralės normos, kurios ir leis politikui identifikuotis su visuomene, į kurią šis kreipiasi (Billing 2003).

Oratorius gali stengtis auditoriją įtraukti į kalbą. Tą padeda padaryti užduodami klausimai, teiravimasis nuomonės, patarimo. Svarbu pozityviai nuteikti auditoriją: sukurti gerą atmosferą, išryškinti jų indėlį į problemos sprendimą (9 Techniques 2005). Komunikacijos specialistai oratoriams pataria auditorijoje pastebėjus asmenis, kurie teigiamai reaguoja į kalbantį, paversti juos kalbančiojo „šalininkais“ kreipiantis į juos, klausiant jų nuomonės, patvirtinimo. Taip atkreipiamas auditorijos dėmesys, sudaromas įspūdis, kad auditorija ne tik klausosi oratoriaus kalbos, bet dalyvauja pokalbyje.

Ryšiui su auditorija užmegzti itin svarbūs oratoriaus empatiniai gebėjimai, o taip pat jo entuziazmas. Teigiamą santykį su auditorija padeda kurti šypsena, humoras, ironija. Humoru dažnai naudojasi politikai pradėdami savo kalbą. Ji pozityviai nuteikia auditoriją, sukuria malonią atmosferą, padeda atsipalaiduoti ir pačiam kalbėtojui. Pavykęs humoro panaudojimas padeda užmegzti kontaktą su publika, tačiau būtina atkreipti dėmesį į tai, kad humoras ir ironija gali būti nevienodai suprantami skirtingų kultūrų atstovų tarpe. Esama situacijų, kur humoras netinka visiškai (pavyzdžiui kalbos, sakomos kritinių situacijų kontekste ar pan.), o nevykęs juokelis gali sugadinti kalbėtojo įvaizdį, šiam net nepradėjus sakyti pačios kalbos. Galiausiai oratorius neturėtų užmiršti, kad jis siekia ne tik patikti auditorijai ir ją sužavėti, o įtikinti klausančius.

Ž. Pečiulis teigia, kad siekiant išsiskirti informacijos sraute ir prikaustyti publikos dėmesį gali padėti kalbos dramatinavimas. Tai pasiekama tokiomis priemonėmis, kaip (Pečiulis 2005):

- ✓ *Dėmesio atkreipimas į istorijos išskirtinumą* (pabrėžiama, kokios įvykio pasekmės, kad to dar nebuvo ir pan.);
- ✓ *Emocijų pasitelkimas* (istorija tapatinama su kalbančiojo patirtimi, išgyvenimais ir pan.);
- ✓ *Įtampos kūrimas* (istorija pasakojama kaip detektyvas);
- ✓ *Auditorijos įtraukimas* (apeliuojama į klausančių patirtį);
- ✓ *Kitų pasitelkimas* (perpasakojamas dialogas);
- ✓ *Kitų šaltinių įterpimas* (argumentuojama kitų šaltinių informacija);
- ✓ *Nukrypimas nuo temos* (staiga prisimenamas panašus patyrimas ar istorija, jie sugretinami);
- ✓ *Paskatinimas* (auditorijos);
- ✓ *Citavimas* (pasitelkiamos garsios žinomos pavardės);
- ✓ *Abejojama* (kuriamas nuoširdumo, įsigilinimo, nuolatinio rūpesčio įspūdis).

Šiandieninis oratorius politikas tikriausiai dažniau kalba ne tiesiogiai klausytojams, o neapibrėžtai masinei auditorijai, pasitelkdamas audiovizualines priemones. Komunikacijos specialistai atkreipia dėmesį į masinės komunikacijos specifiką – didelei menamai auditorijai transliuojama vienakryptė informacija. Taigi, oratorius neturi galimybių tiesiogiai nustatyti kontakto su publika. Dėl fizinio (emocinio, žvilgsnio) kontakto ir interaktyvaus (abipusio) ryšio su auditorija stygiaus kalbėtoju natūraliai kyla psichologinis diskomfortas (Pečiulis 2005).

Anot Ž. Pečiulio, fizinio kontakto su auditorija stygius gali būti kompensuojamas tokiomis priemonėmis, kaip nežodinė kalba ir dialogo imitavimo būdai (atitinkamas kalbėjimo būdas, šnekamasis stilius) (Pečiulis 2005). Šios priemonės ne tik kompensuoja kontakto su auditorija stygių, bet ir padeda praturtinti kalbą, todėl nežodinės kalbos ir dialogo imitavimo būdai aptariami kituose paragrafuose – drauge su kitomis lingvistinėmis ir neverbalinės kalbos priemonėmis.

### 1.3.3 Teksto konstravimas

Dar senovės oratorių laikais suformuotos tiesos apie tai, kad retorikos pagrindas yra gebėjimas sukonstruoti ir papasakoti istoriją, šiandien atgimė ir tapo labai aktualios. Istorijos pasakojimo (*storytelling*) koncepcija remiasi marketingo, reklamos, viešųjų ryšių specialistai. Tinkamai sukonstruota istorija leidžia sukoncentruoti ir prikaustyti klausytojų dėmesį.

Taigi, įtikinama oratoriaus kalba turi būti konstruojama sekant istorijos sandaros principu. Istorija konstruojama etapais (Atkinson 2005):

- ✓ Situacijos nustatymas. Įžanginis sakiny, kuris apibrėžia situaciją, jos problematiką. Tai turėtų būti apibrėžimas, dėl kurio visi (ar bent dauguma) sutinka, vienodai tai supranta ir vertina.
- ✓ Pagrindinio vaidmens suteikimas auditorijai. Kalboje auditorija turi tapti centrine figūra aptariamoms problemoms sprendime. Tokiu būdu kalbėtojas užsitikrina auditorijos dėmesį iki pat kalbos pabaigos.
- ✓ Aiškus konflikto apibūdinimas, vienareikšmis problemos identifikavimas.
- ✓ Pageidaujamos būklės (išsprendus problemą) apibrėžimas.
- ✓ Sprendimo pasiūlymas.

Komunikacijos specialistų teigimu, įtikinama viešoji kalba pirmiausia turi būti aiški, išsami ir nuosekli, todėl suprantama klausytojui. Tokios kalbos struktūrą turėtų sudaryti (Bielinis 2004):

- ✓ *pasisveikinimas*, apimantis kalbančiojo „pagarbos atidavimą“ publikai, gerą jos nuteikimą (linksmos istorijos papasakojimas, geros naujienos pranešimas ir pan.);
- ✓ *įžanga*, kurioje pristatoma kalbos tema;

- ✓ *pristatymas*, kuriame kalbėtojas pasako publikai, apie ką bus kalbama;
- ✓ *temos dėstymas*, remiantis schema „teiginys – argumentas – pavyzdys – teiginio įtvirtinimas“;
- ✓ *temos užbaigimas*, kuomet kalbėtojas apibendrina savo kalbą, padaro išvadas ir primena auditorijai, ką jis išdėstė;
- ✓ *atsisveikinimas*, kurio metu oratorius padėkoja publikai už dėmesį, atsako į jos klausimus (jei tokie užduodami), gali užsiminti apie kitos kalbos temą.

Dar retorikos klasikai suformavo penkis kanonus, padedančius tobulinti oratoriaus kalbą, ją konstruoti, jai ruošti ir tinkamai ją pasakyti. Šie kanonai retorikos studijose buvo naudojami ilgus amžius (Porter 1997):

- ✓ *Išradimas* – procesas, kurio pagalba vystomas ir tobulinamas argumentas;
- ✓ *Dispozicija* naudojama jau išvystytiems argumentams organizuoti taip, kad būtų pasiekiamas maksimalus efektas;
- ✓ Kai kalbos turinys yra žinomas ir jos struktūra apibrėžta, nusprendžiama dėl kalbėjimo *stiliaus* ir *dėstymo*;
- ✓ *Atmintis* svarbi tam, kad kalbėtojas kalbą pasakytų taip, kaip ją suformavo ruošdamasis;
- ✓ *Pristatymas* – paskutinis žingsnis, kuriuo kalba pateikiama maloniui publikai būdu.

Adresato įtikinimui (lingvistinės raiškos priemonėmis) ar teiginio įrodymui (logine galia) skirta argumentavimo kalba. Argumentavimo tekstas analizuoja, sprendžia arba svarsto tam tikrą problemą. Jeigu nėra problemos, nėra retorinio uždavinio, reiškia, nėra ir argumentavimo (Nauckūnaitė 2005).

Argumentas yra vienas svarbiausių geros kalbos, įtikinėjimo ir ypač įrodinėjimo elementų. Būtent argumentais ir yra įrodoma, kad tai, kas sakoma, yra teisinga – jis yra teiginys, pagrindžiantis tai, kas sakoma.

Argumentas turi savo struktūrą. Geras argumentas pradedamas teiginiu (pavyzdžiui „Europos kultūros sostinės titulas Vilniui kainuos milžiniškus pinigus“), tuomet teiginys paaiškinamas („brangiausia bus sutvarkyti mūsų sovietiniu palikimu turtingą miestą“), po to seka teiginio įrodymas („vien menui ir kultūrai skirtiems pastatams atnaujinti reikėtų beveik 610 milijonų litų“) ir argumentas baigiamas išvada („proga pasipuikuoti mums kainuos daugiau, nei metinis Vilniaus biudžetas“).

Argumentavimas paprastai atspindi asmeninį autoriaus požiūrį į dėstomą problemą, todėl jis daug mažiau neutralus negu kitų negrožinių tekstų stilius. Argumentavime gali būti naudojamas ir sarkazmas ar ironija, taip pat emociškai konotuoti žodžiai ir frazės, labai aiškiai išreiškiantys autoriaus požiūrį. Argumentuojant galima apeliuoti į auditorijos intelektą, emocijas estetinius išgyvenimus. Atitinkamai argumentavimo kalba gali būti įrodinėjanti, įtikinėjanti ar svarstanti (Nauckūnaitė 2005).

Specialistai pastebi, kad įrodinėjantis argumentavimas būdingas mokslinei (kartais ir dalykinei kalbai), įtikinėjantis argumentavimas – publicistinei ir šnekamajai kalbai, o svarstymas – meniniam stiliui.

Įrodinėjimu vadinamas kalbos tipas, kurio komunikacinė funkcija – tezės teisingumo įrodymas (Nauckūnaitė 2005). Tokioje kalboje svarbiausia yra logiškumas. Mintys dėstomos pagal schemą tezė-išvada. Būtent todėl įrodinėjimas būdingas moksliniam ir dalykiniam stiliui, aktualizuojančiam logiką, racionalų mąstymą. Tuo tarpu įtikinėjimo stiliaus tekstuose argumentavimo struktūrą dažnai papildoma emocinės bei ekspresinės kalbos priemonės. Jos dažnai padeda ir pridengti loginius argumentavimo trūkumus.

### *1.3.4 Lingvistinės priemonės*

Norėdamas įtikinti kalbėtojas turi rasti sąsają su klausytoju. Ši sąsaja gali remtis panašia patirtimi, bendru supratimu, reikšmėmis. Šiam sąsajos procesui būtina tinkamai parinkta kalba, kuri užtikrintų kalbėtojo ir klausytojo supratimą, o bene dar svarbiau – kad sukeltų atitinkamus jausmus ir emocijas.

Daugelis komunikacijos specialistų atkreipia dėmesį į gramatinės sakinio kompozicijos įtaką kalbos efektingumui. Teigiama, kad veikiamosios nuosakos veiksmažodžių naudojimas ne tik pagyvina kalbą, bet ir apeliuoja į klausytoją. Veikiamoji nuosaka leidžia išryškinti kalbos turinio santykį su klausytoju, kalbai suteikti kryptį, ją individualizuoti. Klausytojas savo ruožtu vertina tokios kalbos aktualumą sau, o ne reaguoja į tai kaip į bendro pobūdžio teiginius.

Teigiama, kad didesnio efekto pasiekama pozityviomis formuluotėmis, nei draudimais. Draudimai paprastai žadina norą pasipriešinti, o pozityvūs teiginiai, formuluojami kaip kvietimai veiksmui, efektyviau motyvuoja, išryškina atitinkamo elgesio privalumus, o ne gąsdina gresiančiomis pasekmėmis.

Komunikacijos specialistai politinėje retorikoje siūlo vengti vartoti žargoną. Kalboje naudojami svetimi auditorijai žodžiai (kalbančiojo žargonas) atitolina kalbėtoją nuo auditorijos. Žodžiai, kurie auditorijai yra beprasmiški, sumenkina komunikaciją. Žargono naudojimas nejučiomis ir nenoromis gali pakeisti argumentavimą, siekį išaiškinti (Petty 1980). O taip kalba gali likti aiški tik pačiam kalbančiajam, bet ne auditorijai. Panašų efektą sukelia ir tarptautinių žodžių vartojimas, todėl politinėje retorikoje siūloma vengti tarptautinių terminų, nebent tai būtų labai plačiai žinomi ir vartojami žodžiai.

Politikams, kurie kreipiasi į auditoriją netiesiogiai, tenka imituoti dialogą. Viena iš tų padedančių padaryti priemonių galima laikyti šnekamosios kalbos stiliaus naudojimą. Rašytinės kalbos stilių tvarko skyrybos ženklai, tekstą suskirstantys į sakinius, o šnekamosios kalbos žodžių grupės

formuoja įkvėpimo ir iškvėpimo periodai (Pečiulis 2005). Todėl dažnai specialistai oratoriams pataria šnekant auditorijai (ypač menamai, su kuria nepatiriamas tiesioginis kontaktas) ne skaityti ištisai paruoštą kalbą, o pasiruošti kalbos planą, užrašus, kuriuose būtų akcentuotos svarbiausios mintys, argumentai, jų seka. Tokiu būdu išsaugomas kalbos spontaniškumas, ji atrodo natūralesnė, nuoširdesnė, gyvesnė. Tai suteikia galimybes kalbėtojui improvizuoti, tačiau drauge tai reikalauja gerokai labiau išvystytą šnekamosios kalbos įgūdžių.

Šnekamasis stilius nuo rašytinio skiriasi savo žodynu ir ekspresija. Šnekamojo stiliaus žodynui būdingas (Pečiulis 2005):

- ✓ Stipresnis akcentavimas (naudojamos tokios frazės kaip „Jokių problemų“, „Pirmyn“, „Pradedam“, „Minutėlę“ ir pan.);
- ✓ Konkretesnis kalbėjimas (aiškiai įvardijama „aš“, „jūs“, „mes“);
- ✓ Greitesnis priėjimas prie išvados;
- ✓ Ryžtingesnis minties formulavimas (tą padeda pasiekti frazės „esu įsitikinęs“, „sakiau ir sakysiu“ ir pan.).

Šnekamosios kalbos ekspresiją kuria emocinės priemonės: susižavėjimas („kaip puiku!“), apgailėstavimas („tikrai norėčiau jums padėti...“), pageidavimas („prašyčiau tik minutės jūsų dėmesio“), klausimai be atsakymų („argi ne puiku?!“), abejonė („kaip čia geriau pasakius“), artistiškas, drovumas, diskretiškumas (Pečiulis 2005).

Šnekamąją kalbą imituoti padeda ir klausiamųjų sakinių (dažnai retorinių klausimų forma) vartojimas. Bendriausia prasme, klausiamuoju sakiniu kalbantysis asmuo pareiškia, ką jis nori sužinoti iš pašnekovo, tačiau klausiamieji sakiniai priklausimai nuo teksto, kuriame yra vartojami gali teikti informaciją, jų adresatu gali būti ir pats autorius (Bitinienė 2004).

Lingvistai pastebi, kad klausimas implikuoja daugiau emocijų nei paprastas teigimas ar neigimas, todėl klausiamasis sakiny tiksliau apibrėžia kalbančiojo santykį su aptariamuoju dalyku. Klausiamiesiems sakiniams pirmiausia būdinga klausiamoji reikšmė, tačiau įvairaus tipo tekstuose ji gali taip pakisti, kad gali imti dominuoti kitos reikšmės, svyruojančios nuo įsakymo iki maldavimo (Bitinienė 2004).

Monologinio teksto dialogizavimo ypatybė yra kalbėtojo ir adresato funkcijų kaita (apsikeitimas vaidmenimis) (A. Bitinienė). Toks tekstas ir yra priartintas prie šnekamosios kalbos dialogo. Be to, tokiu būdu šalia pagrindinio teksto atsiranda metatekstas, kuriame autorius pademonstruoja objektyvaus pažinimo siekį, priartėja prie teksto adresato (Bitinienė 2004).

Lingvistikos specialistai teigia, kad imituojant šnekamąją kalbą reikia atkreipti dėmesį į sakinių ilgumą. Vidutinis šnekamosios kalbos sakinių ilgis yra 5-6 žodžiai. Retorinius klausimus lingvistai kalboje pataria formuluoti ne ilgesnius, nei iš 8 žodžių (Bitinienė 2004).



Kalba, kuri remiasi terminų asociacijų žaismu, leidžia kalbančiajam išsaugoti savo tapatybę ir patraukti savo pusėn žmones, kurie šiaip jau nekreiptų dėmesio į keliamą problemą. Šia priemone, anot M. Edelman, dažniausiai naudojamosi pasąmoningai. Tariant arba girdint tam tikrą terminą patiriamas kitų terminų rezonansas. Kalboje daugybė tokių nuolat kylančių ir išnykstančių rezonansinių sąsajų, kurias auditorija gali arba pripažinti arba atmesti (Edelman 2002).

Realybei ekvivalentiškų gausių požymių vardijimu viešose kalbose siekiama klausytojus priversti pasitikėti kalbančiuoju. Būtent tam labai dažnai pateikiama gausybė skaičių, faktų, pavadinimų, grafikų, skrupulingai registruojami visi, net patys neutraliausi susidariusios padėties požymiai, ir t.t. Sutelkiant klausytojų dėmesį tik į atskiras, politikui naudingas detales, jas priartinant ir išryškinant, o kitką paliekant fone, siekiama paveikti klausytoją ir formuoti reikiamą adresato reakciją (Bielinis 2002).

Iškalbos regula laikoma ir nuostata kalbėti paprastai ir suprantamai, nesidangstyti svetima išmintimi, t.y. neperkrauti savojo teksto kitų autorių citatomis ir sentencijomis, vengti per daug puošmenų (Koženiauskienė 2003). Perkrautą tekstą auditorijai sunku įsiminti, jis greitai ima varginti.

Antitezės naudojimas kalboje padeda įtikinti ir įteigti, ji slypi pačioje retorikos prigimtyje, nes tik iš nuomonių, idėjų susidūrimo, priešingų argumentų kovos išskeliama tiesa. Vienos antitezės iškelia dviejų reiškinų skirtingumą, kitos – to paties dalyko sudėtingumą, vidinį prieštarumą (Koženiauskienė 2003).

Kai autorius siekia sustiprinti savo argumentaciją logiškai ir emociškai, kai nori disciplinuoti savo kalbėjimą, lingvistai jam pataria naudoti sintaksines periodų struktūras. Periodų vertė tuo didesnė, kuo labiau atitinka rato modelį: mintis, apsisukusi ratu, grįžta prie to, kas iškelta pradžioje, ir galutinai jį užveria, t.y. tik tada ji tampa aiškia ir logiškai baigta mintimi. Tai, kas retoriškai iškelta pradžioje, atsakoma tik periodo pabaigoje (Koženiauskienė 2003).

Metaforų vartojimas kalboje praturtina tekstą, sužadina klausytojų vaizduotę. M.B. McCaskey teigia, kad metaforos suteikia informacijos apie patį kalbėtoją, pagal vartojamas metaforas galima netgi nuspėti žmogaus profesiją, užsiėmimą ar išsilavinimą (McCaskey 1999). Metaforos, kurias naudoja oratorius, suteikia užuominas tiek į paties oratoriaus būdą, tiek į tai, kaip jis supranta aplinką. Metaforomis kalbėtojas gali atskleisti savo interesus, savo žinias, išsilavinimą. Taip pat parodyti savo vertybes, baimes, elgesio normas. Naudojamų metaforų pagalba oratorius gali paryškinti savo optimizmą ar pesimizmą, tačiau itin gausus metaforų vartojimas kalboje rodo fatalistinį oratoriaus žvilgsnį į pasaulį.

Komunikacijos specialistai atkreipia dėmesį į konkrečių ir abstrakčių žodžių vartojimą kalbose. Pastebima, kad konkrečius ar abstrakčius žodžius reikia pasirinkti atsargiai, atsižvelgiant į auditorijos interesus. Politinių kalbų auditorija dažniausiai nemėgsta abstrahavimų (paprastai tai

žodžiai – vadinamieji „-izmai“). Abstrakčiais žodžiais paprastai nusakomos būklės, būsenos, sąlygos. Tuo tarpu politinės kalbos klausytojai dažniausiai pageidauja konkrečios informacijos, todėl abstrahuojantys terminai gali suerzinti auditoriją ir būti atmesti (McCaskey 1999).

Komunikacijos specialistai atkreipia dėmesį į terminų „mes“ ir „jie“ vartojimą. Šie žodžiai turi emocinį atspalvį, leidžia susisieti su auditorija arba kaip tik nuo jos atsiriboti. Specialistai pastebi, kad pavyzdžiui totalitariniame diskurse „mes“ gali skambėti išskiriančiai (pavyzdžiui frazė „mes kuriame socializmą su žmonėmis ir žmonėms“ gali būti interpretuota kaip atskirianti valstybę nuo jos žmonių). Specialistai taip pat pastebi, kad „mes“ atlieka svarbią retorinę funkciją nacionalistiniame diskurse (Billing 2003).

Kalbose, kurios liečia jautrius nevienaprasmiškai vertinamus klausimus, dažnai pasirenkama „prietaro neigimo“ retorinė strategija. Kalbėdami temomis, kontraversiškai vertinamomis įvairių visuomenės grupių, oratoriai dažnai naudoja tokias formules kaip pavyzdžiui, „aš nesu rasistas, bet...“. Tokių formuluočių naudojimas iš anksto apsaugo oratorių nuo atitinkamų kaltinimų. Tokia taktika oratoriui, išreiškiančiam mintis, kurios gali būti interpretuotos kaip stereotipai ar prietarai, leidžia pasmerkti atitinkamą stereotipą ar prietarą. Be to, tokios formuluotės leidžia kritiškai pavaizduoti oponentų poziciją, kultūrinės pozicijas iškelti aukščiau prietaro ar stereotipo, apsaugo oratoriaus „ethos“ (Billing 2003).

Geras oratorius privalo atsižvelgti ir į kalbos kultūrą – kalbos taisyklingumą ir gerą stilių. Graži ir vaizdinga kalba atskleidžia kalbėtojo kultūrą, todėl kalbos šiukšlės - nuolat kartojami „reiškia“, „kaip sakant“, „finišė“, bei daugelis nelietuviškų konstrukcijų, kaip antai „kas liečia“ yra visiškai nepageidautinos (Tapinienė 2005). Oratorius turi teisingai naudoti ir kirčiuoti žodžius, kalboje nenaudoti svetimybų ir pan. Netaisyklinga, skurdi kalba erzins klausytoją, paliks įspūdį apie menką oratoriaus išprusimą, mažins jo autoritetą.

### ***1.3.5 Neverbalinė komunikacija: kinezė ir balso valdymas***

Be oratoriaus charakteristikų, kurias reikia išryškinti, tinkamo santykio su publika pasirinkimo (apibrėžimo, *kas* kalba) ir struktūruotos kalbos, nuspalvintos paveikiomis lingvistinėmis priemonėmis (nustatymo, *ka* kalba), svarbu atkreipti dėmesį ir į neverbalinius signalus, bei kitus aspektus, kurie apibūdina *kaip* sakoma įtaigi kalba.

Neverbalinės komunikacijos svarba šiandieninėje politinėje komunikacijoje dažnai yra vertinama kontraversiškai. Tuo tarpu neverbalinės komunikacijos specialistai ir šalininkai teigia, kad tarpasmeninės komunikacijos proceso metu žodžiais perduodama mažiau nei 10 proc. informacijos, vokalas (balso tonas, moduliacija, papildomi garsai) perduoda apie 30 proc., o neverbaliniai signalai – net apie 60 proc. informacijos (Pease 2003). A. Pease netgi teigia, kad politikas, kuris sėkmingai

įvaldęs ir manipuliuoja savo neverbaliniais signalais, laikomas turinčiu charizmą (Pease 2003). Taigi, neverbalinėmis priemonėmis: kineze (gr. kinesis – judėjimas) – įvairiais kūno judesiais, veido mimika, akių kontaktu, gestais, kūno orientacija, o taip pat balso valdymu oratorius gali gana smarkiai nulemti savo kalbos įtikinamumą.

Specialistų teigimu, neverbalinė komunikacija yra aiškesnė ir sąžiningesnė nei žodžiai, todėl ji lengvai gali išduoti kalbančiojo nerimą, netikrumą, taip pat agresiją ar aroganciją. Kalbos tekstas dažniausiai yra apgalvotas, tuo tarpu kūno kalba ir gestikuliacija yra natūrali ir nesąmoninga (Tapinienė 2005).

Politinės kalbos atveju itin svarbus sakomų žodžių turinio ir neverbalinių signalų atitikimas. Remiantis prielaida, kad neverbalinės komunikacijos pagalba perduodama daugiau nei pusė informacijos, galima manyti, kad auditorija tokio neatitikimo atveju vadovausis išpūdžiu, kurį sudaro būtent neverbaliniai signalai. Todėl geri oratoriai labai apgalvotai renkasi neverbalinės kalbos priemones – gestus, sėdėjimo ar stovėjimo pozą, sąmoningai valdo veido mimiką.

Jau buvo aptarta, kad politikas, norėdamas kalbėti įtikinamai, turi sudaryti sąžiningo, nuoširdaus, garbingo asmens išpūdį. Kai kurie neverbaliniai signalai gali padėti tokį išpūdį sudaryti, o kiti – atvirkščiai – pasėti abejones.

Pavyzdžiui, su sąžiningumu visais žmonijos istorijos laikotarpiais buvo siejami atviri delnai – daugelis priesaikų duodama laikant delną širdies plote (pavyzdžiui, teismuose prisiekiami viena delną laikant ant Biblijos, kitą atsukus į teisėjus). Tuo tarpu veido lytėjimas, burnos pridengimas laikomi melą atskleidžiančiais ženklais. Sunertos, ant krūtinės sukryžiuotos rankos rodo, kad žmogus stengiasi apsisaugoti, atsiriboti, nėra atviras (Pease 2003).

Kita vertus, neseniai paskelbti tyrimų rezultatai, parodė, jog šiuolaikiniai oratoriai perprato tokias neverbalinės kalbos „taisykles“ ir netgi gali jas imituoti. Italų ir britų mokslininkai stebėjo 130 savanorių, kurių buvo prašoma pateikti teisingą ar neteisingą informaciją. Tyrimas nustatė, kad meluodami žmonės linkę mažiau judėti, nes jie visi žino, kad kūno kalba gali juos išduoti. Anot, žurnale „Journal of Nonverbal Behaviour“ paskelbto tyrimo, melagiai nosį lietė 20 procentų rečiau nei nemelavę, tai pat melagiai labai stengėsi išlikti tvirti ir pašnekovui į akis žiūrėjo taip pat dažnai, kaip ir sakiusieji tiesą. Metaforinių gestų panaudojimas – rankos dėjimas prie krūtinės siekiant parodyti meilę ar rankų išskėtimas norint parodyti dydį – užfiksuoti 25 procentų dažniau tada, kai žmonės meluoja (Melagių 2006).

Todėl pastaruoju metu komunikacijos specialistai atkreipia dėmesį ne tiek į patį gestą, kiek į jo natūralumą, pačia gesto intenciją. Jeigu oratoriai išmoksta imituoti gestus, tikėtina, kad auditorija išmoks atskirti tikrus, natūralius gestus, nuo klaidinančių.

Neverbalinė kalba taip pat gali tarnauti ir kaip teksto papildymas, ji padeda valdyti kalbą. Pavyzdžiui, pareinant prie kitos minties ar temos, neverbalinė kalba turėtų taip pat gana ryškiai pasikisti. Tai padės atkreipti auditorijos dėmesį, signalizuos jiems apie pokyčius tekste.

Tačiau specialistai pastebi, kad gestai neturėtų būti pernelyg platūs, oratorius neturėtų mosikuoti rankomis. Tokie perdėti gestai erzina, atitraukia klausytojų dėmesį nuo oratoriaus norimos išsakyti žinios, atrodo nesolidžiai.

Komunikacijos specialistai taip pat atkreipia dėmesį į kalbėtojų gebėjimą valdyti veido mimiką. Būtent veidas labai aiškiai išduoda emocijas, todėl geras oratorius turi sugebėti valdyti veido mimiką, norėdamas, kad oponentas nesuprastų tikrų jausmų, kuriuos sukėlė nemalonas klausimas ar pastaba (Tapinienė 2005).

Oratoriaus savijautą tam tikroje situacijoje taip pat puikiai parodo kalbėtojo žvilgsnis. Akys parodo susidomėjimą asmeniu, su kuriuo kalbama, ar daiktu, kuris apžiūrinėjas. Nustebimas, sumaištis, baimė, pyktis, nusiminimas, laimė, linksmumas geriausiai matomi iš oratoriaus žvilgsnio, jo akių.

Taigi, oratoriaus gebėjimas užmegzti ir palaikyti akių kontaktą su auditorija yra atskiras neverbalinės kalbos elementas, svarbus įtikinamam kalbėjimui. Žvilgsnis nutiesia nematomą giją tarp oratoriaus ir auditorijos. Akių kontaktas leidžia užmegzti ryšį su klausytoju, „pririšti“ jo dėmesį, drauge tarsi parodant, kad kalbėtojui rūpi klausytojas, kad kalbama būtent jam. Akių kontaktu galima sutelkti auditoriją (keičiantis individualiais žvilgsniais), perduoti papildomą informaciją (siunčiamas papildomas pranešimas), kurti įvaizdį (parodo kalbėtojo pasirengimą, užtikrintumą arba išduoda nepasitikėjimą, jaudulį) (Pečiulis 2005). Profesionalus oratorius turėtų gebėti taip žiūrėti į auditoriją, kad kuo daugiau klausytojų manytų, jog kalbėtojas žiūri būtent į juos.

Žvilgsnis ne ką menkiau svarbus ir netiesioginio kontakto su auditorija atveju. Profesionalai teigia, kad „žvilgsnio magija yra tapusi vienu iš svarbiausių televizijos įtaigos elementų, kuriančių nežodines prasmes“ (Pečiulis 2005). Oratoriams, kalbantiems masinei televizijos auditorijai tinkamais laikomi įvairūs akių kontakto metodai, tačiau pastebima, kad ekrane itin matomas neatidus, besiblaškančias žvilgsnis, todėl patariama jį koncentruoti į kalbantį žmogų, pašnekovą, o kreipiantis į televizijos auditoriją – žiūrėti tiesiai į kameros objektyvą (Pečiulis 2005).

Kiti specialistai teigia, kad tiesioginis kreipimasis į žiūrovą leistinas tik vedėjams, žurnalistams, o oratorius gali tikėtis didesnio auditorijos pasitikėjimo rodomi pusiau profiliu – taip juos žiūrovas tapatina su ekspertu, liudininku (Fiske 1998). Taip pat pastebima, kad tiesioginis žvilgsnis į kameros objektyvą leistinas tik trumpą laiką, ilgesnis tiesioginis žvilgsnis žiūrovui gali atrodyti grėsmingas, netgi agresyvus.

Psichologai teigia, kad pavyzdžiui, televizijos laidoje dalyvaujantys kalbėtojai turėtų palaikyti akių kontaktą su vedėju ir kolegomis. Oratoriaus negebėjimas palaikyti tokį kontaktą gali

signalizuoti apie nesaugumą ar netikrumą dėl savo minčių. Tiesus žvilgsnis į kolegas ar laidos vedėją leidžia klausytojams labiau tikėti kalbėtoju. (Tapinienė 2005).

Viešajai kalbai itin svarbu pasirinkti tinkamą kalbėjimo greitį. Specialistai dažnai pastebi paplitusį paradoksą – tylos neretai bijomasi, pauzė dažnai atrodo lyg tuštuma, kurią skubama užpildyti. Tačiau kalba negali būti sakoma per greitai – auditorijai bus sunku sekti kalbos mintimi, atrodys, kad kalba sakoma paskubomis. Per lėtai sakoma kalba greitai pabos, bus nuobodi. Kalboje tinkamai parinktos pauzės padeda atkreipti auditorijos dėmesį, akcentuoti svarbiausius teiginius.

Kalbėjimo metu pauzės būtinos, jos atlieka keletą funkcijų (Pečiulis 2005):

- ✓ Funkcinė, fiziologinė – leidžia įkvėpti;
- ✓ Vertės, psichologinė – leidžia pabrėžti;
- ✓ Suvokimo – padeda įsiminti;
- ✓ Gramatinė, loginė – leidžia pakoreguoti ar net pakeisti sakinio prasmę.

Specialistai išskiria „užpildytą pauzę“ („filled pause“). Taip vadinamos pauzės kalboje, daromos dažniausiai baigus sakinį arba pereinant prie kitos minties, kuomet oratorius ne visiškai nutyla (dažniausiai pasitaiko pauzė su garsu „mmmhh“). Tokia pauzė suteikia laiko kalbėtojui suformuluoti kitą mintį ir pereiti prie jos, susirasti tekste reikiamus duomenis ar pan., o auditorijai tai yra signalas, kad kalbėtojas dar nebaigė šnekėti (McCaskey 1999). Kita vertus, reikia pastebėti, kad polinkį kalboje naudoti tokias pauzes oratorius turėtų atidžiai stebėti. Per ilgos ir per dažnos tokios pauzės gali blaškyti ir erzinti auditoriją.

Kalbos tempą valdyti taip pat padeda kalbos srauto grupavimas. Kalbos epizodą specialistai siūlo suskirstyti į keturias fazes (Pečiulis 2005):

- ✓ Pasikrovimo – pasižiūrima į kalbos planą, užrašus;
- ✓ Adresavimo – žvilgsnis nukreipiamas į adresatą;
- ✓ Perdavimo – kalbama;
- ✓ Atspindžio laukimo – tikrinama, kaip auditorija suprato, kaip reaguoja į kalbą.

Įtikinančiai kalbai svarbu pasirinkti ir tinkamą kalbėjimo garsą. Paprastai bendraujama vidutiniu garsumu, balsas pakeliamas supykus, susijaudinus, kreipiantis į toliau esantį žmogų (Pečiulis 2005). Neprofesionalus kalbėjimas gali būti išduotas kontrastų: šaukimo ar kalbėjimo labai tyliai. Kalbant į mikrofoną, garso trukdžius gali sukelti mikrofono lietimasis rankomis, barbenimas į stalą, staigus galvos sukiojimas, popierių sklaidymas, neteisingo atstumo tarp galvos ir mikrofono pasirinkimas (per arti arba per toli).

Oratorius taip pat turi gebėti pasirinkti tinkamą balso tembrą ir intonaciją (tam tikrų žodžių akcentavimas, pabrėžimas sakinyje). Intonacijos yra gestų atitikmenys, kurie gali perteikti ekspresiją, spontaniškumą, jie pabrėžia žodžių prasmę. Specialistų skiriamos trys intonavimo figūros (Pečiulis 2005):

- ✓ Kvadratas (tvirtinama, tariama aiškiai, tvirtai, tiksliai);
- ✓ Takas (natūralus pokalbio tonas, vidutinis balso stiprumas, skiemenys tariami švelniai);
- ✓ Apskritimas (siūloma, įsiteikiama, kalbama lėčiau ir tyliau, skiemenys truputi pailginami).

Tinkama kalbėjimo intonacija itin svarbi siekiant įtikinti auditoriją, tačiau „įtikinėjanti“ intonacija įsijautus gali pereiti į agresyvią, puolančią, darančią spaudimą ir taip manipuliuojančią.

Oratoriaus balsas ir kalbos tonas yra tai, ką pirmiausia išgirsta auditorija. Efektyvios komunikacijos specialistė J.Mitchell Perry pateikia tokį palyginimą: balsas yra Jūsų instrumentas, o kalba – muzika. Taigi prieš viešą pasirodymą su balsu, kaip ir su kiekvienu instrumentu, oratorius turėtų padirbėti, kad klausytojai išgirstų malonų tembrą, intonaciją, kad jų ausį pasiektų tinkamai sudėlioti akcentai (Tapinienė 2005).

Apibendrinant šiame skyriuje aprašytus įtikinėjimo metodus, galima teigti, kad gerai sukonstruotą oratoriaus kalbą, praturtintą įvairiausiomis lingvistinėmis priemonėmis turi lydėti ir kalbėtojo išmanymas kaip užmegzti teigiamą santykį su auditorija, sudaryti patikimo, sąžiningo ir autoritetingo asmens įspūdį.

Taip pat reikia pastebėti, kad šis įtikinėjimo metodų klasifikavimas yra sąlyginis, nes kai kurie metodai veikia keliariopai ir gali būti priskirti ne vienai grupei (pavyzdžiui, akių kontaktas yra ir viena svarbiausių neverbalinės kalbos priemonių ir gali būti analizuojama kaip santykį su auditorija apsprendžianti priemonė).

## 2. ĮTIKINĖJIMO METODŲ VEIKSMINGUMO ANALIZĖS MODELIO APRAŠYMAS

Tyrimui pasirinktas fokusuotos grupinės diskusijos (dar vadinamos fokus grupe) metodas, socialiniuose moksluose dažniausiai naudojamas poveikio tyrimuose. Šis kokybinis duomenų surinkimo metodas leidžia įvertinti požiūrių įvairovę, plėtoti diskusiją kontraversišku problemų atžvilgiu.

Fokus grupės metodas apibrėžiamas kaip kruopščiai suplanuota diskusija (-os), kuria siekiama išsiaiškinti apibrėžto analizuojamo klausimo supratimą laisvoje negrėsmingoje aplinkoje. Skirtingai nei tyrimai atliekami anketavimo būdu, kai respondentų prašoma atsakyti į uždarus klausimus, fokus grupė suteikia atviros diskusijos tarp grupės narių galimybes. Fokusuota grupinė diskusija taip pat suteikia galimybes tyrėjui ne tik gauti pačius tiriamųjų atsakymus (kaip būtų anketavimo atveju), bet ir išsiaiškinti, ką žmonės turi omenyje, kodėl jie laikosi vienos ar kitos nuomonės, kaip jie argumentuoja savo poziciją santykyje su kitomis nuomonėmis ir pan.

Nors fokusuota grupinė diskusija vyksta pagal pokalbio moderatoriaus planą, aptariant numatytus klausimus, dėl savo pobūdžio pokalbis gali pakrypti netikėta linkme ir taip išryškėti papildomos išvalgos naudingos tyrimui (Glynn 1999).

Kita vertus, specialistai taip pat pastebi, kad fokusuotos grupės diskusija turi ir trūkumų, palyginus su kitais tyrimo metodais (pavyzdžiui, elgesio stebėjimu). Fokus grupės diskusija vyksta nenatūraliomis sąlygomis – diskusijos dalyviai žino, kad jie yra tiriamieji, kad jų pokalbis yra įrašomas. Be to, tais atvejais, kai fokus grupės dalyviai yra labai skirtingi (pagal įvairias demokrafines, socialines charakteristikas), tiriamieji gali ne itin komfortiškai jaustis diskusijoje, stengtis savo atsakymus padaryti panašesnius į kitų, susilaikyti nuo radikalesnių nuomonių, racionalizuoti savo atsakymus (Glynn 1999). Kita vertus, būtent kokybinis tyrimas (pvz. fokusuota grupinė diskusija, pusiau struktūruotas interviu) suteikia galimybes netiesioginiais klausimais, naudojant projekcines technikas paslėptiems motyvams išsiaiškinti įmanoma sužinoti tiriamųjų nuomonę, kuri nepaaiškėtų kiekybinio tyrimo metu.

Tipinė fokusuota grupinė diskusija trunka nuo vienos iki dviejų valandų, joje paprastai dalyvauja nuo šešių iki dešimties dalyvių, nors pasitaiko ir keturių ar dvylikos dalyvių grupinės diskusijos. Jie paprastai atrenkami anketinės apklausos būdu, atsižvelgiant į tyrimo objektą, tikslus ir galimų surengti diskusijų skaičių. Diskusijos dalyviai gali būti parenkami nuo tam tikro klausimo specialistų iki įvairiausių demografinių charakteristikų grupės, reprezentuojančios tam tikrą visuomenės grupę ar populiaciją (Glynn 1999).

Fokusuota grupinė diskusija įrašoma (padaromi garso ir/arba vaizdo įrašai), gauti duomenys iššifruojami ir atliekama kiekybinė ar kokybinė (turinio analizės būdu) gautų duomenų analizė.

## 2.1 Fokus grupės sudarymo principai

Šio darbo tyrimo fokus grupę sudarė 7 nariai, atrinkti apklausos būdu, siekiant įvairovės pagal socialines – demografines charakteristikas (lytį, amžių, išsilavinimą, ekonominį aktyvumą). Fokusuotos grupinės diskusijos narių visuma siekta reprezentuoti statistinį rinkėją. Taip pat siekta fokus grupę sudaryti taip, kad jos nariai nebūtų apsisprendę rinkėjai (t.y. neturėtų aiškių rinkiminių preferencijų – nebalsuotų visuomet už tuos pačius politikus, nebūtų tvirtai apsisprendę, už ką balsuos artimiausiuose rinkimuose). Dėl ribotų resursų fokusuotai grupinei diskusijai pasirinkti respondentai gyvenantys Vilniaus apskrityje.

Fokusuotoje grupinėje diskusijoje dalyvavo 3 vyrai ir 4 moterys, iš jų – 6 lietuvių tautybės asmenys ir 1 kitatautis. Respondentai pagal išsilavinimą pasiskirstė taip: 3 turintys aukštąjį išsilavinimą, 2 – aukštesnįjį, 1 – profesinį, 1 – pagrindinį. 4 respondentai – dirbantys, 1 – moksleivė, 1 – studentas, 1 – pensininkė. Taip pat fokusuotos grupinės diskusijos dalyviai yra įvairaus amžiaus bei įvairių profesijų.

Tyrimo užtikrinamas fokusuotos grupinės diskusijos dalyvių anonimiškumas. Kiekvienas diskusijos dalyvis užkoduotas (dalyviui priskirtas tam tikras skaičius), duomenys apie fokus grupės narius pateikiami lentelėje:

Lentelė

*Fokusuotos grupinės diskusijos dalyviai*

<i>Diskusijos dalyviai</i>	<i>Charakteristika</i>
Dalyvis nr. 1	Moteris, lietuvė, aukštasis išsilavinimas, pensininkė, 68 metų.
Dalyvis nr. 2	Moteris, nelietuvė, aukštesnysis išsilavinimas, dirbanti, 48 metai.
Dalyvis nr. 3	Moteris, lietuvė, pagrindinis išsilavinimas, moksleivė, 18 metų.
Dalyvis nr. 4	Moteris, lietuvė, aukštasis išsilavinimas, dirbanti, 30 metų.
Dalyvis nr. 5	Vyras, lietuvis, aukštesnysis išsilavinimas, studentas, 22 metai.
Dalyvis nr. 6	Vyras, lietuvis, profesinis išsilavinimas, dirbantis, 51 metai.
Dalyvis nr. 7	Vyras, lietuvis, aukštasis išsilavinimas, dirbantis, 29 metai.



## 2.2 Fokusuotos grupinės diskusijos eiga

Fokus grupei buvo parodyti trys politinės kalbos video įrašai, kuriuose trys panašaus išorinio tipo oratoriai (jauni vyrai) gynė skirtingas to paties klausimo pozicijas.

Siekiant išvengti išankstinio simpatijos / antipatijos faktoriaus tyrimui nenaudotos realių žinomų politikų kalbos. Teoriniuose darbo pagrinduose aprašyti įtikinėjimo metodai ir jų deriniai panaudoti konstruojant ir sakant politines kalbas, kurių įrašai ir naudoti fokusuotos grupinės diskusijos tyrimo metu.

Renkantis temą trimis politinėms kalboms, kuriose išdėstomos skirtingos to paties klausimo pozicijos, buvo siekta, kad:

- tema būtų gana neutrali (kad tuo klausimu fokusuotos grupinės diskusijos nariai neturėtų aiškių išankstinių nuostatų);
- tema būtų nesudėtinga, žinoma, bet ne itin išsamiai aptarta viešajame diskurse;
- skirtingos pozicijos šia tema nebūtų lemiamos ideologinių nuostatų.

Politinėms kalboms pasirinkta tema: „Vilnius – Europos kultūros sostinė 2009“. Šia tema suformuluotos 3 pozicijos: 1) Vilnius daug laimės tapęs Europos kultūros sostine; 2) Į Europos kultūros sostinės titulą yra dedama per daug lūkesčių; 3) Vilniui neverta ir per brangu būti Europos kultūros sostine.

Fokus grupės metu dalyviams peržiūrėjus videoįrašus valdomos diskusijos metu buvo analizuojama įvairių grupės narių reakcija į politinėse kalbose naudotus įtikinėjimo metodus. Buvo aptariama kiekviena kalba atskirai, peržiūrėjus jas visas, fokusuotos grupinės diskusijos dalyvių buvo klausama, kurio kalbėtojo pozicijai jie labiausiai būtų linkę pritarti.

Pirmoji fokus grupei parodyta kalba gali būti pavadinta „įrodinėjimu“ (tekstas pridodamas Priede nr. 1). Ji pasižymėjo logišku teksto konstravimu, nuoseklumu, aiškia argumentacija (pagal visus teksto konstravimo principus). Didžiausias dėmesys skirtas logiškam, nuosekliam minčių dėstymui, tačiau naudota mažiau lingvistinių gudrybių. Kalba skaityta nuosekliai, gana ramiu, bet užtikrintu tonu, ne per daug emociškai, vidutinišku tempu, darytos pauzės. Intonacija neagresyvi. Kalbėtojas šiek tiek stengėsi sukurti palankų santykį su auditorija kartais nusišypsodamas, imituodamas akių kontaktą (žiūrėjo tiesiai į kamerą). Naudota „atvira“ neverbalinė kalba, natūralus gestikuliacija. Vis tik šis kalbėtojas įrodyti auditorijai tai, ką šneka, stengėsi labiau gerai sukonstruoto teksto, nei papildomų metodų pagalba. Kalbėtojas siekė apginti poziciją, kad Vilnius daug laimės tapęs Europos kultūros sostine.

Antroji fokus grupei rodyta kalba yra gerai sukonstruota, naudotos kai kurios rekomenduojamos lingvistinės priemonės, tačiau oratorius neskyrė pakankamai dėmesio neverbalinei komunikacijai, teigiamo santykio su auditorija kūrimui. Iš principo, tai – pagal taisyklės parašyta, bet prastai pasakyta kalba. Kalbėtojas visą laiką žiūrėjo į tekstą, nesistengė sukurti akių kontakto. Kalbą

sakė tyliai, neintonuodamas, lėtu tempu. Kalbėtojas buvo susigūžęs, „užsidaręs“, atrodė niūrus, liūdnas. Darė per trumpas, arba per ilgas pauzes. Nesišypsojo, pakėlęs akis nuo teksto žiūrėjo ne į kamerą, o į šalį. Apskritai kalbėtojas buvo susikoncentravęs į tekstą, bet ne į klausytoją. Ši kalba apibūdinama kaip „*įtikinėjimas su prasta retorika*“ (tekstas pridedamas Priede nr. 2). Kalbėtojas stengėsi klausytojus įtikinti, kad į Europos kultūros sostinės titulą yra dedama per daug lūkesčių.

Trečioji kalba pasižymėjo ir atitikimu kanoniniams kalbos konstravimo principams, ir įtikinamai politinei kalbai rekomenduojamų lingvistinių priemonių naudojimu, ir aktyviu kalbėtojo siekiu užmegzti ryšį su auditorija, sudaryti jai teigiamą emocinį įspūdį, naudotis įtikinti padedančiomis neverbalinės komunikacijos priemonėmis. Kalba sakyta griežtu tonu, stipriu balsu, garsiau nei įprastai. Ryškus kalbėtojo entuziazmas, energingumas. Aiškiai intonuota, pabrėžta, pauzės darytos siekiant akcentuoti. Kalbėtojas žiūrėjo tiesiai į kamerą, mažiau į patį tekstą. Siekė kalbą sakyti gyvai, o ne skaityti. Įterpta šnekamosios kalbos. Ši kalba gali būti vadinama „*įtikinėjimu pagal visus to žanro kanonus*“ (tekstas pridedamas Priede nr. 3). Oratorius laikėsi pozicijos, kad Vilniui neverta ir per brangu būti Europos kultūros sostine.

Šio darbo fokusuota grupinė diskusija truko 1,5 val. Padaryti diskusijos garso ir vaizdo įrašai, kurie vėliau iššifruoti ir išanalizuoti turinio analizės būdu. Fokusuotos grupinės diskusijos stenograma pridedama (Priedas nr. 4).

### 3. ĮTIKINĖJIMO METODŲ VEIKSMINGUMO TYRIMO REZULTATAI

Fokusuotos grupinės diskusijos įrašo stenogramos turinys analizuotas remiantis darbo teorinėje dalyje išdėstyta medžiaga, tyrimo rezultatai išdėstyti pagal teorinę schemą, kurioje įtikinėjimo metodai sąlyginai suskirstyti į penkias grupes: oratoriui būtinos charakteristikos, santykio su auditorija pasirinkimas, teksto konstravimas, lingvistinės priemonės, neverbalinė komunikacija bei balso valdymas.

Šio darbo fokusuotos grupinės diskusijos dalyvių citatos pateikiamos *kursyvu*, skliausteliuose nurodomas citatos autorius.

#### 3.1 Oratoriaus charakteristikų vertinimas

Darbo teorinėje dalyje teigiama, kad įtikinimo efektui pasiekti būtina, kad oratorius sugebėtų sudaryti klausytojams įspūdį, kad jam būdingas autoritetas, garbingumas arba patikimumas ir patrauklumas (gebėjimas patikti).

Atlikto tyrimo rezultatai patvirtina šį teiginį. Fokusuotos grupinės diskusijos dalyviai ne tik kad buvo linkę charakterizuoti oratorius būtent šiomis (ar artimomis, nurodančiomis į šias charakteristikas) savybėmis, bet ir itin daug dėmesio skyrė oratorių patrauklumui, jų išvaizdai.

Vienas svarbiausių bruožų, į kurių atkreipė dėmesį ir kurių buvo linkę įvertinti fokusuotos grupinės diskusijos dalyviai, yra oratoriaus *patikimumas*. Anot diskusijos dalyvių, oratorius, politikas turi kelti pasitikėjimą iš pirmo žvilgsnio.

Itin griežtai grupės dalyviai buvo linkę vertinti pirmojo kalbėtojo patikimumą. Šis kalbėtojas bandęs įrodyti naudą, kurią Vilniui atneš Europos kultūros sostinės titulas, iššaukė gana audringą diskusijos dalyvių nepasitikėjimą. Pirmiausiai grupės dalyviams įtarimų sukėlė itin pozityvi oratoriaus pozicija – jo kalba įvertinta kaip *per daug optimistinė* (Dalyvis nr. 2). Grupės dalyviai teigė, kad *viską įgyvendint tai bus labai sunku* (Dalyvis nr. 1) ir kad *toks jausmas, kad kalba ne apie Lietuvą, ne apie Vilnių* (Dalyvis nr. 4). Ši gana radikali teigiama pozicija grupės dalyviams asocijavosi su neįgyvendinamais pažadais, dar labiau klausytojus suerzino todėl, kad oratorius atrodė per daug įsitikinęs tuo, ką kalba: *jis atrodo per daug tikras tuo, ką sako. Ir tai gali paprastą žmogų, pavyzdžiui mane, kaip žiūrovą tai jau suerzintų per pirmas minutes* (Dalyvis nr. 4).

Kita vertus, nepatikimumo įspūdį žiūrovai buvo linkę aiškinti tuo, kad jų nuomone, šis oratorius nėra ekspertas, neturi pakankamų žinių apie tai, ką pasakojo savo kalboje: *jis kalba apie tai,*

*ko iš tikrųjų pats nežino* (Dalyvis nr. 4). Taigi, išpūdis, kad oratorius nėra to, apie ką šneka, specialistas ir gilus jo įsitikinimas tuo, ką sako, tikriausiai ir iššaukė grupės dalyvių įtarumą ir tokį griežtą nepasitikėjimą.

Nepatikimumo išpūdį sustiprino ir tai, kad grupės dalyvių nuomone, oratorius nėra kalbos, kurią skaitė autorius. Tokią nuomonę diskusijos dalyviai aiškino juos suerzinusiu pastebėjimu, kad pirmasis kalbėtojas *tiesiog perskaitė popieriuką* (Dalyvis nr. 2). Tai, kad oratorius skaitė, o ne sakė kalbą, lėmė ir gana griežtą jo ekspertiškumo ir intelektualumo įvertinimą: *tas žmogus, kuris rašė, yra protingas, o jis tik perskaitė* (Dalyvis nr. 7).

Diskusijos dalyvių nuomone, daugiau pasitikėjimo oratorius būtų pelnęs jei šnekėtų labiau kalbos turinį atitinkančioje aplinkoje (*būtų žymiai geriau, jeigu jis stovėtų prie kokio aplinkkelio, užsidėjęs šalną, žymiai daugiau jis tada man keltų to pasitikėjimo. Arba tada jis jau šnekėtų kažką apie kultūrą, o ne numatomus kelius ir tiltus* (Dalyvis nr. 5), *jeigu jisai būtų nuėjęs į aikštę, pasakęs, kad čia vyks koncertas, su vaikučiu koku pažaidęs...* (Dalyvis nr. 7). Šis kalbos turinio ir aplinkos neatitikimas nulėmė, kad diskusijos dalyviams atrodė, kad oratorius *nelabai supranta, ką šneka* (Dalyvis nr. 5).

Pirmasis oratorius ne tik kad nesudarė autoritetingo asmens išpūdžio, bet jam buvo priskirtos net gi tokios charakteristikos kaip *plevėsa* (Dalyvis nr. 4), *kaip politikas tikrai nerimtas* (Dalyvis nr. 6). Tokią grupės dalyvių reakciją iššaukė būtent kalbos skaitymas, o ne gyvas jos sakymas.

Vis tik diskusijos dalyviai svarstė, kad nepasitikėjimas šiuo oratoriumi – natūrali reakcija į pirmą kartą matomą žmogų (*gal čia dėl to, kad pirmą kartą gyvenime matau jį. jeigu jį dar 5-6 kartus pamatyčiau ekrane ir kitom temom kalbantį, va gal tada jis ir pradėtų kelt pasitikėjimą* (Dalyvis nr. 4).

Itin griežtai buvo įvertinta ir kalbėtojo išvaizda. Jaunesni diskusijos dalyviai (tiek vyrai, tiek moterys) buvo linkę tiesiogiai įvardinti jiems nepriimtinas kalbėtojo išvaizdoje detales: *jis yra praplikęs, stambus šiek tiek, [...] aprangą jis galėtų pasikeist kažkiek. Ji yra labai oficiali* (Dalyvis nr. 7), *aš iškart pasakiau „policininkas“ – taip atrodo* (Dalyvis nr. 5). Šiais išvaizdos elementais auditorija aiškino ir tai, kodėl šis kalbėtojas nesukėlė jiems simpatijos.

Tuo tarpu visiškai kitokią išpūdį sudarė antrasis kalbėtojas. Nors jo ekspertiškumas buvo įvertintas dar prasčiau: *sudaro tokį nesigaudančio politiko išpūdį, kad jis nesigauo situacijoje, nežino, apie ką pats šneka* (Dalyvis nr. 4), išvaizda įvertinta kaip pernelyg paprasta: *megztukas, marškinukai ir viskas* (Dalyvis nr. 1), taip pat atkreiptas dėmesys į tai, kad jis *plonas, su akiniais ir susikūprinęs* (Dalyvis nr. 7), grupės dalyviai visuotinai sutiko, kad antrasis kalbėtojas yra simpatiškesnis už pirmąjį. Tokio vertinimo šis kalbėtojas sulaukė todėl, kad atrodė nuoširdus. Ši išpūdį fokus grupės dalyviai aiškino išvaizdos stereotipais: *dėl to, kad su akiniais* (Dalyvis nr. 2), *na, jis toks su marškinukais – kaip*

*iš namų paimtas* (Dalyvis nr. 7). Taip pat šio kalbėtojo jaudulys prieš kamerą buvo pateisintas: *šitas berniukas yra labai natūralus, jis nieko dirbtino čia nedarė. Jam liepė kažką skaityti ir jis skaitė. Jis viską natūraliai padarė, jis nebandė iš savęs kažką padaryti* (Dalyvis nr. 7). Natūrali elgsena, jaudulys, sutapęs su išvaizdos elementais, kurie stereotipiškai laikomi reiškiančiais atitinkamus būdo bruožus, lėmė, kad antrasis kalbėtojas fokus grupei atrodė nuoširdus, šiltas, simpatiškas.

Natūralumas netgi lėmė tai, kad kai kurie fokus grupės dalyviai buvo linkę jį vertinti kaip potencialiai galintį įtikinamiau kalbėti, nei pirmasis oratorius (*šiaip jis įtikinamesnis negu pirmas būtu* (Dalyvis nr. 6), nors su pastarojo pozicija labiau sutinkama.

Autoritetingą įspūdį šiam kalbėtojui sudaryti sutrukdė jaunatviška jo išvaizda. Grupės dalyvių nuomone, *jam anksti dar į politiką* (Dalyvis nr. 4 ir nr. 7), *na, jis ne politikas – čia aišku. Dvyliktokas koks. Studentas gal* (Dalyvis nr. 6), *aštuoniolikinis...* (Dalyvis nr. 4). Taigi, jaunatviška išvaizda šiam kalbėtojui padėjo pelnyti simpatijas kaip žmogui, tačiau sutrukdė iškovoti autoritetą kaip oratoriui.

Kai kuriems diskusijos dalyviams taip pat atrodė, kad pastarajam kalbėtojui trūksta išsilavinimo: *mokslus baigt jam* (Dalyvis nr. 4), *po mokslų, 2-3 metų dar jam reikėtų* (Dalyvis nr. 6). Netgi tie, kurie buvo linkę šį kalbėtoją laikyti „mokslų graužiku“, kaip potencialų politiką, oratorių galėjo įsivaizduoti *tiktai po metų-dviejų – įgaus praktikos ir bus viskas gerai* (Dalyvis nr.1).

Įdomu tai, kad nors antrąjį kalbėtoją kai kurie fokus grupės dalyviai buvo linkę kritiškai vertinti dėl tariamo išsilavinimo trūkumo, šia prasme visiškai priešingo vertinimo sulaukė trečiasis kalbėtojas. Galimas jo išsilavinimo trūkumas buvo pateisintas, ar tiesiog tapo nebesvarbus: *man susidarė įspūdis, kad gal jis ir jokių mokslų nebaigęs, bet nebūtinai reikia būti baigus mokslus, kad galėtum dirbti politiku. Man jis atrodo, kad jis sugebėtų ir nebaigęs dirbti* (Dalyvis nr. 4).

Tokie palankūs trečiojo kalbėtojo vertinimai greičiausiai paremti asmeniniu jo patrauklumu. Itin teigiamai ir atvirai tai pripažino jaunesnio amžiaus fokus grupės dalyviai ir moterys (*man jis labai gražus buvo* (Dalyvis nr. 3), *man jo išvaizda labai... simpatiška* (Dalyvis nr. 4), *padarytas, kad merginos susilydytų* (Dalyvis nr. 7). Vis tik vertindami ir šio kalbėtojo išvaizdą fokus grupės dalyviai neišvengė stereotipų: *iš pradžių pagalvojau, kad čia koks Irako lyderis* (Dalyvis nr. 5).

Atlaidžiau buvo vertinamas ne tik šio oratoriaus išprusimas, bet ir jo amžius. Nors kai kurių fokus grupės dalyvių manymu, šis kalbėtojo amžius nedaug skirtųsi nuo prieš tai šnekėjusiojo, regis šiuo atveju, amžius nebebuvo pakankamai svarbus argumentas vertinant šio kalbėtojo autoritetą. Jam pavyko sudaryti pakankamai autoritetingo asmens įspūdį (*jau ir greičiausiai dirba kokioj savivaldybėj, geroje pareigoje* (Dalyvis nr. 6), nepaisant tariamo amžiaus.

Netgi įvardinti kažkokias tariamas šio oratoriaus charakterio savybes fokus grupės dalyviams buvo sunku. Į prašymą charakterizuoti kalbėtoją fokus grupės dalyviai teatsakė: *čia jau panašiau į politiką* (Dalyvis nr. 4). Diskusijos dalyviai net negalėjo aiškiai apsispręsti, ar šis kalbėtojas

atrodė nuoširdus, patikimas (*na, jis ne tiek kad nuoširdus...* (Dalyvis nr.1)). Vėliau įvardintas dar vienas bruožas – sumanus (*jis matyt, pakankamą žinių bagažą turi iš kažkur, sumanus atrodo* (Dalyvis nr. 4)). Kai kuriems fokus grupės dalyviams jis netgi kėlė aliuzijas į agresiją: *iš pradžių pagalvojau, kad čia koks Irako lyderis* (Dalyvis nr. 5), *jis vaikystėj mušdavosi* (Dalyvis nr. 7). Šio kalbėtojo asmeninis fizinis patrauklumas buvo vienas esminių kriterijų nulėmusių fokus grupės dalyvių atlaidumą vertinant kitas jo savybes, kurios jau nebebuvo tiek svarbios užkariaujant diskusijos dalyvių simpatijas.

Taip pat reikia pastebėti, kad būtent antrojo ir trečiojo oratorių išoriniai tipažai buvo itin artimi (vienodo amžiaus, tamsiaplaukiai, aukšti, vidutinio sudėjimo, ryškių veido bruožų, gana neoficialiai apsirengę). Nė vienas iš jų neturėjo kažkokių ypatingų fizinių bruožų, kurie objektyviai galėtų smarkiai skirti jų išorinį patrauklumą. Dėl to, galima manyti, kad vis tik skirtingą jų vertinimą lėmė ne tik šių dviejų oratorių išvaizda ir patrauklumas, bet ir jų kalbėjimas (kalbos įtikinamumas). Tuo tarpu pirmasis oratorius, kalbėjęs griežčiausiai, vartojęs sudėtingas formuluotes, daug duomenų (taip pat ir atrodęs griežčiausiai) susilaukė ir griežčiausio vertinimo. Taigi, šiuo atveju galima manyti, kad tai, kaip oratoriai pasakė savo kalbas, klausytojams taip pat buvo vienas svarbiausių kriterijų charakterizuojant kalbėtojus.

Vertindamas visų trijų oratorių būdo bruožus vienas diskusijos dalyvis pateikė labai iliustratyvų palyginimą: *su tuo studenčioku su akinukais galima važiuot į kaimą bulvių kept, su tuo pirmu – žiūrėt varžybas, o su šituo galima eit mergų kabint* (Dalyvis nr. 7). Tai rodo, kad įsivaizduojamas politikų charakteristikas auditorija yra linkusi įvertinti paprastų, kasdieniškų gyvenimiškų situacijų kontekste.

Kalbėtojų aprangos vertinimas parodė, kad oratorius turi rasti balansą tarp itin oficialios ir nepretenzingos aprangos. Nors pirmasis oratorius buvo kritikuojamas dėl pernelyg oficialios aprangos, sudariusios biurokrato išpūdį, antrajam kalbėtojui, fokus grupės nuomone, *turėtų tikt kaklaraištis* (Dalyvis nr. 3). Vertindami šį kalbėtoją, žiūrovai svarstė, kad *šitas jeigu būtų su kaklaraiščiu, būtų labai gerai* (Dalyvis nr. 1). Trečiajam kalbėtojui dėl išvaizdos auditorija priekaištų neturėjo (*normalūs gražūs marškiniai [...] užtai ir atrodo gerai* (Dalyvis nr. 7), tačiau buvo linkusi pasvarstyti, kad *jam tiktų ir marškiniai, ir kaklaraištis, ir švarkas* (Dalyvis nr. 2). Taigi, nors kasdieninė apranga padeda sudaryti nuoširdaus ir mielo žmogaus išpūdį, iš politiko auditorija vis dėl to tikisi šiek tiek solidumo.

Lyginant visų trijų oratorių charakterizavimą galima pastebėti, kad kalbėdami apie pirmąjį oratorių fokusuotos grupinės diskusijos dalyviai dažniau naudojo žodį „vyriškis“, apie antrąjį – „berniukas“, o trečiąjį vadino „vaikinu“. Tai taip pat iliustruoja, kaip auditorija pasirinko skirtingus, atrodytų, neutralius apibūdinimus, kurie vis tik šioje situacijoje nurodo ne tik kalbėtojo lytį, bet ir leidžia gana aiškiai identifikuoti tam tikras jų charakteristikas, priskirtas oratoriams fokusuotos

grupinės diskusijos dalyvių. Tai drauge yra ir grįžtamasis ryšys iš auditorijos – auditorijos susikuriamas santykis su kalbėtoju, kuris lemia, kaip jis bus vertinamas.

Apibendrinant galima teigti, kad auditorija iš tiesų svarbiausiomis oratoriaus charakteristikomis laiko kalbėtojo autoritetą ir patikimumą. Autoritetingumui svarbus tariamas kalbėtojo amžius, taip pat – įspūdis apie oratoriaus išsilavinimą, jo ekspertines žinias. Būtent ekspertinės žinios ir įspūdis, kad oratorius išmano temą, apie kurią šneka, padeda kalbėtojui atrodyti patikimam. Patikimumo įspūdžiui sudaryti taip pat labai svarbus kalbos turinio ir aplinkos, kurioje ji sakoma, atitikimas.

### 3.2 Santykio su auditorija vertinimas

Nors fokusuotos grupinės diskusijos metu auditorijai buvo pateikti video įrašai, o ne suteikta galimybė klausyti tiesiogiai auditorijai sakomų politinių kalbų, kiekvienas iš trijų oratorių daugiau ar mažiau siekė atkreipti ir išlaikyti auditorijos dėmesį, sukurti su ja palankų santykį.

Teorinėje darbo dalyje teigiama, kad palankų santykį su auditorija padeda sukurti kalbėtojo entuziazmas, teigiamai auditoriją nuteikia šypsena, akių kontaktas, įtraukti auditoriją padeda kreipimasis į klausytojus, šnekamosios kalbos elementų naudojimas, dialogo imitavimas (neturint tiesioginio kontakto su auditorija).

Pirmojo oratoriaus kalba buvo įvertinta kaip negyva. Būtent tokia, diskusijos dalyvių nuomone, laikytina kalba „*kai nėra kontakto su auditorija*“ (Dalyvis nr. 7). Paklausti apie tai, kas sukuria kalbėtojo kontaktą su auditorija, fokusuotos grupinės diskusijos dalyviai pirmiausiai įvardindavo akių kontaktą.

Diskusijos dalyviai pripažino, kad mažiausiai pastangų pritraukti ir išlaikyti jų dėmesį dėjo antrasis oratorius. Anot diskusijos dalyvių, *dėmesio jis visai neprikaustė (Tas pirmas vyriškis tai bent kažkiek tai. Į jį žiūrėjai – kažką matei, o šitas vaikinys – po pirmų minučių aš į jį jau nenorėjau žiūrėt* (Dalyvis nr. 3).

Tuo tarpu, trečiasis kalbėtojas sulaukė didžiausio auditorijos dėmesio (*čia jau nesinori perjungt televizoriaus* (Dalyvis nr. 4), *pirmiau beveik nesiklausiau, ką šnekėjo – nepritraukė dėmesio. O šitas pritraukė* (Dalyvis nr. 5). Diskusijos dalyviai pastebėjo ir šio kalbėtojo entuziazmą (*tas žmogus [...] labai užsidegęs, labai tikintis, labai gerai. Iškart pritraukia dėmesį* (Dalyvis nr. 7), energingumą (*energingas šitas. Anie tai tokie išsigandę* (Dalyvis nr. 5). Jis pritraukė diskusijos dalyvių dėmesį ir akių kontaktu, ir net gi ironija (*akių kontaktas yra, humoras* (Dalyvis nr. 3). Kai kurie diskusijos dalyviai net negalėjo įvardinti, kuo trečiasis kalbėtojas patraukė jų dėmesį, jiems atrodė, kad šis oratorius net gi nesistengė to daryti – jam taip tiesiog išėjo todėl, kad elgėsi natūraliai (*gal jis*

*nesistengė, bet... patraukė tikrai [...] tie du matėsi, kad vaidina, priverstinai daro, o šitas laisvai* (Dalyvis nr. 6).

Natūralumo trūkumas sutrukdė pirmajam kalbėtojui pasinaudoti šypsena kuriant teigiamą santykį su klausytojais – auditorija jo šypseną palaikė dirbtine (*Bent jau pirmas išpūdis buvo, kad jo šypsena yra tokia dirbtinė. Jis pats save vertė taip perskaityti, taip su šypsena, taip įtikinamai ir bandyt kitus įtikinti* (Dalyvis nr. 4), todėl ji netgi turėjo priešingą – erzinantį ir nepasitikėjimą keliantį efektą.

Kartais teigiama, kad oratoriaus žiūrėjimas tiesiai į kamerą gali atrodyti agresyvus ir sukelti atmetimo reakciją, o ne padėti sukurti palankų santykį su auditorija. Tačiau šio tyrimo rezultatai rodo, kad būtent žiūrėjimas tiesiai į kamerą leidžia imituoti akių kontaktą su auditorija, kuris padeda prikaustyti auditorijos dėmesį (*jis nebijo šnekėt, nebijo kameros. Neperskaitė tos kalbos, žiūri į kamerą* (Dalyvis nr. 5), sudaryti išpūdį, kad oratoriui svarbus klausytojų dėmesys (*ne kaip į sieną kalbėtų* (Dalyvis nr. 2).

Trečiojo oratoriaus kalboje taip pat buvo daugiausia dialogo imitavimo elementų: jis užduodavo retorinius klausimus, kreipdavosi į auditoriją, tarsi klausdamas jų nuomonės. Kadangi trečiasis oratorius dažniau nei kiti atsitraukdavo nuo teksto ir šnekėdavo savais žodžiais, jam pavyko pasinaudoti šnekamosios kalbos galia. Diskusijos dalyviai pripažino, kad *jis neskrajoja padebesiais, arčiausiai žmonių* (Dalyvis nr. 4).

Kita vertus įdomu tai, kad retoriniai klausimai, kaip dialogo imitavimas visiškai nepadėjo antrajam kalbėtojui. Jo kalboje taip pat buvo retorinių klausimų, kreipimosi į auditoriją, tačiau to diskusijos dalyviai visiškai nepastebėjo. Kadangi antrasis oratorius prastai intonavo, kalbėjo tyliai, neraiškiai, galima teigti, kad šie dialogo imitavimo metodai veiksmingi tik naudojami drauge su tinkamu balso valdymu.

Taip pat reikėtų pastebėti, kad akivaizdų auditorijos susierzinimą iššaukė pirmųjų dviejų oratorių nepasiruošimas kalbai. Antrąjį kalbėtoją šia prasme diskusijos dalyviai buvo linkę vertinti atlaidžiau dėl jaudulio (*Tai visa laimė, kad tas lapelis yra. Jeigu jo nebūtų, jis nebūtų nieko pasakęs. Būtų susinervavęs, supykęs, pasakęs „čia nesąmonė“ ir išėjęs. Šitas žmogus be lapelio jis negalėtų* (Dalyvis nr. 7). Tačiau pirmąjį kalbėtoją dėl to vertino itin griežtai (*jis tą kalbą skaitė, aš taip galvoju, arba pirmą, arba daugiausiai antrą kartą [...] tai jeigu jis būtų ją paskaitęs dešimtą kartą, tai jau variantas būtų link geresnio* (Dalyvis nr. 7). Ir nors fokus grupės dalyviai pripažino, kad pirmojo oratoriaus „*tokia kalba, čia jos negali atsiminti*“ (Dalyvis nr. 7), vis tik reikalavo geresnio pasiruošimo (*kalbą išmokti reikėjo* (Dalyvis nr. 7). Galima manyti, kad išpūdis, jog oratorius ruošėsi kalbai, leidžia auditorijai manyti, kad kalbėtojui svarbūs jo klausytojai. Todėl „atmestinis“ požiūris į pasiruošimą kalbai buvo taip kritiškai įvertintas diskusijos dalyvių.



Apibendrinant galima teigti, kad netgi filmuotai politinei kalbai yra itin svarbus kontaktas su auditorija. Jį padeda užmegzti akių kontakto imitavimas (žiūrėjimas į kamerą), teigiamai auditoriją nuteikia oratoriaus entuziazmas. Tuo tarpu dialogo imitavimo elementai yra veiksmingi tik naudojami drauge su kitomis auditorijos įtraukimo priemonėmis ir su atitinkamu intonavimu.

### 3.3 Teksto konstravimo, argumentavimo vertinimas

Visos trys kalbos, naudotos šiame tyrime, sukonstruotos remiantis teorinėje dalyje aprašomais teksto konstravimo principais. Visos kalbos sukonstruotos nuosekliai, logiškai. Visose jose pirmiausiai apibrėžta situacija, įvardinta problema, kreiptasi į auditoriją, išdėstyti argumentai, pabaigoje apibendrinta. Konstruojant visas tris kalbas buvo siekiama laikytis argumento struktūros. Nepaisant to, šios trys kalbos (kaip tekstai) fokusuotos grupinės diskusijos dalyvių buvo įvertintos labai skirtingai.

Teigiamai diskusijos dalyviai vertino pirmąją ir trečiąją kalbas. Pirmoji kalba dalyviams atrodė labiausiai argumentuota. Joje išsakytus teiginius fokus grupės dalyviai geriausiai įsiminė, juos aptarinėjo. Svarumo šiai kalbai suteikė racionalus auditorijos suvokimas, kad oratorius remiasi realiais ir patikimais atsakingų institucijų duomenimis (*Jis duomenis turi, pasiėmęs, vis tiek yra miesto vystymo planai, tai viskas iš to, tie skaičiai...* (Dalyvis nr. 1). Kartu diskusijos dalyviams atrodė, kad šis kalbėtojas nepasakė nieko naujo. Iš vienos pusės tai nulėmė faktas, kad grupėje buvo asmenų, turėjusių žinių apie projektą „Vilnius – Europos kultūros sostinė 2009“, tačiau galima manyti, kad toks vertinimas tikriausiai rėmėsi būtent numanomais oratoriaus naudotais informacijos šaltiniais (miesto planais), kurie laikomi daugiau ar mažiau žinomais visuomenei.

Nors šiam oratoriui grupės dalyviai buvo linkę ir prieštarauti (*Jis šneka apie tai, kad va mes būsime Europos kultūros sostinė, todėl bus nutiesti aplinkkeliai, tai jis pasakė nesąmonę* (Dalyvis nr. 7), klausytojai sutiko, kad šioje kalboje buvo šiek tiek manipuluojama oratoriaus palaikomai pozicijai palankiais duomenimis (*na, žmogus pasinaudojo situacija, tarsi čia jau viskas būtų Europos kultūros sostinei* (Dalyvis nr. 7), tačiau galiausiai auditorija vis tiek pritarė išsakytai nuomonei (*Na, kad visiems nuo to bus tik geriau, tai faktas kaip blynas* (Dalyvis nr. 7).

Neretai oratorių kalbos buvo vertinamos ne tiek pagal jų argumentų stiprumą, kiek remiantis jau turima nuomone apie tai, kas buvo dėstoma kalbose: *tekstas labai geras, sakyčiau, tikrai neblogas tekstas. Iš tikrųjų viską tvarkyt reikia, ir kelius, ir aplinkkelius, vis tiek reikia. Vis tiek žengiam į priekį* (Dalyvis nr. 6). Pavyzdžiui, antrojo oratoriaus kalboje vieniems trūko jo teiginių pagrindimo (*šitas pasakydamas, kad čia bus skylėti biudžetai, kad čia nusivilsime, paprasčiausiai tą ir tepasakė, bet pagrindimo kažkokio nelabai ir yra* (Dalyvis nr. 7), kitiems – pagrindimo pakako, nes oratoriaus pozicija buvo artima jų turimai nuomonei (*šitas tai tikrai mane daugiau įtikino, kad tikrai*

*įlysim į skolas – imsim paskolas, paskui viską reikės grąžinti [...] Mane tas tikrai labiau įtikino ir aš labiau galvoju apie tai* (Dalyvis nr. 1).

Griežčiausiai fokusuotos grupinės diskusijos dalyviai įvertino antrojo oratoriaus kalbą. Ji auditorijai pasirodė nenuosekli, prieštaringa (*matosi nesiriša jam, prieštarauja vidury kalbos ir galas. Pats sau atrodo prieštarauja*) (Dalyvis nr. 5). Galima teigti, kad tokį išpūdį auditorijai antrojo oratoriaus kalba sudarė dėl to, kad jis neužmezgė kontakto su klausytojais, šiems sunku buvo išlaikyti dėmesį ir sekti tyliai, neraiškiai sakomą oratoriaus kalbą (nors ji buvo taip pat sukonstruota remiantis tais pačiais struktūros ir argumentacijos principais kaip ir kitos dvi). Per tyliai, neraiškiai, pasakyta kalba, kurios diskusijos dalyviams buvo net sunku klausyti, nepateisino teksto konstravimo metodų, naudotų ir šioje kalboje.

Trečiojo oratoriaus kalba diskusijos dalyviams atrodė lengvai įsimenama (*čia jau gali prisiminti viską, ką jis sakė*) (Dalyvis nr. 7), tačiau jos nuoseklumą ir argumentaciją diskusijos dalyviams buvo sunku įvertinti. Ji vertinta pagal turimą nuomonę (*na, gal per daug pesimistiškai. Jeigu tokie visi bus tai tam mūsų mieste...nieko nepadarysim, atsisėsime ir verksim visi tada. Nesąmonė*) (Dalyvis nr. 6), *nu man šito kalba tai gal labiausiai patiko. Mano amžiui tai toks... va kai jis palietė, kad statysim kultūros centrus, bet kas juos lankys?* (Dalyvis nr. 1). Šios kalbos (kaip teksto) vertinimą užgožė oratoriaus išvaizdos, ekspresijos vertinimas.

Apskritai, vertinti kalbų nuoseklumą ir argumentaciją diskusijos dalyviams buvo nelengva. Praktiškai vienintelis diskusijos dalyvis, turėjęs daugiau informacijos politinių kalbų tema, gebėjo įvertinti oratorių argumentų stiprumą. Dažniausiai fokus grupės dalyviai kalbos tekstus vertino remdamiesi išankstine ir labai bendra nuomone aptariamais klausimais. Netgi vienos ar kitos kalbos nuoseklumo ir loginės sekos įvertinimą lėmė tai, kiek oratoriams pavyko pritraukti auditorijos dėmesį kitais (periferinio įtikinėjimo) metodais.

Čia galima prisiminti ir teorinėje darbo dalyje išsakytą socialinės psichologijos specialistų (Nelson 2005) pastebėjimą, kad oratorių argumentaciją vertinti auditorija labiau bus linkusi tuomet, jei bus motyvuota. Šiuo atveju, auditorijos su kalbėtojais nesiejo jokia bendra identifikacija (nė vienas iš kalbėtojų nebuvo pažįstamas nė vienam iš diskusijos dalyvių), jie neatstovavo jokios politinės jėgos, su kuria diskusijos dalyviai galėtų identifikuotis, galiausiai, šie oratoriai auditorijos vertinti kaip „netikri“ (geriausiu atveju galbūt būsiami) politikai, taigi ne tie, už kuriuos iš tikrųjų reikėtų balsuoti ir kurie galėtų lemti politinius procesus šalyje. Galima manyti, kad dėl to auditorija buvo linkusi daug daugiau dėmesio kreipti į periferinius įtikinėjimo metodus, o ne racionaliai vertinti kalbėtojų argumentaciją.

### 3.4 Lingvistinių priemonių naudojimo poveikis

Šiame darbe aptariamos įvairios lingvistinės priemonės, pradedančios praturtinti tekstą, padaryti jį aiškesnį ir įtikinamesnį. Toks tekstas turi rasti sąsajas su klausytoju, apeliuoti į jo patirtis ir emocijas. Tekstui poveikimo prideda veikiamoji nuosaka, teigiamos formuluotės, šnekamosios kalbos elementai, skaičių, faktų naudojimas kalboje.

Būtent į teksto aiškumą, minties išraiškos paprastumą pirmiausia atkreipė dėmesį fokusuotos grupinės diskusijos dalyviai. Pozityviausios reakcijos sulaukė trečiojo oratoriaus kalba (*tekstas jo buvo [...] ne paukščių kalba parašytas [...] Tu gali jo klausyt nes jis aiškiai kalba* (Dalyvis nr. 4). Ši kalba auditorijai atrodė ir konkrečiausia (*konkretumo pas šitą daugiausiai* (Dalyvis nr. 1). Tokios teigiamos reakcijos trečiasis oratorius sulaukė todėl, kad jo kalba labiausiai iš visų trijų apeliavo į klausytojų patirtį, emocijas (*jis kalba... apie tai, ką mes galvojam* (Dalyvis nr. 2), *apie ką mes galvojam. Jis pataikė į tą vietą, kur skauda* (Dalyvis nr. 1).

Diskusijos dalyviams patiko trečiojo kalbėtojo gebėjimas savo kalboje aptariamą problemas paversti kiekvienam žmogui aktualiais, gyvenimiškais, artimais auditorijos patirčiai klausimais. Didelių planų išreiškimas svarstymais, kaip tai paveiks miesto gyventojus, leido ir „priartinti“ pačią kalbos problematiką prie žmogaus, ir išreikšti ją aiškiau, suprantamiau (*tekstas jo buvo arčiausiai žmogaus [...] priimtinas kiekvienam. [...] Ir neskraido padebesiais. Realiai, gyvenimiškai* (Dalyvis nr. 4). Tuo tarpu kiti kalbėtojai, nesugebėję savo kalbos taip priartinti prie auditorijos interesų, sulaukė kritikos (*šitas kalba vaikščiodamas žeme, o anie skraido kažkur tai* (Dalyvis nr. 1).

Kai kurie diskusijos dalyviai teigė, kad trečiojo oratoriaus kalba jiems nebuvo aktuali, bet greičiau dėl savo turinio, o ne dėl minčių išraiškos formos (*apie tai, ką jis šnekėjo, tai gal ne mano amžiui tai klausytis, aš gal kitaip truputį įsivaizduoju... aktualu, bus po dešimt metų kai turėsiu tris vaikus* (Dalyvis nr. 3). Tokios nuomonės laikėsi jauniausi fokusuotos grupinės diskusijos dalyviai.

Kita vertus, būtent paprastumo, konkretumo ir priartinimo prie gyvenimiškų problemų auditorijai trūko ir antrojo oratoriaus kalboje. Anot vieno fokus grupės dalyvio, *aš jo vietoj būčiau iškart pasakęs, kad geriau vaikų žaidimo aikšteles sutvarkyt, negu aikštes kažkokias statyt, ar plazminius ekranus įrenginėt, nes mano vaikas iš Pilaitės ar iš Balsių ir 22 val. jau autobusai nebevažiuoja ir jis neatvažiuos tų ekranų pažiūrėt* (Dalyvis nr. 7). Vis tik mažiau priekaištų šia prasme diskusijos dalyviai turėjo pirmajam kalbėtojui. Jo atveju labiau akcentuotas kalbos turinio ir aplinkos, kurioje šnekama neatitikimas (*jeigu jisai būtų nuėjęs į aikštę, pasakęs, kad čia vyks koncertas, su vaikučiu koku pažaidęs, va tada...* (Dalyvis nr. 7). Taigi, atrodo, kad būtent iš kritiškų kalbų auditorija labiausiai tikisi paprastumo, artumo jų patirčiai ir emocijoms.

Itin įdomias fokusuotos grupinės diskusijos dalyvių reakcijas iššaukė oratorių kalbų pozityvumas ar negatyvumas. Pirmiausia reikia atkreipti dėmesį, kad diskusijos dalyviai suklydo vertindami oratorių pozicijas. Neigiamiausiai nusiteikusių Europos kultūros sostinės titulo atžvilgiu buvo palaikytas antrasis oratorius (*jis opozicijoj yra* (Dalyvis nr. 7), *per daug pesimistiškai nusiteikęs ir per daug pesimistiškai bando nuteikti* (Dalyvis nr. 4), nors iš tiesų jo kalba nebuvo tiek negatyvi nei turinio, nei naudotų formuluočių atžvilgiu. Trečiojo kalbėtojo pozicija buvo radikaliausiai neigiama, labiausiai kritiška, jo tekste buvo daugiausiai neigiamą atspalvį turinčių žodžių (pvz.: „kiršinimas“, „rietenos“, „nuostolingas“, „beviltiško projekto“, „nesėkmėmis, konfliktais, susipriešinimu, neskaidrių pinigų valdymu“, „švaistymusi ir korupcija“), tačiau jo kalba įvertinta kaip *ne per daug pesimistiška* (Dalyvis nr. 4). Taigi, galima daryti išvadą, kad tokį klaidingą pozicijų supratimą lėmė ne patys tekstai, ne tai, kaip jie parašyti, bet oratorių elgsena - tai, kaip tekstai buvo perskaityti. Trečiojo kalbėtojo entuziazmas sudarė klaidingą išpūdį apie skaitomą tekstą, o antrojo kalbėtojo jaudulys, tylus balsas, susikaustymas privertė klausytojus manyti, kad ir jo kalbos tekstas yra labiausiai neigiamas.

Įdomu tai, kad kai kuriems fokusuotos grupinės diskusijos dalyviams pati pirmojo oratoriaus kalba buvo priimtinesnė pirmiausia todėl, kad yra optimistiška (*būkim optimistai. Reikia kurt savo miestą. Tai juk vis tiek, ar Europos centras, ar kiekvieną dieną dirbam, gražinam* (Dalyvis nr. 6), o nepriimtinos antrojo ir trečiojo kalbėtojų pozicijos buvo būtent dėl savo neigiamumo (*Koks politikas kai jam viskas blogai?* (Dalyvis nr. 5), *Verkimas ir verkimas be jokio optimizmo [...] Man nepatinka verkšlenimas. Tekstas nepatiko visiškai* (Dalyvis nr. 6). Optimistinei kalbai palankesni buvo vyrai ir jauniausia fokus grupės diskusijos dalyvė. Tuo tarpu moterys (ypač vyriausia diskusijos dalyvė) nepatikliai žiūrėjo į pirmojo kalbėtojo optimizmą (*per daug optimistinė* (Dalyvis nr. 2), *čia labai gražiai kalbėjo, bet tą viską įgyvendint tai bus labai sunku* (Dalyvis nr. 1), *jo kalbos per daug optimistinės* (Dalyvis nr. 4). Teisingesni žodžiai joms atrodė pasakyti antrojo ir trečiojo oratorių lūpomis (*man atrodo teisingiau kalbėjo. Pirmasis labai optimistiškai dėl lėšų, dėl visko, o šitas tai tikrai mane daugiau įtikino* (Dalyvis nr. 1), *šiaip tiesos jis pasakė ko gero daugiau* (Dalyvis nr. 2), *aš juo patikėčiau* (Dalyvis nr. 4).

Šiame tyrime pasitvirtino šnekamosios kalbos elementų vartojimas politinėje retorikoje. Grupės dalyviai pripažino, kad kalbėtojas, kaip *asmenybė atrodytų visai kitaip, jeigu šnekėtų savais žodžiais* (Dalyvis nr. 7). Šnekamoji kalba padeda sukurti tampresnį ryšį su klausytojais, juos sudominti (*būna ima ir patraukia, šneka įdomiai, dažniausiai tai būna, kai žmogus pasakoja betarpiškai* (Dalyvis nr. 7). Šnekamoji kalba, kurios pritrūko pirmiesiems dviems oratoriams, būtų sudariusi laisvumo, natūralumo išpūdį (*reikėtų, kad taip laisvai šnekėtų* (Dalyvis nr. 3). Gyvas šnekėjimas, gebėjimas atsitraukti nuo parašyto teksto ir savais žodžiais išreikšti mintį buvo teigiamai įvertintas trečiojo oratoriaus kalboje (*jis stengėsi paskaityt kokius du sakinius ir pasakyt pačią mintį. Galbūt kartais ne žodis į žodį, bet labai puikiai viskas gavosi* (Dalyvis nr. 7). Auditorija būtų linkusi pozityviau reaguoti

į netobulą kalbos pasakymą (*gali užsikirtinėti, gali dar kažką, mekenti* (Dalyvis nr. 4), bet tai priimtu kaip natūralų, tikrą šnekėjimą (*politikai taip daro, bet daro tai natūraliai ir tada verčia tikėti bent jau tu, kad tai jis pats sako* (Dalyvis nr. 4).

Svarumo oratorių kalboms pridėjo realybei ekvivalentiškų požymių vardijimas kalbose. Pirmojo ir trečiojo oratorių kalboms įtikinamumo pridėjo konkrečių skaičių, sumų išvardijimas, tokių duomenų naudojimas pagrindžiant savo argumentus (*žmogus [...] aiškino, kaip čia viskas bus, bent jau rodė skaičius kažkokius, bent jau bandė išaiškinti, kaip čia viskas atrodo, kaip bus, kiek čia yra pinigų, suplanuota viskas, viskas tvarkinga* (Dalyvis nr. 7), tokių duomenų, diskusijos dalyvių nuomone, pritrūko antrojo kalbėtojo teiginiuose (*šitas pasakydamas, kad čia bus skylėti biudžetai, kad čia nusivilsime, paprasčiausiai tą ir tepasakė, bet pagrindimo kažkokio nelabai ir yra* (Dalyvis nr. 7), *jisai sakė „nesu tikras“, bet nepasako, kodėl „nesu tikras“* (Dalyvis nr. 4).

Įdomu ir tai, kad pirmasis ir trečiasis oratoriai savo kalbose naudojo praktiškai identiškus skaičius ir duomenis, tačiau interpretavo juos taip, kad informacija būtų palanki jų atstovaujamai pozicijai. Tačiau nepaisant to, kad naudoti duomenys ir skaičiai šiose kalbose buvo identiški, klausytojams atrodė, kad konkrečiausia buvo trečiojo oratoriaus kalba (*konkretumo pas šią daugiausiai* (Dalyvis nr. 1).

Apibendrinant galima teigti, kad skaičių, faktų naudojimas tekste suteikia pačiam tekstui svarumo, klausytojams tokiais duomenimis pagrįsta nuomonė atrodo konkretesnė, rimtesnė. Tačiau tokie duomenys turėtų būti paverčiami paprastais, aiškiais, klausytojams aktualiais klausimais, apeliuojančiais į jų emocijas, duodančiais paprastus atsakymus. Kitaip tariant, argumentai, netgi pagrįsti konkrečiais skaičiais ir duomenimis, nebus įtikinantys, jeigu liks sudėtingi ir nepakankamai paprasti bei gyvenimiški.

Auditorija teigiamai priima šnekamąją kalbą, netgi tikisi jos iš oratoriaus, kuris nori atrodyti patikimas. Tačiau tyrime nepasitvirtino teigiamų ir neigiamų formuluočių vartojimo rekomendacijos. Trečiojoje kalboje gausiai naudotos neigiamos formuluotės ir neigiamos prasmės atspalvį turintys žodžiai ne tik kad nesumažino teksto įtikinamumo, bet galima manyti, netgi prie jo prisidėjo. Galbūt šią išlygą galima paaiškinti tuo, kad neigiamos formuluotės gali būti veiksmingos kritiškame tekste.

### 3.5 Neverbalinės kalbos ir balso valdymo svarba

Teigiama, kad įtikinamai kalbai itin svarbūs neverbaliniai signalai, kuriuos siunčia kalbėtojas, taip pat tinkamas kalbėjimo greitis, daromos pauzės, tinkamai parinktas šnekėjimo garsas ir intonavimas.

Šis tyrimas patvirtino, kad oratoriui labai svarbu tinkamai gebėti valdyti savo neverbalinę kalbą (gestus). Kita vertus paaiškėjo, kad jais negalima ir piktnaudžiauti – labai svarbu, kad gestai būtų natūralūs ir tinkami konkrečiu atveju.

Pirmoje kalboje vieni diskusijos dalyviai pastebėjo gestus (*jis stengėsi [...] gestikuluot kažkiek tai* (Dalyvis nr. 7), kitiems šis kalbėtojas atrodė susikaustęs (*Jis susikaustęs, toks nelaisvai bendraujantis* (Dalyvis nr. 1), nepatiko jo laikysena (*Stovėseną, laikyseną nepatiko* (Dalyvis nr. 3). Tuo tarpu peržiūrėję trečiąjį įrašą, diskusijos dalyviai teigė, kad *jau buvo pasiilgę gestų* (Dalyvis nr. 7). Įdomu, kad gestikuliacijai ir laisvesnei natūralesnei laikysenai palankesnė buvo pirmojo oratoriaus padėtis – jis šnekėjo stovėdamas, todėl turėjo daugiau erdvės gestams, galėjo netgi judėti. Tačiau jo gestai buvo ramūs, rankų judesiai mažos amplitudės, jį kažkiek varžė oficialesnė apranga. Tuo tarpu antrojo kalbėtojo gestai buvo platūs, staigūs, dėl to žymiai ryškesni. Nepaisant to, pirmojo kalboje auditorijai trūko vizualiai veikiančių dėmesio pritraukimo priemonių (*jis perskaitė tarsi tai būtų laikraščiu apžvalga, ir paėmė straipsnį ir jį perskaitė. Tai ryte lovoj prabudęs gali klausyt ir nereikia žiūrėt* (Dalyvis nr. 7).

Pirmojo oratoriaus kalba auditorijai pasirodė ir per ilga (nors visos trys kalbos truko 4,5 – 5 minutes). Anot vieno diskusijos dalyvio, nepaisant to, kad laiko atžvilgiu ta kalba nebuvo ilga, jam *jau atsibodo ją žiūrėti* (Dalyvis nr. 5). Greičiausiai tokį įspūdį taip pat sudarė ramus balso tonas, gana lėtas kalbos skaitymo tempas, ramus gestikuliacijimas.

Taip pat reikia pastebėti, kad nors trečiojo kalbėtojo neverbalinė kalba bendrai buvo įvertinta geriau, diskusijos dalyviai labai aiškiai atkreipė dėmesį į nenatūralų gestą – rankos dėjimą prie širdies. Jis iš tiesų atrodė nenatūralus ir diskusijos dalyvių tai buvo aiškiai įvardinta. Taigi, galima teigti, jog tam, kad gestas turėtų poveikį, jis turi būti ne išmoktas ir pritaikytas, bet jo intencija turi būti natūrali.

Be to, šis gestas diskusijos dalyviams atrodė netinkamas šiai kalbai. Toks nevebalinis signalas gali būti laikytinas perdėtu. Anot diskusijos dalyvių, *prie širdies ranką tik bažnyčioj deda, prie galvos reikėjo tada dėti* (Dalyvis nr. 7). Toks gestas, kuris turėjo reikšti nuoširdumą, buvo nenatūralus, ir netiko šioje kalboje.

Antrojo oratoriaus, sulaukusio daugiausia kritikos ir dėl neverbalinės kalbos, aptarimas labai išryškino balso valdymo svarbą politinėje retorikoje. Diskusijos dalyvių nuomone, jis šnekėjo per tyliai, neraiškiai. Dėl to, jo pati jo kalba atrodė neaiški (*į jį jau nenorėjau žiūrėt [...] nei klausyt, nes nesupratau, ką jisai šneka. Negirdėjau [...] Susikaupt reikėjo, kad išgirsti, ką jis šneka* (Dalyvis nr. 3). Auditorijos nuomone, jam reikėjo kalbėti greičiau, griežtesniu tonu, kuris turėtų sutapti su kalbos, kurią sako oratorius, turiniu (*jam reikėtų pašnekėt greičiau, jeigu kritikuoja – tai šiek tiek griežtesniu tonu* (Dalyvis nr. 7).

Netinkamas antrojo kalbėtojo intonavimas taip pat trukdė klausytojams sukaupti dėmesį, įsigilinti į tai, ką jis šneka (*Nes norint skaityt kalbą reikia intonacija atskirt sakinio pradžių ir pabaigą, o jam kartais pabėgdavo. Ties tašku jis ne visada sugebėdavo sustot. Jis skaito skaito, du žodžius pasako, įkvepia, atrodo, kad ten taškas turėtų būt, o jis nesustoja prie taško, varo toliau. Tai tas mintis pagaut... sudėtingiau, negu prieš tai kalbėjusio* (Dalyvis nr. 7).

Trečiojo oratoriaus kalba pasakyta garsiau nei pirmosios dvi, raiškesniu tonu, aiškiai intonuojant. Tai paliko įspūdį diskusijos dalyviams. Šis oratorius fokus grupės nuomone, netgi *kalbos dovaną turi* (Dalyvis nr. 1). Įvertinta ir jo dikcija, ir balsas, ir raiški kalba. Jo kalba buvo apibūdinta kaip *audringa* (Dalyvis nr. 2). Galiausiai diskusijos dalyviai netgi nusprendė, kad trečiasis oratorius *galėtų apie bet ką pašnekėt, [...] bet kokį tekstą paskaityt ir įtikintų* (Dalyvis nr. 5).

Čia galima grįžti prie jau aptarto teksto konstravimo ir argumentų svarumo įvertinimo kalbose. Kaip jau buvo minėta, diskusijos dalyviai antrojo oratoriaus kalbą įvertino prasčiausiai ir nuoseklumo, logiškumo prasme. Tą lėmė būtent prasčiausias šio oratoriaus balso ir neverbalinių signalų valdymas. Pastarasis fokusuotos grupinės diskusijos dalyvio pastebėjimas, kad kalbos dovaną turintis oratorius galėtų įtikinti perskaitęs bet kokį tekstą, išryškina balso valdymo ir neverbalikos svarbą teksto konstravimo kanonų atžvilgiu ir dar kartą paaiškina, kodėl šiais kanonais remiantis parašytos kalbos buvo įvertintos taip skirtingai.

Fokus grupė atkreipė dėmesį ir į pauzių svarbą kalboje. Štai pavyzdžiui, antrasis kalbėtojas, pauzes daręs ne vietoje, arba per ilgas arba per trumpas ne tik kad erzino klausytojus ir trukdė jiems suprasti tekstą, bet ir sustiprino jaudulio, nemokėjimo kalbėti viešumoje įspūdį (*jis kvėpuot nemoka normaliai, pasako kelis žodžius ir viskas. Nežino, kada įkvėpt* (Dalyvis nr. 3). Tuo tarpu, trečiojo oratoriaus pauzės buvo logiškos, tinkamose vietose ir padėjo jo kalbos aiškumui. Trečiojo oratoriaus pauzės taip pat buvo natūraliausias. Kadangi jis mažiausiai skaitė kalbą, o šnekėjo tik retsykais pažvelgdamas į užrašus, natūralus kalbėjimas, minčių formulavimas lėmė ir tai, kad oratorius natūraliai darydavo logines pauzes, kai kiti šnekėtojai nutildavo ne vietoje ir ne laiku (pavyzdžiui, pametę mintį tekste, kurį skaito).

Taigi, galima teigti, kad politinėje retorikoje neverbalinės kalbos svarba turi būti įvertinta atsižvelgiant į tai, kad auditorija sugeba pastebėti gesto natūralumą ir įvertinti jo tinkamumą konkrečiu atveju. Taip pat kalbai itin svarbi aiški dikcija, pakankamai garsus balsas. Tinkamas intonavimas ir pauzių darymas padaro kalbą aiškesnę, o tyliai, neraiškiai, neteisingai intonuojama kalba klausytojus erzina, trukdo sukaupti dėmesį ir neišlieka atmintyje. Be to, šnekėjimo garsas, balso tonas, pauzės turi atitikti sakomos kalbos turinį (pozityvumą ar negatyvumą, kritiką ar pagyras, griežtą ar nuosaikią pozicijas).

### 3.6 Papildomos tyrimo išvalgos

Apžvelgus darbe analizuojamų įtikinėjimo metodų veiksmingumo analizės rezultatus, galima paminėti papildomas išvalgas, prie kurių atvedė šis tyrimas.

Atskirai verta aptarti oratoriaus išvaizdos faktorių, kuris tiesiogiai nebuvo tiriamas, tačiau jo svarba vertinant tyrimo rezultatus pasirodė nepaprastai didelė. Patrauklumas netgi užgožė autoriteto ir patikimumo svarbą. Be to, vertindami kalbėtojų išvaizdą diskusijos dalyviai rėmėsi gajais stereotipais ir atsižvelgdami į tam tikrus išvaizdos elementus, stereotipiškai siejamus su tam tikromis charakteristikomis, buvo linkę kalbėtojams priskirti atitinkamus būdo bruožus.

Sociologai pastebi, kad žmonės linkę stereotipiškai vertinti visuomenės lyderius: fiziškai patraukliems visuomenės lyderiams priskiriami teigiami bruožai ir savybės, o pavyzdžiui, lyderiams, kurie atrodo nepakankamai inteligentiški, ir kiti priskiriami bruožai yra neigiami (Glynn 1999).

Stereotipinis patrauklios išvaizdos siejimas su pozityviais būdo bruožais neretai aprašomas ir pagrindžiamas tyrimų rezultatais. Štai pavyzdžiui, vienas tyrimas analizavo stereotipą įvardintą kaip „tai, kas yra gražu, yra ir gera“. Šio tyrimo metu vyrai ir moterys, patalpinti atskirose patalpose, buvo informuoti, kad bus tiriamas susipažinimo procesas, t.y. vyrai ir moterys turės bendrauti vieni su kitais telefonu. Prieš tai tyrimo dalyviai buvo paprašyti užpildyti anketas, kuriose turėjo pateikti glaustą informaciją apie save, ir kurios turėjo būti perduotos priešingos lyties tyrimo dalyviams, kad šie galėtų gauti pradinę informaciją apie asmenis, su kuriais teks bendrauti telefonu. Kiekvienam vyrui buvo įteikta po moters anketą, prie kurios buvo pridėta nuotrauka. Natūralu, kad vyrai pamanė, jog prie anketos jiems pateikta nuotrauka moters, su kuria jiems teks bendrauti telefonu. Iš tiesų, prie anketų buvo pridėtos specialiai atrinktų modelių nuotraukos. Pusė tyrime dalyvavusių vyrų su anketomis gavo nuotraukas moterų, vertintinų kaip „aukšto patrauklumo lygio“, kita pusė – nuotraukas moterų, vertintinų kaip „žemo patrauklumo lygio“.

Tyrimo rezultatai parodė, kad vyrai, kurie gavo patrauklių moterų (tariamų telefoninio bendravimo partnerių) nuotraukas, pabendravę moterimis, kurių anketas buvo gavę, įvertino jas kaip „draugiškas, išlaikančias pusiausvyrą, turinčias humoro jausmą ir socialiai patyrusias“. Tuo tarpu vyrai, manę, kad bendrauja su nepatraukliomis moterimis, pavaizduotomis gautose fotografijose, jas apibūdino kaip „nedraugiškas, keblias, rimtas ir socialiai nepatyrusias“. Negana to, šie stereotipiniai vertinimai lėmė ir tai, kaip vyrai telefonu bendravo su moterimis, kurias manę esančias patrauklias ar nepatrauklias (Glynn 1999).

Taigi, šio tyrimo rezultatais galima paaiškinti iš šio darbo fokusuotos grupinės diskusijos metu išryškėjusią tendenciją oratorius vertinti teigiamai ar neigiamai, remiantis išpūdžiu apie jų fizinį patrauklumą.

Auditorijos polinkis oratoriams suteikti tam tikrus būdo bruožus, remiantis išorinėmis detalėmis taip pat gali būti paaiškintas stereotipų teorija. Sociologai ir psichologai stereotipą apibrėžia



kaip „paplitusį darinį įsitikinimų, kad tam tikri bruožai yra charakteringi tam tikrai socialinei kategorijai“. Iš principo, stereotipas yra generalizacija, taikoma tam tikrai socialinei kategorijai. Stereotipas taip pat yra informacijos užkodavimo būdas (Glynn 1999). Stereotipai nebūtinai ateina iš žmogaus asmeninės patirties. Jie dažnai sklinda kitų žmonių pasakojimų dėka, daug stereotipų eksploatuoja žiniasklaida.

Stereotipas dažnai sąlygoja nuomonę apie kitus ir elgesį su jais. Tokiais atvejais, kai žmogaus neįmanoma gerai pažinti (tam trūksta laiko ar kitų galimybių) stereotipas pasitarnauja kognityviniam procesui. Aiškiausiai pastebimi elementai lemia, kad asmeniui priskiriame tam tikrą tipą (stereotipą), o tai leidžia „užpildyti visą paveikslą“ charakteristikomis, kurios asocijuojamos su tuo stereotipu, kurį priskyreme. Specialistai pastebi, kad vienas ryškiausių tokių stereotipų buvo taip vadinamasis „kriminalinis tipas“, kuomet XIX a. pab. – XX a. pr. visuomenėje buvo gajį nuostata, kad nusikaltėlis gali būti atpažįstamas vien tik iš išvaizdos (Glynn 1999).

Tyrime išryškėjo auditorijos polinkis nepažįstamus, pirmą kartą matomus asmenis, skaičiusius politines kalbas, gretinti su pažįstamais politikais. Štai pavyzdžiui, antrasis kalbėtojas buvo pavadintas „Imbrasu jaunesniuoju“ (Vilniaus miesto tarybos narys, buvęs Vilniaus miesto meras), taip pat „Murza“ (nacionalistinių pažiūrų marginalinės partijos vadovas). Trečiasis kalbėtojas buvo palygintas su A. Zuoku (Vilniaus miesto meras) ir V. Šustausku (buvęs Seimo narys). Tokias asociacijas diskusijos dalyviai buvo linkę aiškinti tyrimo oratorių kalbėjimo manieros, gestikuliacijos panašumu į šiuos politikus.

Taip pat reikia pastebėti, kad antrojo oratoriaus lyginimas su Murza drauge reiškė ir galimo šio oratoriaus vaidmens politikoje įvardijimą (*negalėtų būti politikas* (Dalyvis nr. 4), *galėtų galėtų. Va, pavyzdžiui, Murza kaip yra [...] panašiai kaip Murzos lygio. Jis opozicijoj yra...* (Dalyvis nr. 7)).

Šį išvalga – auditorijos polinkis tipizuoti politikus – gali būti naudinga naujiems, būsiamiems politikams. Auditorija naują, nepažįstamą veidą bus linkusi arba vertinti stereotipiškai, arba tipizuoti ir palyginti su kažkokia jau žinoma asmenybe. Abiem atvejais auditorija išskirs ryškiausią politiko bruožą, pagal kurį jį būtų galima identifikuoti su kuo nors jau pažįstamu.

Tokiu auditorijos polinkiu asocijuoti ir tipizuoti kartais pasinaudojama politikoje. Štai pavyzdžiui, dešimtojo dešimtmečio pradžioje Lietuvoje Tėvynės sąjungos (konservatorių partijos) moterys buvo pamėgę perlų vėrinius. Šis papuošalas taip pat buvo mėgstamas M. Thacher, su kuria greičiausiai norėta asocijuotis šiuo atveju. Deja, tokia asociacija neveikė, tikriausiai tai buvo nepakankamai ryškus bruožas, pernelyg tolina asociacija. Su „Geležine ledi“ dažniau buvo asocijuojama K. Prunskienė, tačiau ne tiek dėl išorinio panašumo, kiek dėl užimamų pareigų (buvo pirmoji ministrė pirmininkė).

Beje, būtent tokiu ryškių bruožų pastebėjimų ir eksploatavimu remiasi politinė satyra. Štai pavyzdžiui, Lietuvoje populiaru humoro laida „Dviračio šou“ kuria personažus, kurie vaidina ir parodijuoja realius politikus. Tokio personažo kūrimas remiasi būtent ryškiausių politiko bruožų (išvaizdos elementų, šnekėjimo manieros, gestų, eisenos, pamėgtų frazių ir pan.) identifikavimu ir atkartojimu. Patys laidos kūrėjai pripažįsta, kad sunkiausiai sekasi kurti personažus, neturinčius kokio nors labai aiškaus ir charakteringo bruožo (vienas iš sunkiausiai šios laidos kūrėjams pamėgdžiojamų politikų yra A. Zuokas).

Paprašyti įvertinti oratorius, diskusijos dalyviai dažnai sunkiai juos charakterizavo, nedrįsdavo daryti vienareikšmių išvadų (*na, kai nežinau žmogaus kelio politikoje, jo raidos...* (Dalyvis nr. 6). Kai kurie dalyviai, charakterizavę oratorius darydavo išlygą, kad gal pamatę juos daugiau nei vieną kartą, pakeistų savo nuomonę (*aš pagalvojau, kad jeigu jį dar 5-6 kartus pamatyčiau ekrane ir kitom temom kalbantį, va gal tada jis ir pradėtų kelt pasitikėjimą* (Dalyvis nr. 4).

Taigi, kalima manyti, kad auditorija, pirmą kartą matanti asmenį, kalbantį politinėmis temomis, yra linkusi pagal pirmą išpūdį sugretinti jį su kokiu nors jau pažįstamu politiku, taip pat įvertinti oratorių priskirdami jam galimą vaidmenį politikoje. Tai galima paaiškinti tuo, kad informacijos apie tą asmenį trūkumas neleidžia jo įvertinti remiantis kažkokiais kitais duomenimis, kaip tik gautais iš pirmo išpūdžio. Gretinimas su jau žinomais politikais tarsi suteikia papildomos informacijos apie pirmą kartą matomą asmenį.

Fokusuotos grupinės diskusijos pabaigoje jos dalyvių buvo klausiama, kurio oratoriaus pozicijai jie būtų linkę labiausiai pritarti. Pusė grupės buvo linkę pritarti trečiajam kalbėtojui, kurį ir pripažino geriausiu oratoriumi. Apie pusę grupės taip pat pripažino, kad trečiasis kalbėtojas – geriausias oratorius, tačiau negalėjo vienareikšmiškai atsakyti į klausimą, kuriam oratoriui labiausiai pritartų. Nepaisant to, kad trečiąją kalbą fokus grupė sutartinai pripažino geriausia (logiškiausia, nuosekliausia) ir kaip tekstą (taip teigė net tie grupės dalyviai, kurie nesutiko su toje kalboje išdėstyta pozicija), nuomonės dėl to, kuriai pozicijai grupės dalyviai labiausiai pritartų, išsiskyrė. Dalis grupės dalyvių, sutikusių, kad įtikinamiausia buvo trečioji kalba pasirinko pirmąją poziciją. Keisčiausia yra tai, kad tarp padariusių tokį pasirinkimą buvo ir tokių diskusijos dalyvių, kurie anksčiau atsakydami į netiesioginius klausimus, pritarė trečiajam kalbėtojui (pvz. Dalyvis nr. 1 ir Dalyvis nr. 7).

Toks pasirinkimas buvo pateisintas tariamu pirmojo oratoriaus išprusimu (*aš už pirmą dėl teksto ir dėl išprusimo. Matosi, kad žmogus sugeba pasirašyt kalbą, o perskaityt, tai trečias* (Dalyvis nr. 7), nors anksčiau visai grupei atrodė, kad nė vienas iš oratorių (ir ypač tai taikyta pirmajam) nėra savo kalbų autoriai.

Tokią atsakymą tikriausiai būtų galima paaiškinti diskusijos dalyvių polinkiu racionalizuoti savo pasirinkimą (toks tiriamųjų polinkis taip elgtis dažnai minimas kaip kokybinių

tyrimų trūkumas). Nors atsakymai į ankstesnius netiesioginius klausimus turėjo vesti prie tam tikro pasirinkimo, kai kurie grupės dalyviai pasirinko priešingai.

Paklausus fokusuotos grupinės diskusijos dalyvių, už kurių oratorių jie balsuotų, jei jie būtų realūs politikai, nuoseklios pozicijos laikėsi trys dalyviai, nuo pat pradžių labiau pritarę trečiajam oratoriui (Dalyvis nr. 3, Dalyvis nr. 7, Dalyvis nr. 4), du diskusijos dalyviai nors pripažino trečiojo oratoriaus gebėjimus, tačiau iš pat pradžių buvę palankesni pirmojo kalbėtojo nuomonei (Dalyvis nr. 5 ir Dalyvis nr. 6), ją ir pasirinko. Du diskusijos dalyviai, tikėtina, kad racionalizavo savo atsakymą, pasirinkdami pirmąjį oratorių, nors netiesioginiais atsakymais buvo išsakę palankumą trečiajam (Dalyvis nr. 1 ir Dalyvis nr. 2).

Tyrimai, kuriais siekiama sužinoti Lietuvos gyventojų nuomonę apie tai, kokios charakteristikos turi būti būdingos politikui rodo, kad žmonės teigia, jog politikas turėtų būti: sąžiningas/nesavanaudis/doras, protingas/gudrus, ryžtingas/atkaklus/siekiantis tikslo (Lietuvos 2003). Šias savybes tiesiogiai klausiami žmonės racionaliai priskiria politikui, už kurių jie balsuotų, todėl galima manyti, kad ir šiame tyrime paprašyti pasirinkti vieną iš trijų oratorių, sakiusių politines kalbas, kai kurie fokusuotos grupinės diskusijos dalyviai racionaliai pasirinko tą oratorių, kuris jiems pasirodė labiausiai atitinkąs bent kažkurias iš šių savybių.

## IŠVADOS

Apžvelgus šiame darbe pateiktus įtikinėjimo metodų, naudojamų politinėje retorikoje, veiksmingumo tyrimo rezultatus galima daryti tokias išvadas:

- iš politinę kalbą sakančio oratoriaus auditorija tikis autoritetingumo ir sąžiningumo. Tokį įspūdį oratoriui sudaryti padeda gyvas kalbėjimas auditorijai, o ne kalbos skaitymas iš užrašų. Kalboje naudojami oratoriaus argumentus iliustruojantys ir pagrindžiantys duomenys (pvz.: skaičiai) suteikia kalbėtojui ekspertiškumo, o tai didina jo autoritetą. Tam taip pat svarbi solidi kalbėtojo išvaizda, kuri neturi būti per daug griežta.
- Auditorijos dėmesį patraukti ir sukurti su ja teigiamą santykį padeda oratoriaus akių kontaktas. Elektroninės žiniasklaidos priemonių pagalba auditorijai kalbantis oratorius turi imituoti akių kontaktą žiūrėdamas tiesiai į kamerą. Dialogo imitavimo priemonės kontaktui su auditorija užmegzti yra veiksmingos tik tuomet, kai yra naudojamos drauge su balso valdymo ir kitais neverbalinės komunikacijos elementais.
- Politinės kalbos klausanti auditorija nėra linkusi giliai analizuoti oratoriaus argumentų svarumo ir stiprumo. Oratoriaus argumentaciją auditorija įvertina remdamasi ne teksto konstravimo aspektais (klausytojai neanalizuoja argumento struktūros, kanoninių kalbos elementų), tačiau tuos argumentus iliustruojančių ar paremiančių duomenų (pvz.: skaičių, sumų ir pan.) gausa ar jų nebuvimu kalboje.
- Netgi kanoniškai sukonstruota kalba auditorijos laikoma kaip neargumentuota ir nenuosekli, jeigu joje nenaudojami realybei ekvivalentiškai požymiai ir ji yra pasakoma prastai naudojant neverbalinės komunikacijos ir balso valdymo priemones.
- Politinėje kalboje oratoriaus aptariamai klausimai turi būti pateikti aktualių auditorijai, gyvenimiškų, artimų klausytojų patirčiai problemų forma, apeliuojant į auditorijos emocijas.
- Šnekamosios kalbos elementai, bet tik naudojami natūraliai, yra veiksmingi kuriant teigiamą santykį su auditorija ir siekiant sudaryti ekspertiškumo įspūdį.
- Šio darbo tyrimas nepatvirtino teigiamų ir neigiamų formuluočių vartojimo rekomendacijų. Vienoje iš kalbų gausiai naudotos neigiamos formulotės ir neigiamos prasmės atspalvį turintys žodžiai nesumažino teksto įtikinamumo, netgi prie jo prisidėjo. Ši išlyga aiškintina tuo, kad neigiamos formulotės gali padidinti kalbos įtikinamumą kritiškame tekste.

- auditorija ne tik atkreipia dėmesį į oratoriaus neverbalinius signalus, bet ir sugeba pastebėti gestų natūralumą ir įvertinti jų tinkamumą konkrečiu atveju, atitikimą kalbos turiniui.
- Tinkamas balso valdymas, ekspresyvumas, intonavimas sudaro geresnį išpūdį apie oratorių, padeda užmegzti kontaktą su auditorija, pritraukti jos dėmesį. Tinkamu garsu, teisingu intonavimu, ekspresyviai ir teisingai darant pauzes pasakyta kalba auditorijai atrodo aiškesnė, labiau argumentuota, nuoseklesnė. Prastas balso valdymas ir netinkama kinezė mažina kalbos aiškumą, logiškumą išpūdį.
- Auditorija linkusi atkreipti dėmesį į oratoriaus išorinį patrauklumą ir remdamiesi išpūdžiu apie tai, priskirti oratoriui tam tikras charakteristikas. Patrauklesniam kalbėtojui klausytojai priskiria teigiamus būdo bruožus, mažiau patrauklų oratorių vertina griežtai.
- Auditorija, vertindama oratorių, remdamasi ryškiausiais, išsiskiriančiais jo išvaizdos elementais priskiria oratoriui tam tikras charakteristikas, kurios stereotipiškai siejamos su atitinkamomis išvaizdos detalėmis.
- Auditorija yra linkusi tipizuoti oratorius, kurie nėra pažįstami. Pagal tam tikrą ryškų oratoriaus bruožą, išvaizdos elementą, kalbėjimo manierą ar naudojamą žodyną klausytojai oratorių sugretina su koku nors žinomą politiku, kuriam atitinkama savybė taip pat yra būdinga.
- Tyrime pasitvirtino darbe iškelta *hipotezė*, kad įtikinėjimo metodai, būdingi periferiniam nuostatų keitimui, politinėje retorikoje yra veiksmingesni nei įtikinėjimo metodai, keičiantys nuostatas centriniu būdu. Fokusuotos grupinės diskusijos dalyviai įtikinamiausia pripažino kalbą, kurioje buvo panaudota daugiausiai periferiniam nuostatų keitimui būdingų įtikinėjimo priemonių. Tuo tarpu kalbos, kuriose arba vyravo centriniam įtikinėjimui būdingos priemonės (įrodinėjimas), arba buvo prastai naudojamos periferinio įtikinėjimo priemonės (prasta retorika), auditorijos neįtikino.

## BIBLIOGRAFINIŲ NUORODŲ SĄRAŠAS

- ALEKSANDRAVIČIENĖ, Ieva. 2002. *Manipuliacijos*, [interaktyvus]. 2002. [žiūrėta 2005 m. gruodžio 30d.]. Prieiga per internetą:  
<[http://karjeroscentras.delfi.lt/lt.php/apie\\_mus/patarimai/manipuliacijos/13972](http://karjeroscentras.delfi.lt/lt.php/apie_mus/patarimai/manipuliacijos/13972)>
- ALESSANDRA, Tonny. 2005. Persuasion. Iš *asmeninės svetainės*. 2005. [žiūrėta 2005 m. gruodžio 30d.]. Prieiga per internetą:  
<[http://www.alessandra.com/platinum\\_members/persuasion\\_report.html](http://www.alessandra.com/platinum_members/persuasion_report.html)>
- ATKINSON, Cliff. 2005. Want to persuade? Iš *Presentations*. [interaktyvi duomenų bazė] 2005. Vol. 19 Issue 9. [žiūrėta 2005 m. gruodžio 30d.]. Prieiga per internetą EBSCOHOST:  
<<http://www.ebscohost.org>>.
- BAFFA, Carmine. 2002. Human Performance Engineering. Iš *The Home of Human Performance Engineering*. [interaktyvus]. 2002. [žiūrėta 2005 m. gruodžio 30d.]. Prieiga per internetą:  
<<http://carmine.net/articles/skills/ThePowerofPersuasi.htm>>
- BIELINIS, Lauras. 2002. Lingvistiniai politinės komunikacijos supratimo aspektai. Iš *Respectus Philologicus* [interaktyvus]. 2002, [nr.] 2 (7) [žiūrėta 2005 m. gruodžio 16 d.]. Prieiga per internetą: <<http://filologija.vukhf.lt/102/uchvan.htm>>.
- BIELINIS, Lauras. 2003. Komunikacinės rinkėjų pasirinkimo priklausomybės. Iš *Vilniaus universitetas tarptautinių santykių ir politikos mokslų institutas* [interaktyvus]. 2003. [žiūrėta 2005 m. gruodžio 16 d.]. Prieiga per internetą:  
<<http://www.tspmi.vu.lt/files/mokslkonfer/1.%20bielinis.doc>>.
- BIELINIS, Lauras. 2004. Oratorystės menas. Paskaitų medžiaga. Iš *Vilniaus universitetas tarptautinių santykių ir politikos mokslų institutas*. 2004.
- BILLING, M. 2003. Political Rhetoric. iš SEARS, D.O; HUDDY, L.; PERVIS, R. (ed.). Oxford Handbook of Political Psychology. Oxford University Press: New York. 2003, p. 223-246. ISBN 0-19-515220-4
- BITINIENĖ, A. 2004. Klausiamieji sakiniai publicistinio stiliaus tekstuose. Iš „*Kalbotyra*“. 2004 (I). Vilnius. p. 5-12. ISSN 1392-1517.

BOOHER, Dianne. 2003. *The Power of Persuasion: Emotion, Logic, and Character*.

[interaktyvus]. 2003. [žiūrėta 2006 m. sausio 3 d.]. Prieiga per internetą:

<[http://www.expertmagazine.com/artman/publish/article\\_326.shtml](http://www.expertmagazine.com/artman/publish/article_326.shtml)>.

BROWN, Bob. 2005. *The Fine Art of Persuasion*. Iš *Atlas Books*. [interaktyvus]. 2005. [žiūrėta 2006 m. sausio 3 d.]. Prieiga per internetą:

<<http://www.bookmasters.com/marktplc/01077.htm#author>>.

CACIOPPO, J.T.; BERNTSON, G.G.; ir PETTY, R.E. *Persuasion*. 1997. Iš R. Dulbecco (Ed.), *Encyclopaedia of human biology*, Volume 5, 2nd edition. Academic Press: Orlando [interaktyvus] 1997 [žiūrėta 2006 m. vasario 30 d.]. Prieiga per internetą:

<http://psychology.uchicago.edu/people/faculty/cacioppo/pubs.shtml>

EDELMAN, Murray. 2002. *Politinio spektaklio konstravimas*. Vilnius: Eugrimas, 2002. 139 p. ISBN 9955-501-12-X.

FISKE, J. 1998. [vadas į komunikacijos studijas. 1998. Vilnius: Baltos lankos. ISBN: 9986-861-60-8.

GARVER, Eugene. 1994. *Aristotle's Rhetoric: An Art of Character*. Chicago: University of Chicago Press. 1994.

GLYNN C.J.; HERBST S.; O'KEEFE G.J.; SHAPIRO R.Y. 1999. *Public Opinion*. Westview Press: Boulder. 1999. ISBN 0-8133-2916-7

KOŽENIAUSKIENĖ, Regina. 2003. Ž. Liauksmo iškalbos stiliaus nuosaikumas. Iš *Respectus Pholologicus* [interaktyvus]. 2003, [nr.] 2 (9) [žiūrėta 2006 m. sausio 5 d.]. Prieiga per internetą:

<<http://filologija.vukhf.lt/102/uchvan.htm>>.

Lietuvos gyventojų apklausa: moterys ir politika. Tyrimo ataskaita. 2003. Baltijos tyrimai. Iš *Lygių galimybių plėtros centras* [interaktyvus] 2003. [žiūrėta 2006 m. gegužės 10 d.]. Prieiga per internetą: <[http://www.gap.lt/tyrimai/moterys\\_ir\\_politika](http://www.gap.lt/tyrimai/moterys_ir_politika)>

MAŽEIKIS Gintautas. 2005. *Viešieji ryšiai ir kūrybinės industrijos*. [interaktyvus]. [Šiauliai]: Šiaulių universitetas, 2005. [žiūrėta 2005 m. gruodžio 30d.]. Prieiga per internetą:

<<http://www.su.lt/article/articleview/1215/1/550/>>.

MCCASKEY, M.B. 1999. The Hidden Messages Managers Send. Iš *Harward Business Review on Effective Communication*. Harward business school Publishing: Boston, 1999. 121 p. ISBN 1-57851-143-7

*Melagių kūno kalba neišduoda*. 2006. Iš DELFI [interaktyvus]. 2006 [žiūrėta 2006 m. kovo 21 d.]. Prieiga per internetą: <http://www.delfi.lt/news/daily/science/article.php?id=9081869>

NAUCKŪNAITĖ, Z. 2005. Argumentavimas tekstų tipų sistemoje. Iš „*Žmogus ir žodis*“. 2005 (I). Vilnius. ISSN 1392-8600. p. 17-21.

NELSON, T.E.; GARST, J. 2005. Values-based Political Messages and Persuasion: Relationships among Speaker, Recipient, and Evoked values. Iš „*Political psychology*“ Vol 26, No. 4, 2005. (pp. 489-494).

PEASE, Allan. 2003. *Kūno kalba*. Kaunas: Dajalita. 2003. 14 p. ISBN 9955-576-15-14.

PEČIULIS, Žyngintas. 2005. Audiovizualinės komunikacijos įgūdžiai: profesionalaus požiūrio formavimas. Iš „*Informacijos mokslai*“. 2005 (33). ISSN 1392-0561. 110-120.

PETTY R. E.; ir CACIOPPO J. T. 1980. Sex differences in influenceability: Toward specifying the underlying process. Iš *Personality and Social Psychology Bulletin*. 1980. 651–656p.

PETTY, R. E., RUCKER, D., BIZER, G., CACIOPPO, J.T. 2004. The elaboration likelihood model of persuasion. Iš J. S. Seiter & G. H. Gass (Eds.), *Perspectives on persuasion, social influence and compliance gaining*. Boston: Allyn & Bacon. 2004. 65-89. [interaktyvus]. 2004. [žiūrėta 2006 m. vasario 30 d.]. Prieiga per internetą: <http://psychology.uchicago.edu/people/faculty/cacioppo/pubs.shtml>.

PORTER E., ed. 1997. *Handbook of Classical Rhetoric in the Hellenistic Period*. Brill. 1997. ISBN: 9004099654.

SANDLER Paul M. 2003. Power of persuasion at the tip of your tongue. Iš *Baltimore Business Journal*, [interaktyvus]. 2003. [žiūrėta 2006 m. sausio 3 d.]. Prieiga per internetą: <http://baltimore.bizjournals.com/baltimore/stories/2003/03/31/focus3.html>.

TAPINIENĖ, Jurga, 2005. Nori būti išgirstas – žinok, kaip ir ką kalbėti. Iš *Komunikacijos mokykla* [interaktyvus]. 2005. [žiūrėta 2006 m. gegužės 3 d.]. Prieiga per internetą: <http://www.komunikacijasmokykla.lt/lt/news/?id=14>



The Psychology of Marketing: The Power of Persuasion. 2004. Iš *Telesian Technology*. [interaktyvus]. 2004. [žiūrėta 2005 m. gruodžio 30d.]. Prieiga per internetą: <http://www.telesian.com/newsnotes/archive/news0032-3.cfm>

9 Techniques of Persuasion. 2005. Iš *Management Today*. [interaktyvi duomenų bazė] 2005. [žiūrėta 2005 m. gruodžio 30 d.]. Prieiga per internetą EBSCOHOST: <<http://www.ebscohost.org>>.

*Wikipedia Encyclopedia*. 2005. [interaktyvi enciklopedija] 2005. [žiūrėta 2005 m. gruodžio 30 d.]. Prieiga per internetą: <<http://www.wikipedia.com>>.

ЧЕРЕПАНОВА, Ирина. 2003. *Ангельский огонь красные России*. Москва: КСП+, 2003. 928 с. ISBN 5-89692-106-3.

### **Persuasion Methods in Political Rhetoric (Summary)**

Rhetoric – the tool of politicians seeking to gain public support appeared and was developed in times of ancient Greece. In our days political rhetoric still is considered to be powerful tool in political arena and even survives kind of renaissance. Politician as any other professional is obliged to be skilled user of methods of political rhetoric.

Municipality elections are coming soon in Lithuania. Public discourse is going to be filled of different political speeches, examples of political rhetoric, perfect ones as well as worse ones.

Object of this work is Persuasion methods in political rhetoric. The aim of this work – to define theoretical basics for the analysis of persuasion methods and to research the efficiency of different persuasion methods used in political rhetoric. The main objectives were raised: to define, describe and classify persuasion methods; with the help of focus group method to research the efficiency of these methods used in political rhetoric.

The descriptive, focus group and qualitative content analysis methods were used in this work.

The results of the research proved the hypothesis that peripheral persuasion methods are more efficient than the methods used for central persuasion in political rhetoric. Focus group agreed that most persuasive speech was the speech where most methods of peripheral persuasion methods were used. Speeches where methods of central persuasion prevailed or methods of peripheral persuasion were used poorly did not persuade the group.

Audience expects authority and honour from the orator. Eye contact is essential to attract and keep the attention from audience. Dialog imitation tools are effective when used together with the voice control and nonverbal communication elements. Audience is not disposed to analyse deeply the argumentation of political speech. Even the speech written according the canons of text constructing can be considered as non argumentative and not consistent if there are no facts, numbers and other elements equivalent to reality used in the speech and it is read with poor voice control and nonverbal communication. Elements of colloquial language used naturally are effective for the positive contact with the audience and making and image of expert for orator. Negative formulas can increase the persuasiveness of the critical text. Audience has the ability to perceive nonverbal signals and to evaluate their nature and suitability for corresponding context. Voice control, expressiveness and intonation help to create the positive image of the orator and to keep contact and audience attention. Poor voice control and nonverbal communication decrease the clearness, consistency of the speech.

Audience evaluates the attractiveness of the orator and ascribes some features to him stereotypically connected with corresponding element of appearance. Orator can be also collated with some well known politicians according common features or characteristics.

Outcomes of this work can be useful for wider studies of political communication and rhetoric in Lithuania. It can also be used for the practices of political rhetoric as well as training material for new politicians.

## PRIEDAI

### Priedas nr. 1

#### Pirmojo oratoriaus kalba

Mieli vilniečiai,

Džiaugiuosi turėdamas galimybę šnekėti Jūsų auditorijai šiandien viena aktualiausių temų mūsų mieste.

Kalbu apie garbingą titulą, kurį Vilnius perims 2009-aisiais. Tais metais Vilnius taps visos Europos kultūros sostine. Tai didelis pasiekimas ir svarbus pripažinimas mūsų miestui. Ir nors šiandien daug kas bando sumenkinti šį titulą, spekuliuoti šia tema, suinteresuotos pusės yra klaidinamos ir trikdomos, aš esu visiškai tikras, kad Vilnius, tapęs Europos kultūros sostine laimės labai daug.

Pirmiausia, šis titulas, kuris Europos miestams suteikiamas nuo 1985 metų, kai tuometinės Graikijos kultūros ministrės Melinos Mercouri iniciatyva ES Ministrų Taryba patvirtino programą „Europos kultūros sostinė“, pritrauks tūkstančius turistų į Vilnių. Visus metus vykstanti kultūrinė programa, kelerius metus trunkantis pasiruošimas ir pagyvėjęs kultūrinis gyvenimas po 2009-ųjų leidžia tikėtis, kad turistų, vykstančių į mūsų šalį, srautai išaugs net ne keleriopai, o kelias dešimtis kartų. Galime remtis kitų šalių patirtimi – miestuose, Europos kultūros sostinėse, turistų srautai vidutiniškai išaugdavo nuo 12 iki 23 proc. Akivaizdu, jog tokie turizmo srautai žymiai prisidės tiek prie Vilniaus ir visos Lietuvos ekonomikos, tiek prie mūsų šalies ir mūsų sostinės žinomumo ir gero vardo.

Neabejotinai, ruošiantis tapti Europos kultūros sostine daug dėmesio bus skirta miesto infrastruktūros plėtrai. Planuojama, kad investicijos į miesto infrastruktūrą, t.y. į kelius, pastatus, viešąsias erdves, sieks 600 milijonų litų. Iki 2009-ųjų miestą apjuos nauji aplinkkeliai, bus pastatyti nauji viadukai, sutvarkytos pagrindinės miesto gatvės, aikštės, upių pakrantės, parkai, skverai, mieste atsiras daugiau želdinių. O svarbiausia, kad sostinėje atsiras naujos meno ir kultūros erdvės. Planuojama, kad vienoje iš pagrindinių miesto dalių iškilis daugiafunkcinis centras, kurį sudarys koncertų ir teatro salių kompleksas bei sporto, šokių ir dainų stadionas, tarptautinių konferencijų centras. Daugelis kitų meno ir kultūros erdvių bus atnaujintos ir pritaikytos didžiuliams renginiams. O svarbiausia, kad visos šios investicijos yra pačios ilgalaiškiausios – praėjus 2009-iesiems ir pasibaigus kultūriniais renginiams, visi pastatai, keliai, parkai liks mums, mūsų miestui.

Taip pat labai svarbu, kad ruošiantis 2009-ųjų kultūrinei programai, įvairios miesto ir valstybės institucijos, kurios pastaruoju metu linkę tik politikuoti ir kelti skandalus, susitelks bendram

darbui. Jų laukia didelis uždavinys – programa, kuri miesto kultūrinį gyvenimą padarytų intensyvu ir nenutrūkstanti. Jos taip pat turi sugebėti į pasiruošimo darbus įtraukti miesto bendruomenę. Sutinku, kad bus nelengva, tačiau tikiu, kad šie uždaviniai privers politikus ir biurokratus atitraukti savo dėmesį nuo skandalų ir politinių rietenų bei drauge dirbti tam, kad pateisinti Europos parodytą pasitikėjimą, suteikiant Kultūros sostinės titulą Vilniui.

Galiausiai, Vilnius, tapęs Europos kultūros sostine, padės tarptautiniu lygiu paskleisti žinią apie Lietuvos vardo tūkstantmečio iškilmes, kurios vyks tais pačiais metais. 2009-ieji Lietuvai bus ypatingi metai – Lietuvos vardui sukaks tūkstantis, o Lietuvos sostinė trauks kultūros gerbėjus iš visos Europos. Turėsime unikalią galimybę šiomis dvejomis iškilėmis pasiekti tokį efektą, kurio nebūtų, jei šios datos nesutaptų. Po 2009-ųjų Europoje nebeliks tokių, kurie nežinotų, kas tai per šalis, ar kur yra Vilnius.

Taigi, mielieji, 2009 metais į Vilnių plūs turistai, mes džiaugsimės dar gražesniu ir patogesniu miestu, susitelkusia bendro tikslo siekimui valdžia, o garsas apie Vilnių, kaip legendoj apie Geležinį vilką „sklis po visą pasaulį“. „Vilnius – Europos kultūros sostinė 2009“ yra pats ambicingiausias projektas miesto istorijoje. Esu tikras, kad tapęs Europos kultūros sostine, tapsime šviesuliu Europos žemėlapyje.

## Priedas nr. 2

### Antrojo oratoriaus kalba

Mieli vilniečiai,

Pastaraisiais mėnesiais daug girdime apie kažkokią Europos kultūros sostinę. Neva tai garbingą titulą, neva tai ambicingiausią sostinės ir visos valstybės projektą. Įvairiausių institucijų viešųjų ryšių tarnybos neriasi iš kailio ir giriasi kiekviena smulkmena, susijusia su šiuo NIEKAM nežinomu titulu. Kiek iš jūsų esate girdėję apie šį titulą? Ar žinote, koks miestas pavyzdžiui šiemet yra Europos kultūros sostinė?...

Gerbiamieji, esu tikras, kad šis projektas tai tik dar viena mūsų politikų viešųjų ryšių akcija, kuri neduos apčiuopiamos naudos. Titulas „Europos kultūros sostinė“ yra pernelyg sureikšmintas ir išpūstas ir iš esmės yra tik dar viena proga pasipuikuoti.

Nepamirškime, kad 2009-aisiais, kai Vilnius turi tapti ta Europos kultūros sostine, bus minimas ir Lietuvos vardo tūkstantmetis. Ši visai mūsų valstybei svarbi sukaktis bus didžiausias tų metų įvykis. Ši sukaktis atitrauks dėmesį nuo Vilniuje vykšančių kultūros renginių. Šiai sukakčiai turi būti skirtas didžiausias tiek politikų, tiek visuomenės dėmesys. Juk tokia sukaktis yra nepalyginamai svarbesnė nei vieno miesto galimybė metus pasipuikuoti kažkoku Europos biurokratų sugalvotu titulu.

Be to, 2009 metais Europos kultūros sostinės bus dvi – Vilnius ir Austrijos miestas Lincas, kuriame gyveno ir kūrė Mocartas. Ar mes, būdami Europos pakrašty, niekam nežinomos 3 milijonų gyventojų šalies sostine, galime konkuruoti su žymiai garsesniu, daug turtingesniu miestu senojoje Europoje, kurį visi žino kaip kultūros lopšį? Be to negalime nepaisyti fakto, kad kol mūsų politikai ginčijosi dėl to, kam turėtų atitekti Europos kultūros sostinės nuopelnai, Lincas intensyviai dirbo ir ruošėsi. Taigi, galime būti visiškai tikri, kad būtent Lincas sutrauks visus turistus ir visą Europos dėmesį 2009-aisiais.

Jau pradėti skaičiuoti pinigai, reikalingi Europos kultūros sostinės projektui įgyvendinti. Numatomos milžiniškos investicijos, žadama neregėta kultūrinė programa. Tačiau, ar kas nors įvertino tai, kad po 2009-ųjų Vilniaus laukia kultūrinis štilis? Per ateinančius metus bus sutelkti didžiuliai resursai, o 2009-iesiems pasibaigus teliks skylėti biudžetai, skolos, daugybė nepatenkintų, nuskriaustų, neįvykdžiusių pažadų ir visuomenės nusivylimas.

Lietuviai nesugeba laimėti net Eurovizijoje, tačiau pasiryžo nustebinti Europą tapę Kultūros sostine. Taip, mūsų šalyje yra puikių menininkų, kultūros profesionalų. Tačiau tam, kad nustebintume Europą, turime jų turėti daugiau, geresnių, originalesnių, profesionalesnių. Galiausiai turime turėti puikius vadybininkus šiam milžiniškam pinigų kainuosiančiam projektui. Labai abejoju, ar jau dabar aiškiai matomas investicijų, laiko ir organizacinių gebėjimų trūkumas leis paruošti tokią kultūrinę programą, kuri nustebintų Europą.

Nepaliauju stebėtis lietuvių politikų siekiu siekti nepasiekiamo, tačiau manau, kad ši kartą ambicijos viršija realias mūsų galimybes ir šis projektas bus išnaudotas tik kaip viešųjų ryšių akcija. Tiesiog turime dar vieną išpūstą burbulą, dar vieną niekam nežinomą titulą ir papildomą problemą.

### Priedas nr. 3

#### Trečiojo oratoriaus kalba

Gerbiami vilniečiai kasdien mokantys mokesčius į miesto biudžetą!

Šiandien, artėjant savivaldos rinkimams politikai suskato „pametinėti“ liaudžiai „duonos ir žaidimų“. Vėl atėjo utopinių projektų, negirdėtų nematytų pramogų, „oranžinių dviračių“ akcijų metas. Vienas iš tokių utopinių projektų yra visų linksniuojamas „Europos kultūros sostinės“ vardas, kurį Vilnius neva tai iškovoją ir gaus 2009 metais. Taigi, mūsų laukia 3 metai kalbų, kiršinimo, rietenų ir milžiniškų išlaidų. Vilniečiai, kaip ir kiekvienas Jūsų, moku didžiulius mokesčius biudžetui. Jie bus panaudoti šiam „Europos kultūros sostinės“ projektui, kuris, galiu Jus užtikrinti, bus nuostolingas Vilniui!

Šis, anot projekto autorių, titulas Vilniui kainuos milžiniškus pinigus. Brangiausia, žinoma, bus sutvarkyti mūsų sovietinio palikimo turtingą miestą. Vien menui ir kultūrai skirtiems pastatams, skambiai vadinamiems „objektais-magnetais“ atnaujinti reikėtų beveik 610 milijonų litų investicijų. Dar apie 400 milijonų Vilniaus vadovai ketina investuoti į iki šiol niekaip nesutvarkomas miesto aikštes, parkus, skverus, upių pakrantes. Visa tai iš miesto kišenės pareikalaus milijonų litų. Taigi, tiesa yra tai, kad proga pasipuikuoti mums kainuos daugiau, nei metinis Vilniaus biudžetas.

Milžiniškų investicijų pareikalaus reklama. Kiek, Jūsų manymu, gali mums kainuoti niekam Europoje nežinomos kažkokios naujos ES narės sostinės reklama? Juk iki šiol dauguma užsieniečių nelabai skiria Vilnių nuo Rygos ar Talino. Kultūros sostinės projekto entuziastai džiaugiasi, kad reklamai numatė 3,5 milijono. Aš noriu paklausti, iš kur bus paimti šie pinigai? Iš kieno kito, jei ne mūsų kišenių? O kam galiausiai atiteks tie pinigai? Skrydžių bendrovėms, su kuriomis reikia susitarti dėl gausybės komandiruočių, reklamos agentūroms, „tarptautiniams“ ekspertams už dešimtis tūkstančių kainuojančias konsultacijas. Man tai kvepia švaistymusi ir korupcija.

Žinoma, 2009-aisiais turėtume nespėti vaikščioti į renginius, kurie, pasak projekto autorių, mūsų laukia. Tačiau kas gali pasakyti, kad „sukišus“ milijonus į reklamą, keliones, honorarus ir pan. bilietai į tuos kultūrinius renginius bus prieinami patiems vilniečiams, ar tuo labiau žmonėms iš mažesnių miestų. Juk idealiu atveju, iš šio titulo netgi reikėtų pasidaryti biznį. Taigi, kultūriniai renginiai turėtų gerokai pakratyti vilniečių kišene.

Galiausiai, šio beviltiško projekto autorių naivus entuziazmas yra arba juokingas arba įtartinas. Absoliučiai visų miestų, iki šiol buvusių Kultūros sostinėmis, patirtis rodo, kad organizatoriai, pasibaigus projektui, gali didžiulis tik nesėkmėmis, konfliktais, neskaidriu pinigų valdymu. Štai ir dabar Vilniaus savivaldybė ir Kultūros ministerija ilgiausiai negalėjo ar nenorėjo susitarti dėl biuro, kuris koordinuotų visą pasirengimą, steigimo. Na, guodžia bent tai, kad absoliučiai



daugumai kitų kultūros sostinių būdingos tokios pat problemos. Berods nė vienas Kultūros sostinės biuro vadovas, pradėjęs rengti programą, nesulaukdavo jos pabaigos ar įgyvendinimo. Politiniai nesutarimai, garbės ar pinigų nepasidalinimas priversdavo pasitraukti iš posto.

Taigi, ši tariama garbė mums kainuos milžiniškus pinigus. Ar jie sugrįš? Esu tikras, kad ne. Juk projekto autoriai kol kas irgi tik šneka apie tai, kiek ir kam bus išleista, bet ne kiek naudos sulauks Vilnius ir visa Lietuva per šiuos metus. Kultūros sostinė Vilnius gali būti kad ir kasmet. O tie pinigai, kurie bus išmesti šiam „titului“ galėtų būti panaudoti miesto problemoms spręsti.

**Priedas nr. 4****Fokusuotos grupinės diskusijos****STENOGRAMA**

2006 m. gegužės 3 d., 18.30 – 20.00

Vilnius

**Fokus grupės dalyviams demonstruojamas pirmasis video įrašas.**Moderatorius: kokį išpūdį Jums paliko pirmoji kalba?Dalyvis nr. 2: per daug optimistinė.Dalyvis nr. 4: per daug užtikrintas, per daug ..., jis kalba apie tai, ko iš tikrųjų pats nežino ar taip bus.Moderatorius: manote, kad jis nežino to, apie ką šneka?Dalyvis nr. 4: na taip, ... jis atrodo per daug tikras tuo, ką sako. Ir tai gali paprastą žmogų, pavyzdžiui mane, kaip žiūrovą tai jau suerzintų per pirmas minutes.Moderatorius: tai Jūs netikite, kad jis žino, apie ką šneka?Dalyvis nr. 4: ne ne, tikrai ne.Moderatorius: kaip Jums bendrai ši kalba atrodo?Dalyvis nr. 5: per ilgai jis šnekėjo.Moderatorius: bet jis nešnekėjo ilgai. Kalba netruko 5 minučių...Dalyvis nr. 5: bet man jau atsibodo ją žiūrėti. Visa tai buvo galima pasakyti glausčiau.Dalyvis nr. 2: būtų greičiau - būtų lengviau buvę. Būtų daugiau išpūdžio padaręs.Dalyvis nr. 1: čia labai gražiai kalbėjo, bet tą viską įgyvendint tai bus labai sunku. Nemanau, kad dabar kai Lietuvoj tiek rietenų ir visko..., kad čia taip be rietenų ir kaltinimų tai viskas būtų lengvai įgyvendinama... kiekvienas norės savo padaryt. Na, man taip atrodo... nežinau.Dalyvis nr. 4: toks jausmas, kad kalba ne apie Lietuvą, ne apie Vilnių, dėl to, kad man taip atrodo, nepratę esam... ir labai sunku patikėti tuo, ką jis sako. Gal būt taip bus 2009 metais. Galbūt. Bet kol kas tai jo kalbos per daug optimistinės.Moderatorius: o kaip galėtumėte charakterizuoti žmogų? Įvardinkite porą charakteristikų.Dalyvis nr. 4: ai, plevėsa...Dalyvis nr. 6: kaip politikas tikrai nerimtas...Dalyvis nr. 2: tiesiog perskaitė popieriuką.Dalyvis nr. 6: taip taip...Dalyvis nr. 5: pirmą kartą be to mato jį...Moderatorius: o Jums jis atrodo protingas, sumanus?Dalyvis nr. 4: neatrodo protingas...Dalyvis nr. 6: pati kalba surašyta, sakyčiau neblogai...

Dalyvis nr. 7: matosi, tas žmogus, kuris rašė, yra protingas, o jis tik perskaitė.

Dalyvis nr. 6: taip, tik perskaitė.

Dalyvis nr. 7: todėl vaizdas susidaro, kad jis nelabai supranta, apie ką jis šneka.

Moderatorius: nepatikėtumėte, kad jis pats rašė kalbą?

Dalyvis nr. 7: tikrai nepatikėčiau. Per daug skaito, iš tikrųjų. Matosi žmogaus mimika. Matosi, jis yra oratorius, ir gan neblogas ir jeigu jis pats būtų rašęs tą kalbą... jis stengėsi normaliai žiūrėt, nesijaudint, tinkamai kalbėt, gestikuluot kažkiek tai. Bet jam labai sunkiai atsiplėšt nuo to teksto išeina, ir netgi paskutinius žodžius sakydamas „kaip toj legendoj apie Geležinį vilką“... Jau galvojau, dabar jau tikrai nebežiūrės į tekstą, bet pačiam gale vis tiek pažiūrėjo. Dėl to, jis pats kaip asmenybė atrodytų visai kitaip, jeigu šnekėtų savais žodžiais, ne vien tik skaitytų. Dėl to manau, kad tai sudaro įspūdį kaip nelabai patikimo žmogaus, kai skaito, nes iš tikrųjų beveik visi žmonės kurie skaito kalbas jie taip atrodo, aš manau. Netgi Brazauskas, per metinį ataskaitinį Seime.

Moderatorius: o kam nors pasirodė, kad jis nuoširdžiai šnekėjo? Ar bent jau, kad jis tiki tuo, ką šneka?

Dalyvis nr. 7: na, kad tiki, tai aš galvoju... man tai gal jis neutraliai kažkaip atrodo...

Dalyvis nr. 4: man atrodo, kad jam iš vis vienodai.

Dalyvis nr. 6: tekstas labai geras, sakyčiau, tikrai neblogas tekstas. Iš tikrųjų viską tvarkyt reikia, ir kelius, ir aplinkkelius, vis tiek reikia. Vis tiek žengiam į priekį. Tai tekstas labai gerai, bet teisingai pažymėta, su oratorium nesutinka.

Moderatorius: o kaip Jūs vertintumėt jo išvaizdą? Ar atkreipėt dėmesį į tai, kaip jis atrodė?

Dalyvis nr. 5: aš iškart pasakiau „policininkas“. Taip atrodo.

Dalyvis nr. 2: nepadirbėta, nepadirbėta su išvaizda, vienu žodžiu jisai toks...

Moderatorius: simpatijos nesukėlė?

Dalyvis nr. 6: ne, nesukėlė,

Dalyvis nr. 2: ne ne.

Dalyvis nr. 4: ne.

Dalyvis nr. 1: kaip politikas simpatijos nesukeltų, bet kaip žmogus...

Dalyvis nr. 2: oj, kaip būna uždega, kai aistringai pagalba.

Moderatorius: o apie kalbą? Tai, ką jis sakė, buvo aišku, logiška? Nesinorėjo sakyti, kad nušneka į šalį?

Dalyvis nr. 2: ne.

Dalyvis nr. 6: būkim optimistai. Reikia kurt savo miestą. Tai juk vis tiek, ar Europos centras, ar kiekvieną dieną dirbam, gražinam.

Dalyvis nr. 7: na kaip, nušneka... aš kai truputį šitą temą žinau, tai jis šnekėdamas apie tų milijonų krūvas... tai jie nėra skirti būtent Europos kultūros sostinei. Jis šneka apie tai, kad va mes būsim Europos kultūros sostinė, todėl bus nutiesti aplinkkeliai, tai jis pasakė nesąmonę, nes nei vienas

aplinkkelis nebus nutiestas, nes jie visi jau tiesiami, prieš dešimt metų suplanuoti. Tikrai galbūt sutaps su ta proga.

Moderatorius: truputi pamanipuliavo skaičiais?

Dalyvis nr. 2: (links galva)

Dalyvis nr. 7: na, žmogus pasinaudojo situacija, tarsi čia jau viskas būtų Europos kultūros sostinei. Tie milijonai. Nežinau, galbūt aikštes sutvarkys kažkiek tai specialiai. Manau, kad didžiausia dali būtų patiems renginiams, o daugiau... Na, kad visiems nuo to bus tik geriau, tai faktas kaip blynas. O šiaip tai man nesusidarė įspūdžio, kad jis būtų melagis, nepatikimas žmogus. Manau, kad visiems tokio pasitikėjimo nesudarė dėl to, kad skaitė... reikėjo išmokyti kalbą.

Dalyvis nr. 1: nelabai ruošėsi galbūt.

Dalyvis nr. 7: o kaip žmogus jisai galbūt... jo amžius, aš manau, gal kokie 32-28 metai, kažkas tame tarpe.

Dalyvis nr. 1: 26 metai.

Dalyvis nr. 4: 30.

Dalyvis nr. 5: 32.

Dalyvis nr. 3: 27.

Moderatorius: na, iš tikrųjų šiam žmogui yra 25 metai.

Dalyvis nr. 7: eik tu sau, kaip praplikęs...(juokas)

Moderatorius: o apie jį Jūs sprendėt iš išvaizdos, ar pagal tai, kaip šneka?

Dalyvis nr. 7: na, kaip oratorius... Pasitikėjimas žmogaus įgyjamas dėl daugelio dalykų, tarkim, bent jau mano nuomonė yra tokia, kaip patarlėj – tave sutinka pagal išvaizdą, palydi pagal tavo protą. Bet realiai, žmonės, kurie atrodo gražiai, tvarkingai, išvaizda yra gera, suteikia pasitikėjimo, laukdamas jo pokalbio, mintyse esi užfiksavęs, kad va šitas jau neblogas – teisingai pasakys ir viskas bus gerai. Kitą pamatai – jis toks neutralus. O šitas - toks, kurį pamatęs nėra taip, kad iš karto nepasitikėtum, bet kad pasitikėtum irgi taip nėra. Tai jis toks neutralus, bet kadangi jisai pradėjo kelt nepasitikėjimą su skaitymais savo, tai automatiškai taip gavosi, kad mes visi nepasitikim.

Moderatorius: o ginčytis su juo nesinori?

Dalyvis nr. 7: nu ne tai, kad jis būtų kažką pasakęs tokio. Na, gerai, Europos kultūros sostinė, daug turistų – gerai, keliolika ar ne keliolika kartų – čia jau kitas klausimas. Tie patys turistai atvažiuavę čia ir padrengs šitą miestą neblogai, kur reikės atstatys viską. Tai čia irgi yra problemų daug su tais turistais. Bet aišku, galutiniam variante, tai labai faina.

Moderatorius: bet sakėte, kad nesutinkat. Kad per gerai jis šnekėjo.

Dalyvis nr. 1: nu jis per daug optimistiškai šnekėjo.

Dalyvis nr. 7: nieko naujo jis nepasakė.

Dalyvis nr. 1: žinoma, nieko naujo jis nepasakė. Jis duomenis turi, pasiėmęs, vis tiek yra miesto vystymo planai, tai viskas iš to, tie skaičiai... o tie turistai, tai jų bus daug. Iš vienos pusės jie trupučiuką tą Vilnių ir nugyvens, bet atveš ir kapitalą.

Dalyvis nr. 7: taip, taip.

Dalyvis nr. 1: viešbučiai ir restoranai... gaus pinigų. Ir verslininkai...

Dalyvis nr. 7: o kai jie girti dainuoja kavinėse, policija visa eis iš proto, žmonės skundus rašys.

Dalyvis nr. 1: reikia kavines daryti negyvenamuose rajonuose, tegu jie dainuoja, kiek nori tada.

Dalyvis nr. 7: šiaip pliusų gal daugiau.

Moderatorius: ar Jums atrodė, kad kalbėtojų svarbus Jūsų dėmesys?

Dalyvis nr. 6: ne.

Moderatorius: Ar jisai stengėsi Jus sudominti?

Dalyvis nr. 6: jis kaip per radiją pašnekėjo, perskaitė tekstelį ir viskas.

Moderatorius: o dėl ko Jums taip atrodė?

Dalyvis nr. 6: neįtikinamai... nu kaip, tekstas geras, bet... va kaip ir sakė... jis apsirengęs, viską...

Dalyvis nr. 7: negyva kalba.

Dalyvis nr. 2: negyvas.

Moderatorius: ką reiškia negyvas?

Dalyvis nr. 7: negyva kalba - kai nėra kontakto su auditorija. Jis bandė ją sudaryti. Vis tiek kai šneki, reikia kažkokių pauzių. Jis bandė kažką, bet jis skaitė. Tai siekio sudominti nepajutau. Nes šiaip nelabai gali apibūdinti, būna ima ir patraukia, šneka įdomiai, faina, dažniausiai tai būna, kai žmogus pasakoja betarpiškai, turi kažkokį akių kontaktą...

Dalyvis nr. 4: man atrodo, kad jis iš vis bandė pats save priversti kalbėti. Bent jau pirmas įspūdis buvo, kad jo šypsena yra tokia dirbtinė. Jis pats save vertė taip perskaityti, taip su šypsena, taip įtikinamai ir bandyti kitus įtikinti.

Dalyvis nr. 3: man atrodė, kad jis nelabai tiki tuo, ką skaito.

Moderatorius: o ką jis būtų turėjęs padaryti, kad Jums būtų patikusi jo kalba, kad būtumėte sako, kad tai – gera kalba?

Dalyvis nr. 4: be lapelio. Gali užsikirtinėti, gali dar kažką, mekenti, politikai taip daro, bet daro tai natūraliai ir tada verčia tikėti bent jau tuo, kad tai jis pats sako. O dabar, kadangi skaito iš lapelio, tai ką mes žinom, kieno kalbą jis skaito.

Dalyvis nr. 6: priverstinį darbą daro.

Dalyvis nr. 3: ir jam aiškesnio tono reikėtų, kad taip laisvai šnekėtų.

Dalyvis nr. 7: jis galėtų būti ir su lapeliu, bet jo klaida yra, kad jis tą kalbą skaitė, aš taip galvoju, arba pirmą, arba daugiausiai antrą kartą.

Dalyvis nr. 6: jo jo, pasimokyt reikėjo.

Dalyvis nr. 7: tai jeigu jis būtų ją paskaitęs dešimtą kartą, tai jau variantas būtų link geresnio, nes lapelį žmogus gali turėt, pasidaręs turinį, bendras frazes, ką jis norėtų pasakyti, bet papasakot viską. Na, čia tokia kalba, čia jos negali atsiminti. Tai galėjo būti lapeliai, skaičiai, pagrindinės frazės, bet norėjosi laisvesnio pasakojimo, ne vien tik pririšto prie lapo. Nes jis perskaitė tarsi tai būtų laikraščių apžvalga, ir paėmė straipsnį ir jį perskaitė. Tai ryte lovoj prabudęs gali klausyti ir nereikia žiūrėt. O tonas jo gal visai ir nieko, toks, kad stengėsi palaikyti paprastą bendravimo būdą, bet tai priklauso nuo kalbos. Jeigu kalba parašyta paprastai, tai tinka toks bendravimo būdas, jei kalba parašyta rimtom frazėm, tai reiktų kitokio tono. O pavyzdžiui dėl laisvumo priekaištų nėra. Bet kalbą išmokti reikėjo.

Dalyvis nr. 6: aišku, kad jis – ne politikas.

Moderatorius: o jis galėtų būti geras oratorius?

Dalyvis nr. 1: jis bus dar geras oratorius.

Dalyvis nr. 6: bus bus. Pasimokys ir bus.

Dalyvis nr. 7: bet pasitikėjimo jis nekelia iš pirmo žvilgsnio. O kaip politikui tai jau yra minusas.

Moderatorius: o kodėl jis nekelia pasitikėjimo?

Dalyvis nr. 7: todėl, kad jis yra praplikęs, stambus šiek tiek, apranga šiek tiek,...na, pavyzdžiui, kaklaraištis yra tokios spalvos kaip ekranas,... aprangą jis galėtų pasikeist kažkiek. Ji yra labai oficiali.

Dalyvis nr. 2: gal jeigu mes bendrautumėm gyvai su juo, gal jis ir būtų visai nieko. Gal kitaip atrodytų mums.

Dalyvis nr. 7: manau, visai kitaip.

Dalyvis nr. 6: ne už ekrano, tai jis ir bendrautų.

Dalyvis nr. 7: aš vis tiek manau, kad išvaizda žiauriai daug reiškia žmogui.

Dalyvis nr. 4: aš pagalvojau, kad jeigu jį dar 5-6 kartus pamatyčiau ekrane ir kitom temom kalbantį, va gal tada jis ir pradėtų kelt pasitikėjimą.

Dalyvis nr. 7: gal kokia viena tema būtų, kur jis be lapelio normaliai pašnekėtų (juokiasi).

Dalyvis nr. 4: taip.... gal čia dėl to, kad pirmą kartą gyvenime matau jį.

Moderatorius: bet tas nepasitikėjimas kyla ne taip, kaip tiems, kurie gali išvardint priežastis: praplikęs ir stambus?

Dalyvis nr. 4: ne ne...

Dalyvis nr. 1: tas negadina. Pagal metus gal truputį svorio turi, bet tas negadina... tik kad jam trūksta tokio betarpiško bendravimo. Jis susikaustęs, toks nelaisvai bendraujantis. Trupučiuką daugiau laisvumo ir ...

Dalyvis nr. 5: man tai atrodo, kad būtų žymiai įdomiau viskas, ką jis šnekėjo, vis tiek kažkokie projektai ateities. Tai būtų žymiai geriau, jeigu jis stovėtų prie kokio aplinkkelio, užsidėjęs šalną, žymiai daugiau jis tada man keltų to pasitikėjimo. Arba tada jis jau šnekėtų kažką apie kultūrą, o ne numatomus kelius ir tiltus. Nes dabar atrodo, kad nelabai supranta, ką šneka.

Dalyvis nr. 3: man irgi pirmoj vietoj buvo tai, kad jis plikas, žemas. Stovėseną, laikyseną nepatiko. Drabužių stilius, nesuderintos spalvos, taip neturėtų atrodyti.

Dalyvis nr. 7: man irgi šita kaklaraiščio spalva yra laidotuvių spalva. Nu kam tas kaklaraištis toks prie baltų marškinių.

Dalyvis nr. 2: šiltesnė spalva turėtų būti.

Dalyvis nr. 7: nu kokia pavasariška.

Moderatorius: kitaip tariant, jo tipas nesutapo su tuo, ką jis šnekėjo?

Dalyvis nr. 7: va va (visi pritariamai linksi). Labai taikliai buvo pataikyta, kad jo tipas, jo apranga, jo aplinka nesutampa su tuo, ką jis šnekėjo. Jeigu jisai būtų nuėjęs į aikštę, pasakęs, kad čia vyks koncertas, su vaikučiu koku pažaidęs, va tada...

Dalyvis nr. 6: taip, iš jo padaryt galima, tik mokytis reikia.

### **Demonstruojamas antrasis videoįrašas**

Moderatorius: kokį įspūdį paliko ši kalba?

Dalyvis nr. 7: Imbrasas jaunesnysis (juokiasi).

Dalyvis nr. 2: gaila, kad iki pabaigos jaudulio jis niekaip nesuvaldė - jam tas lapelis vos iš rankų neiškrito. Aišku prieš kamerą gal ir nelabai jaukiai jautėsi.

Dalyvis nr. 5: aš tai galvoju, kad čia vaidyba. Jis galėjo labai normaliai pašnekėt, bet jis specialiai taip...

Dalyvis nr. 4: negalėtų būti politikas.

Dalyvis nr. 7: galėtų galėtų. Va, pavyzdžiui, Murza kaip yra.

Dalyvis nr. 5: jo jo.

Dalyvis nr. 7: panašiai kaip Murzos lygio. Jis opozicijoj yra ir...

Dalyvis nr. 4: bet juo pasitikėt?...

Dalyvis nr. 3: bet pati kalbėseną jo – jis kvėpuot nemoka normaliai, pasako kelis žodžius ir viskas. Nežino, kada įkvėpt.

Dalyvis nr. 4: per daug pesimistiškai nusiteikęs ir per daug pesimistiškai bando nuteikti. Ne tai kad bando, bet jo ta kalba...

Dalyvis nr. 2: galbūt jis to nejaučia, ką skaito, galbūt jis visai kitaip žiūri į tai, visai kitą požiūrį turi. O priverstas skaityt tokią kalbą. Gal dėl to taip.

Dalyvis nr. 4: ir sudaro tokį nesigaudančio politiko įspūdį, kad jis nesigauja situacijoje, nežino, apie ką pats šneka.

Dalyvis nr. 7: jo šneka ir jo argumentai, tie, kurie pateikti,... tokie nelabai įtikinami yra.

Moderatorius: argumentai Jūsų neįtikino?

Dalyvis nr. 7: na taip, argumentai, kad bus kažkokie skylėti biudžetai... tai žmogus, kuris prieš tai aiškino, kaip čia viskas bus, bent jau rodė skaičius kažkokius, bent jau bandė išaiškinti, kaip čia viskas atrodys, kaip bus, kiek čia yra pinigų, suplanuota viskas, viskas tvarkinga. O šitas pasakydamas, kad čia bus skylėti biudžetai, kad čia nusivilsime, paprasčiausiai tą ir tepasakė, bet pagrindimo kažkokio nelabai ir yra.

Dalyvis nr. 1: mane labiau nuteikė, man atrodo teisingiau kalbėjo. Pirmasis labai optimistiškai dėl lėšų, dėl visko, o šitas tai tikrai mane daugiau įtikino, kad tikrai įlysim į skolas – imsime paskolas, paskui viską reikės gražinti, o ar mes turėsime tiek pajamų, ar mes gausime tiek iš kultūrinio gyvenimo, ar tiek daug pas mus atvažiuos, ar mums vėl reikės viską atiduoti tiems žmonėms, mokėti... dėl pinigų tikrai – žinome, kad daug išleisime, bet... Mane tas tikrai labiau įtikino ir aš labiau galvoju apie tai.

Dalyvis nr. 4: aš bijau, kad paklausius šito, anas visai nieko pasirodė (visi juokiasi). Nors buvome iškritikavę.

Moderatorius: o kodėl šitas blogiau atrodo? Kaip šitą galite apibūdinti?

Dalyvis nr. 1: nu anas, anas tai su kostiumu, su kaklaraiščiu, o šitas na, berniukas. Megztukas, marškinukai ir viskas.

Dalyvis nr. 4: aštuoniolikinis...

Moderatorius: na, bet anas kai buvo su kostiumu, sakėt, kad netinka kalbėti apie kultūrą...

Dalyvis nr. 7: na, anam tas kaklaraištis netiko.

Dalyvis nr. 3: šitam turėtų tiktai kaklaraištis.

Dalyvis nr. 1: šitas jeigu būtų su kaklaraiščiu, būtų labai gerai.

Dalyvis nr. 7: va šitas yra... Na, aš nežinau, čia parinkti kažkokie keisti. Anas – storas, praplikęs, su kaklaraiščiu kažkokiu tai violetiniu, šitas – plonas, su akiniais ir susikūprinęs. Jie abudu... čia kaip Sanča Panča su Don Kichotu.

Dalyvis nr. 3: iš jų dviejų galima padaryti vieną gera.

Dalyvis nr. 1: šitas atletiškas, šiaip jau gražus berniukas.

Dalyvis nr. 4: jam anksti dar į politiką.

Dalyvis nr. 7: jam kur gi į politiką...

Moderatorius: jis per jaunas atrodo?

Dalyvis nr. 2: per jaunas.

Dalyvis nr. 4: per jaunas.

Dalyvis nr. 7: jis neturi potencialo. Anas žmogus skaitydamas kažką jis stengiasi bent jau kartas nuo karto pasižiūrėti, matosi, kad kažkokias taisykles žino. Aš taip įsivaizduoju, kad oratorius bent jau tas pirmasis būtų neblogas. Šitas oratorius būtų blogas, nes jisai nieko nepapasakotų. Jis atsistojęs greitai pasimestų. Tai visa laimė, kad tas lapelis yra. Jeigu jo nebūtų, jis nebūtų nieko pasakęs. Būtų susinervavęs, supykęs, pasakęs „čia nesąmonė“ ir išėjęs. Šitas žmogus be lapelio jis negalėtų.



Moderatorius: bet ar iš jo būtų galima padaryti politiką? Ką jam reikėtų padaryti?

Dalyvis nr. 7: oj, ne...

Dalyvis nr. 4: mokslus baigt.

Moderatorius: jis atrodo net mokslų nebaigęs?

Dalyvis nr. 7: man jis atrodo matematikas, grauzikas, dar gal informatikas.

Dalyvis nr. 2: kadangi su akinukais.

Dalyvis nr. 1: man atrodo, kad iš jo bus politikas, tik tai po metų-dviejų įgaus praktikos ir bus viskas gerai. Jis pasiruoš kalboms. Dabar jaunatviškai jis atrodo, bet juodu amžiaus pagal mane vienodo. Va vieni sakė apie aną 32, nors jam 25, o šitam aš duočiau 25, bet jis atrodo jaunesnis.

Dalyvis nr. 7: aš manau, 23.

Moderatorius: o kokias dar charakteristikas įvardintumėte?

Dalyvis nr. 3: pasimetęs... Bet nuoširdus.

Dalyvis nr. 2: taip, nuoširdus. Ir su laiku jis sugebėtų pasirodyti kitaip kaip politikas.

Dalyvis nr. 7: jo, jis nuoširdus. Bet politikas nuoširdus nelabai gerai. Nėra nė vieno gero politiko nuoširdaus.

Moderatorius: o kodėl šitas Jums atrodo nuoširdus?

Dalyvis nr. 2: dėl to, kad su akiniais.

Dalyvis nr. 7: anas žmogus bandė savim pasitikėt, bandė žiūrėt, savo mimika, savo laikysena kažką įrodyt. Jis neatrodė, kad natūraliai elgėsi. Šitas berniukas yra labai natūralus, jis nieko dirbtino čia nedarė. Jam liepė kažką skaityt ir jis skaitė. Jis viską natūraliai padarė, jis nebandė iš savęs kažką padaryt, o anas žmogus... atrodė, kad jis ne vien tik skaitovas buvo, jis bandė kažką... ir užtai jis atrodė ne toks nuoširdus.

Dalyvis nr. 6: tekstas aiškus, viskas aišku. Jis opozicijoje ir viskas. O šiaip jis įtikinamesnis negu pirmas būtų. Tik tai po mokslų, 2-3 metų dar jam reikėtų.

Moderatorius: o kodėl jis Jums įtikinamesnis atrodo?

Dalyvis nr. 6: na, nuoširdesnis. Jaučiasi net per ekraną... jis šiltesnis. Ne vaidina kažko. Natūra tokia. Mokslų grauzikas. Iškart matosi.

Dalyvis nr. 5: man atvirkščiai – šitas vaidinantis atrodė. Iš mimikos. Atrodo, arba jis kažką nori suvaidint, kad tikrai tuo netiki, arba jeigu jis čia nuoširdžiai, tai politiku nebus – po tokių 3 kalbų tik tai virvę ant kaklo ir viskas.

Moderatorius: o kalbant apie tai, ką jis pasakė – jis logiškai ir nuosekliai šnekėjo? Ar blaškėsi?

Dalyvis nr. 5: nuosekliai, tik reikėjo labai išsiklausyt. Jis tyliai šnekėjo.

Dalyvis nr. 2: neraiškiai.

Dalyvis nr. 3: jis taip sau paskaitė.

Dalyvis nr. 7: su savo intonacija jis kažką neaiškiai išdėstė. Nes norint skaityt kalbą reikia intonacija atskirt sakinio pradžią ir pabaigą, o jam kartais pabėgdavo. Ties tašku jis ne visada sugebėdavo sustot. Jis skaito skaito, du žodžius pasako, įkvepia, atrodo, kad ten taškas turėtų būt, o jis nesustoja prie taško, varo toliau. Tai tas mintis pagaut...

Moderatorius: mintį pagauti buvo sunkiau?

Dalyvis nr. 7: sudėtingiau, negu prieš tai kalbėjusio.

Dalyvis nr. 4: (linksy).

Dalyvis nr. 3: dėmesio jis visai neprikaustė. Tas pirmas vyriškis tai bent kažkiek tai. Į jį žiūrėjai – kažką matei, o šitas vaikinai – po pirmų minučių aš į jį jau nenorėjau žiūrėt.

Dalyvis nr. 2: nei klausyt.

Dalyvis nr. 3: nei klausyt, nes nesupratau, ką jisai šneka. Negirdėjau. Nesistengė dėmesio pritraukt. Nei savo išvaizda, nei niekuo. Susikaupt reikėjo, kad išgirsti, ką jis šneka.

Dalyvis nr. 2: bet vis tiek jis daugiau simpatingas. Kaip žmogus.

Dalyvis nr. 7: na, jis toks su marškinukais – kaip iš namų paimtas.

Dalyvis nr. 1: dabar madinga marškinukai ir megztukai.

Dalyvis nr. 6: na, jis ne politikas – čia aišku. Dvyliktokas koks. Studentas gal.

Dalyvis nr. 7: plonas, su akiniais ir keista šukuosena.

Dalyvis nr. 1: apie amžių sunku šnekėt, bet aš manau, kad jis ne dvyliktokas ir ne 2-o kurso studentas, o kokio 6-o kurso studentas.

Dalyvis nr. 7: bet pavyzdžiui, matosi, kad jam nerūpi apranga.

Moderatorius: ką jam reikėtų padaryti, kad Jums būtų patikęs?

Dalyvis nr. 7: jam reikėtų pašnekėt greičiau, jeigu kritikuoja – tai šiek tiek griežtesniu tonu ir kalbą pačią pakoreguot...

Dalyvis nr. 4: čia galbūt trūko kažkokių tai faktų. Nes jisai sakė „nesu tikras“, bet nepasako, kodėl „nesu tikras“.

Moderatorius: atrodė, kad jis nepakankamai argumentuotai šneka?

Dalyvis nr. 4: taip. Susidarė toks įspūdis, kad jis neturi žinių.

Dalyvis nr. 7: iš išvaizdos jis atrodė, kaip bendruomenės atstovas – su megztiniu ir baltiniais. Iš žmonių – paprastas. Tokį įvaizdį jam pavyko sudaryt. Bet reikėjo daugiau argumentų konkrečių. Aš jo vietoj būčiau iškart pasakęs, kad geriau vaikų žaidimo aikšteles sutvarkyt, negu aikštes kažkokias statyt, ar plazminius ekranus įrenginėt, nes mano vaikas iš Pilaitės ar iš Balsių ir 22 val. jau autobusai nebevažiuoja ir jis neatvažiuos tų ekranų pažiūrėt.

Moderatorius: o ką labiau jam reikėtų taisyti – ar argumentus stiprinti, ar daugiau mokytis šnekėti kaip oratoriui?

Dalyvis nr. 3: kaip oratoriui – šnekėt.

Dalyvis nr. 7: pradžiai – šnekėt.

Moderatorius: o jeigu jis būtų šnekėjęs griežtu tonu, būtų pakakę ir argumentų?

Dalyvis nr. 4: ne.

Dalyvis nr. 6: ne.

Dalyvis nr. 5: teisingai sakė, kad jam nebent prie nacionalistų vėliavos stovėt. Neįtikintų vis tiek. Iš jo politikas nekoks... Koks politikas kai jam viskas blogai? Ir išvis, jis taip šnekėjo, iš pradžių Lietuvai Lietuvai, po to jau staiga kitos šalys, matosi nesiriša jam, prieštarauja vidury kalbos ir galas. Pats sau atrodo prieštarauja.

Moderatorius: o lyginant du kalbėtojus, kuris simpatiškesnis?

Dalyvis nr. 6: na, čia reikėtų trijų gal visų.

Dalyvis nr. 4: tada jau geriau pirmas.

Dalyvis nr. 5 pritariamai linksi galva.

Dalyvis nr. 3: kalba patiko, maniera kalbos - pirmojo, o išvaizda – antrojo.

Dalyvis nr. 2: mielesnis antras. Šiltesnis.

Dalyvis nr. 3: ir tie bruožai ne taip gąsdinantys.

Dalyvis nr. 7: važiuot į kaimo turizmo sodybą ir kepti bulves ant laužo su antru būtų geriau, o su pirmu – krepšinio varžybas žiūrėt kavinėj būtų smagiau. Bet jeigu abudu susimuštų, tai pirmas laimėtų (visi juokiasi).

Moderatorius: o jeigu susiginčytų, kuris laimėtų?

Dalyvis nr. 7: aišku, pirmas.

Dalyvis nr. 2: pirmas.

Dalyvis nr. 4: čia man atrodo, reikia rinktis iš dviejų blogybių. Tada – pirmas.

Dalyvis nr. 7: jo, pirmas yra boulingo žaidėjas, antras – žvejys.

Dalyvis nr. 1: man atrodo iš antro bus geresnis oratorius. Man asmeniškai antras labiau patinka.

Dalyvis nr. 2: taip (pritariamai linksi).

Dalyvis nr. 6: aš irgi sakiau – pasimokys ir bus gerai. Jam trūksta mokslo, įvaizdžio. Mielešnis antras.

### **Demonstruojamas trečiasis videoįrašas**

Dalyvis nr. 7: va, tikras politikas. Pagaliau....

Dalyvis nr. 2: audringa kalba.

Dalyvis nr. 5: ir prieš tai skaitęs tekstą lyg tai.

Dalyvis nr. 7: na, vieną kartą gal.

Dalyvis nr. 4: bet daug klaidų darė. Kalbos klaidų.

Dalyvis nr. 7: bet jau neblogai neblogai...

Dalyvis nr. 1: bet šiaip jau dikcija jo gera.

Dalyvis nr. 6: pirmas minutes norėjosi sakyti: Zuokas.

Moderatorius: kodėl?

Dalyvis nr. 6: net nežinau, kodėl. Pirmą minutę, ar žodžiai jo, ar judesys, ar kažkas...

Moderatorius: gal dėl to, kad sakė „mieli vilniečiai!“?

Dalyvis nr. 6: na, gal ne... gal šiek tiek. Kažkas „zuokiško“ buvo, kažkokio panašumo. Neskaitant tik širdelės tos – čia jau Šustauskas.

Dalyvis nr. 7: iš tikrųjų jam neskauda jos, jis apsimetė.

Moderatorius: atrodė, kad tai - netikra buvo?

Dalyvis nr. 6: nu kur gi jau... ne.... netiko....

Dalyvis nr. 7: jo. Už galvos būtų susiėmęs, tada gerai būtų, o už širdies....

Moderatorius: o kaip šitą kalbėtoją charakterizuotumėte?

Dalyvis nr. 4: čia jau panašiau į politiką, čia jau nesinori perjungti televizoriaus.

Dalyvis nr. 7: čia jau gali prisiminti viską, ką jis sakė.

Dalyvis nr. 4: pauzes darė.

Dalyvis nr. 7: jis stengėsi paskaityti kokius du sakinius ir pasakyti pačią mintį. Galbūt kartais ne žodis į žodį, bet labai puikiai viskas gavosi. Na, gal kai kurios vietos prasčiau, bet šiaip viskas labai nuosekliai. Ir tas žmogus mojuoja, labai užsidegęs, labai tikintis, labai gerai. Iškart pritraukia dėmesį. Po juo pasirašyt. Jeigu iškart būtų pakišę, iškart (dabar jau truputį abejoju) bet iškart būčiau pasirašęs.

Dalyvis nr. 2: pas jį veide matėsi toks paniekimas, taip lyg jam čia viskas nepatinka. Bet šiaip tiesos jis pasakė ko gero daugiau.

Dalyvis nr. 7: skaičiuką vieną kitą įkišo. Nors 3,5 mln. litų nedaug yra įvaizdžio formavimui...

Dalyvis nr. 5: kalbant apie išvaizdą tai jis atrodė normaliausiai čia. Ir šnekėjo normaliai, raiškiai. Į šitą žiūri ir įdomu. Pirmiau beveik nesiklausiau, ką šnekėjo – nepritraukė dėmesio. O šitas pritraukė.

Dalyvis nr. 3: akių kontaktas yra, humoras.

Moderatorius: o nuosekliai, argumentuotai šnekėjo?

Dalyvis nr. 6: na, gal per daug pesimistiškai. Jeigu tokie visi bus tai tam mūsų mieste...

Dalyvis nr. 2: ...nieko nepadarysi tada.

Dalyvis nr. 6: nieko nepadarysim, atsisėsime ir verksim visi tada. Nesąmonė.

Dalyvis nr. 1: nu man šito kalba tai gal labiausiai patiko. Mano amžiui tai toks... va kai jis palietė, kad statysim kultūros centrus, bet kas juos lankys? Tikrai eilinis vidutinio lygio vilnietis tikrai negali lankyti daug renginių. Šitokios bilietų kainos. O kaip pensininkam eiti, jeigu jis gauna vidutinę pensiją 500 litų? Kaip nueit į renginį mokant po 200? Kiek galima nueit? Čia jau kalbėkim kaip norim, bet čia jis labai teisingai sako. O pažiūrėkim ligoninės kokia padėtis? Mes dabar kalbam apie kultūros centrų statymą, apie tvarkymą, apie gražinimą, bet pažiūrėkim viduj kas dedasi. Siaubas. Gerai kol dar jaunas

ir nereikia susitikti su tom bėdom, o kada reikia ten būti ir kai nesinori užėiti į pagalbines patalpas... taip kad labai daug mes turim bėdų ir kas čia geriau... čia tikrai, daug diskusijų, ar geriau blizginti paviršių, ar tvarkyti, kas viduj? Man patiko šita kalba.

Dalyvis nr. 7: pasirašytumėte po jo manifestu?

Dalyvis nr. 1: pasirašyčiau.

Dalyvis nr. 7: aš irgi.

Dalyvis nr. 1: Po šituo labiausiai pasirašyčiau.

Dalyvis nr. 4: aš irgi.

Moderatorius: o Jums šitas kalbėtojas nuoširdus atrodė?

Dalyvis nr. 1: na, jis ne tiek kad nuoširdus, bet jis kalba...

Dalyvis nr. 2: apie tai, ką mes galvojam.

Dalyvis nr. 1: apie ką mes galvojam. Jis pataikė į tą vietą, kur skauda. Jis už širdies ėmėsi, man širdį skauda. Šitas man geriausias.

Dalyvis nr. 6: pirmo tekstas šitam skaityt būtų labai gerai. Daug išvaizdžiau. Tada šitas iš šitų trijų jau būtų neblogas oratorius ar politikas būsimas.

Dalyvis nr. 1: šito balsas stiprus, išraiškingas.

Dalyvis nr. 6: Bet tas trečias tekstas man visiškai nepatiko. Verkimas ir verkimas be jokio optimizmo, tai kaip tie vaikai gyvens? Reikia eit į priekį, jeigu būtume prie komunizmo gyvenę, taip koks tas Vilnius būtų buvęs? Man nepatinka verkšlenimas. Tekstas nepatiko visiškai. Bet oratorius geras. Pirmo tekstą jam duoti ir būtų visai neblogai.

Dalyvis nr. 4: tekstas jo buvo arčiausiai žmogaus, ne paukščių kalba parašytas ir priimtinas kiekvienam. Tu gali jo klausyt nes jis aiškiai kalba. Ir neskraido padebesiais. Realiai, gyvenimiškai. Taip kaip yra situacija, taip jam ir šviečiasi. Ir jo balsas, ir loginės pauzės vietoj man labai patiko. Nepatiko tik, kaip ir sakiau, jo kalbos klaidos.

Moderatorius: o šitas kalbėtojas Jums atrodė patikimas? Nepaisant to, kad jis neigiamai šneka?

Dalyvis nr. 7: jis vaikystėj mušdavosi (juokiasi).

Dalyvis nr. 1: na, susidaro vaizdas, kad šitas kalba vaikščiodamas žeme, o anie skraido kažkur tai. Labai gražios mintys, bet konkretumo pas šitą daugiausiai.

Dalyvis nr. 4: aš juo patikėčiau.

Dalyvis nr. 3: man patiko tai, kaip jis šnekėjo, bet apie tai, ką jis šnekėjo, tai gal ne mano amžiui tai klausytis, aš gal kitaip truputį įsivaizduoju...

Moderatorius: Jums neaktualu buvo tai, ką jis šnekėjo?

Dalyvis nr. 3: aktualu, bus po dešimt metų kai turėsiu tris vaikus....

Dalyvis nr. 2: na, jis taip atrodė patikimai, ne kaip į sieną kalbėtų.

Moderatorius: o apie išvaizdą kalbant?

Dalyvis nr. 3: gražus...

Dalyvis nr. 4: man va pats tas. Iš aplinkos matau, kad... susidariau įspūdį, kad išvaizda vis tik priklauso nuo to, kur tu esi. Jis tikrai buvo ne kokiam Seime ir ne kokioj savivaldybėj. Ir va tai, kaip jis atrodė toj vietoj man tiktų ir aš tikrai patikėčiau juo. Ir... man jo išvaizda labai... simpatiška. Net pirmą minutę pirma mintis buvo „o dieve, aš tuoj negirdėsiu ką jis kalba“....

Dalyvis nr. 2: šiaip jam tiktų ir marškiniai, ir kaklaraištis, ir švarkas.

Dalyvis nr. 3: man jis labai gražus buvo. Taip sakant, aš tokiam amžiui, kai pirmus žiūrėdama perjungčiau kanalą, o čia – sustočiau ir paklausyčiau.

Dalyvis nr. 1: na, dėl grožio ginčytis čia negalima, bet ir jojo dikcija, ir balsas, ir viskas patraukia klausyti kalbos.

Dalyvis nr. 7: jo su išvaizda čia viskas normaliai. Jeigu bučiau mergina, tai, oj....

Dalyvis nr. 5: iš pradžių pagalvojau, kad čia koks Irako lyderis. Na, jis toks... nelabai nusiskutęs.

Dalyvis nr. 7: juodas toks. Padarytas, kad merginos susilydytų. Normalūs gražūs marškiniai, šnekėjo gyvai – gyvas buvo pokalbis. Užtai ir atrodo gerai.

Dalyvis nr. 6: įtinama kalba. Įtinamiausia, bet ne tekstas, išraiška, kalbos išraiška.

Moderatorius: o šitas kalbėtojas labiau stengėsi Jūsų dėmesį patraukti?

Dalyvis nr. 3 ir Dalyvis nr. 4 pritariamai linksi galva.

Dalyvis nr. 6: gal jis nesistengė, bet... patraukė tikrai.

Dalyvis nr. 5: patraukė.

Dalyvis nr. 6: ne vaidino. Tie du matėsi, kad vaidina, priverstinai daro, o šitas laisvai.

Moderatorius: o kaip šį kalbėtoją charakterizuotumėte?

Dalyvis nr. 7: jis galėtų būti politikas, turi išvaizdą.

Dalyvis nr. 6: jau ir greičiausiai dirba kokioj savivaldybėj, gerosė pareigose.

Dalyvis nr. 7: politiku galėtų būt – politikui labai svarbu išvaizda. Tarkim antras kalbėtojas – pilka pelytė, antras – biurokrato įvaizdis.

Dalyvis nr. 4: man susidarė įspūdis, kad gal jis ir jokių mokslų nebaigęs, bet nebūtinai reikia būti baigus mokslus, kad galėtum dirbti politiku. Man jis atrodo, kad jis sugebėtų ir nebaigęs dirbti. Jis matyt, pakankamą žinių bagažą turi iš kažkur. Sumanus atrodo.

Dalyvis nr. 2: man atrodo, kad jis kalba bendrabučio kambary kažkokiam, kažkokie ornamentai...

Dalyvis nr. 5: jis nebijo šnekėt, nebijo kameros. Neperskaitė tos kalbos, žiūri į kamerą.

Dalyvis nr. 2: žino, ką daro, kada ranką prie širdies pridėti (juokiasi).

Moderatorius: o kas blogai buvo šioje kalboje?

Dalyvis nr. 6: rankos pridėjimas prie širdies negeras buvo...

Dalyvis nr. 7: nu kurgi, prie širdies tik bažnyčioj deda. Prie galvos reikėjo tada dėti.

Dalyvis nr. 1: na šito kalba, dikcija jojo. Jis kalbos dovaną turi. Tas daug ką ir padaro. Ir šitas – jis skaitė, pats tikrai nepasirašė to teksto ir nepasiruošęs tai kalbai buvo, bet kadangi jis raiškiau skaito, aiškesnė kalba, ir atrodo daug gražiau. Įtikinamiau. Juk įrašas kitų kalbų toks pat. Bet šito kalba daug aiškesnė.

Dalyvis nr. 7: galėčiau pasakyt dar palyginimą: su tuo studenčioku su akinukais galima važiuot į kaimą bulvių kept, su tuo pirmu – žiūrėt varžybas, o su šituo galima eit mergų kabint. Gražus ir užkalbint galėtų.

Dalyvis nr. 1: energingas šitas. Anie tai tokie išsigandę.

Moderatorius: o kiek šiam kalbėtojui galėtų būti metų?

Dalyvis nr. 7: kokie 24.

Dalyvis nr. 4: 30.

Dalyvis nr. 6: 25.

Dalyvis nr. 1: 28.

Dalyvis nr. 2: 25.

Dalyvis nr. 3: 27.

Moderatorius: na o lyginant visus tris kalbėtojus, kuris geriausias oratorius?

Dalyvis nr. 3: trečias.

Dalyvis nr. 5 linksi pritariamai.

Dalyvis nr. 4: trečias.

Dalyvis nr. 7: čia tikriausiai bendru sutarimu galim nuspręst.

Moderatorius: o turinio prasme, kuri kalba geriausia? Nepriklausomai nuo to, ar teigiama, ar neigiama buvo. Kuri nuosekliausia, logiškiausia?

Dalyvis nr. 4: trečia.

Dalyvis nr. 6: trečia.

Dalyvis nr. 4: pirmiausia jis neskrajoja padebesiais, arčiausiai žmonių ir ne per daug pesimistiškas. Antras dalykas, jis kažkiek pasižiūri į lapą, kažkiek pasako. Gestikuliacija kartais atrodo, kad erzina, bet trečiajam atrodo natūraliai. Man ta kalba su jo gestais visai tiko.

Dalyvis nr. 7: mes jau buvom pasiilgę gestų.

Dalyvis nr. 4: tai aš už trečią.

Moderatorius: o jis ir protingiausiai kalbėjo?

Dalyvis nr. 6: čia du skirtingi dalykai, ar jis skaito protingą tekstą, ar jis atrodo protingas.

Dalyvis nr. 1: man atrodo, pirmas protingas, o šitas tik sugebantis raiškiai perskaityti.

Dalyvis nr. 7: į žvalgybą vis tiek tik su antru galima būtų eiti.

Moderatorius: kuris protingiausiai šnekėjo?

Dalyvis nr. 6: na, kai nežinau žmogaus kelio politikoje, jo raidos....

Dalyvis nr. 5: aš tai galvoju, kad tas trečias galėtų apie bet ką pašnekėt. Jis galėtų bet kokį tekstą paskaityt ir įtikintų.

Dalyvis nr. 6: oratorius.

Dalyvis nr. 2: kitiems pasitobulinti dar reikia.

Dalyvis nr. 7: jeigu apie asmenines savybes šnekėt, tai trečias visapusiškai geriausias. Pirmas kaip oratorius, viskas gerai, bet su jo išvaizda problemų krūva. Su šituo trečiu viskas gerai, o su viduriniu, tai visos problemos. Su juo tik galima važiuot bulvių iškept ar į žvalgybą nueit, nes jis toks nuoširdus žmogus.

Moderatorius: tai kuriam labiausiai pritartumėte?

Dalyvis nr. 4: tik trečiam.

Dalyvis nr. 7: aš po trečiu būčiau pasirašęs, dabar jau nežinau...po pirmu dėl paties turinio. Bet jeigu dėl įtikinimo, tai trečias iš karto.

Dalyvis nr. 1: žiūrint pagal ką lygint.. jeigu pagal išprusimą.

Dalyvis nr. 6: įkišo tiesiog nuomonę.

Dalyvis nr. 7: jeigu dėl turinio, įvertinti, kas geriau, kas blogiau, tai – pirmas.

Dalyvis nr. 1: aš už pirmą dėl teksto ir dėl išprusimo. Matosi, kad žmogus sugeba pasirašyt kalbą, o perskaityt, tai trečias.

Dalyvis nr. 4: dėl visko – tiktai trečias.

Dalyvis nr. 7: Jūs įsimylėjot (juokas).

Dalyvis nr. 2: dėl teksto tai pirmas geriau. O dėl skaitymo, tai nėra ką kalbėt, trečias tikrai.

Dalyvis nr. 3: pirmasis tekstas man arčiausiai širdies, o trečias sužavėjo mane.

Dalyvis nr. 5: po pirmu pasirašyčiau.

Dalyvis nr. 2: todėl, kad policininkas, rimtas (juokas)?

Dalyvis nr. 5: taip. Jo tekstas buvo geriausias.

Dalyvis nr. 6: pirmo tekstas, o trečias – oratorius įtikinamiausias.

Moderatorius: na, o jeigu jie būtų politikai, ir iš šitų trijų vieną reikėtų išsirinkti, nesvarbu, kokiais kriterijais remiantis, už kurį balsuotumėte?

Dalyvis nr. 1: už pirmą.

Dalyvis nr. 2: už pirmą, aš irgi.

Dalyvis nr. 6: tikriausiai vis tik už pirmą...

Dalyvis nr. 3: už trečią.

Dalyvis nr. 7: aš irgi už trečią.

Dalyvis nr. 4: už trečią.

Dalyvis nr. 5: už pirmą.

Moderatorius: ačiū visiems už dalyvavimą ir už nuomones.