



Marko Lučić, urednik i član uprave portala Quantum21.net.

## Uvodnik

### Marko Lučić

Poštovani čitatelji,

sredinom ožujka u Zagrebu će se održati "1. međunarodna konferencija o retorici i kulturi komuniciranja". Budući da je "kultura komuniciranja" jedna od ključnih komponenti kvalitetnog liderstva, *Quantum21.net* se u ulozi partnera priključio organizaciji ovog interesantnog događaja. Stoga je "Retorika" odabrana za temu mjeseca veljače na našem portalu.

Osim što smo se željeli sadržajem nadovezati na konferenciju, za retoriku kao temu mjeseca odlučili smo se zato da čitateljima prenesemo našu perspektivu uklapanja ove drevne discipline u fenomen liderstva. Naime, u prvom objavljenom tekstu pod nazivom "**Moć uvjeravanja u kontekstu liderstva**" autorica Mirela Marković Španjol navodi kako se dvije godine nakon izlaska iz tiska njezine knjige *Moć uvjeravanja- retorika za menadžere i one koji to žele postati* još uvijek učestalo susreće "...s ljudima, mahom intelektualcima, koji na sami spomen imena knjige negativno reaguju, frkćući nosom kao da se radi o nekoj prezira vrijednoj vještini manipuliranja..." Ne mogu a da ne priznam kako sam se i ja uhvatio u istu zamku te na "prvu loptu" pomislio isto. Prezirno sam okrenuo očima i pomislio kako za "tako nešto" na portalu *q21* zasigurno nema mjesta.

No, budući da je "*propitivanje duboko ukorijenjenih pretpostavki*" proces na koji vas stalno pozivamo, odlučio sam se pobliže pozabaviti mojom pretpostavkom po kojoj je *Moć uvjeravanja* nešto negativno. I tako je započelo malo istraživanje i propitivanje...

**Retorika** ili **govorništvo** općenito je umijeće ili tehnika govorne komunikacije s praktičnom svrhom uvjeravanja sugovornika. Takvo slikovito, dojmljivo, uvjerljivo izražavanje može biti bilo usmeno (javni govori) bilo pismeno (različiti povijesni, politički i književni spisi).

Legitimnost ovoj disciplini (najstarijoj disciplini koja se sustavno bavi jezikom) daje činjenica - na koju ukazuje i Aristotel - da između istine i zablude postoji međuprostor u kojemu vladaju *prijepornost, neizvjesnost, vjerojatnost i vjerodostojnost*. Primjeri područja koja, po svojoj prirodi, ne poznaju konačna već samo privremena i vjerojatna rješenja jesu *politika* i *pravo*.

Iako se u različitim dokumentima nalaze tragovi o njegovanom načinu govora i izraza u različitim starih mediteranskih i orijentalnih naroda, pogotovu kod stalnih dvorskih savjetnika, poslanika, svećenika i zagovornika različitih interesa, retorska vještina je djelo grčkoga duha. Kao praksu širili su je *sofisti* koji su je često zloupotrebljavali - pretjeranom rječitosti kod retorskih nastupa radi stranačkih razmirica i prepirki.

U grčkom govorništvu treba razlikovati *prirodno* od *umjetnoga*.

*Prirodno govorništvu* zastupaju u Homerovo doba kraljevi, a poslije umni državnici, koji su prirodnim darom govora u narodnoj skupštini stekli najveći ugled. Njihovi su govori *umjetno sastavljeni* i *dobro obrazloženi*, a kako se pokraj toga odlikuju vjernom karakterizacijom lica i lijepim jezikom, nije ni čudo da su stari, osobito *stoici*, smatrali Homera ocem govorništvu te preporučivali njegove kao uzor.

*Umjetno govorništvu* se počelo razvijati u Siciliji gdje je 465. g. prije nove ere tiranska vlada zamijenjena demokratskom pri čemu se naglo pojavila velika potreba za javnim raspravljanjima i dokazivanjima.

U Grčku su govorništvu u posljednjoj četvrti 5. vijeka prenijeli *sofisti* koji su obećavali da svakoga mogu naučiti da bude "vješt riječima i djelima" što ih je u mnogome proslavilo među narodom. Mladići bi dolazili k njima kako bi slušati njihove kićene govore i za veliki novac se učili govorničkim vještinama.

U Ateni, gdje je vladala potpuna demokracija i s njome povezana sloboda govora, svaki se punoljetni građanin, samo ako je bio vješt govornik, mogao istaknuti i proslaviti svojim govorima na sudu, narodnoj skupštini ili u bilo kojoj svečarskoj prilici. Primjerice, Gorgije iz Leontina u donjoj Italiji svojim je kićenim govorima toliko općinio Atenjane da su sinovi bogataša hrlili k njemu u nadi da će od njega naučiti toliko cijenjenu vještinu.

Umijeće pripreme i izlaganja govora pred publikom ima pet sastavnica:

1. *Prikupljanje*. Osnova je umijeća izlaganja prikladno argumentiranje i donošenje uvjerljivih zaključaka, tzv. "topika". U ovoj je točki svrha pronaći argumente najprikladnije za određeni sadržaj govora. Prema Aristotelu, da bi govor bio uvjerljiv, mora se oslanjati na već postojeće mišljenje slušača. Umijeće govornika jest u tome da uvjeri slušače kako su zaključci nužni jer proizlaze iz njihovih vlastitih uvjerenja.

2. *Raspoređivanje*. Ovo je umijeće prikladnog organiziranja elemenata iz prve faze; govornik treba doraditi svoje argumente i njihovu strukturu prije nego što prijeđe na fazu dotjerivanja stila te konačno na samu izvedbu. Kasniji učitelji govorništvu spominjali su više dijelova govora:

- Uvod, privlačenje pažnje, zanimanja i naklonosti slušača,
- Izlaganje s argumentima, glavni dio govora,
- Dokazivanje i potkrepa,
- Pobijanje mogućih protuargumenata,
- Zaključak, svršetak, rekapitulacija, pozivanje na emocije publike, efektan završetak.

3. *Sastavljanje*. Ovdje se radi o odabiru stila primjerenog temi, publici i govorniku samom. Podrazumijeva čisto formalno dotjerivanje pojedinih rečenica (upotrebom retoričkih figura) kako govor ne bi bio samo informativan nego i lijep i svjež.

4. *Učenje govora*. Pamćenje je ključna sposobnost govornika, koja se može vježbati i mnemotehnikom.

5. *Govorna izvedba*. Podrazumijeva korištenje najučinkovitijih verbalnih (dikcija) i neverbalnih govorničkih tehnika. Najbolje su antičke govornike krasile suzdržane kretnje tijela i odsutnost gestikulacije.

Po završetku istraživanja te nakon razgovora s kolegama moje se primarno stajalište tek donekle promijenilo. Najbolje vam ga mogu prenijeti odvođenjem vlastitog promišljanja u tri osnovna smjera:

1. Kvalitetna retorika neosporno predstavlja *jedan od ključnih čimbenik kvalitetskog liderstva*. Čini se kako ona doista predstavlja moćno i nezaobilazno oružje u poticanju sljedbenika da se kreću u smjeru kojeg je lider odredio. Još od davnih vremena ljudi su nastojali ovladati tom vještinom kako bi lakše ostvarivali svoje ciljeve, u politici, gospodarstvu, obitelji i ljubavi. Današnja vremena nisu nimalo drugačija. Jer, svi mi, svjesno ili nesvjesno, padamo pod utjecaj kvalitetnih retoričara i komunikatora koji u nama bude posebne emocije i vode nas u nekom smjeru.

2. Ono što s *Moći uvjeravanja* ostaje problematično, jest *Izvor*: od kuda, iz kojeg Mjesta sve to dolazi?

Pretpostavljam da rezerviranost kolega s kojima se autorica Mirela Španjol Marković susretala posljednjih godina izvire upravo iz tih prostora. Naime, povijest čovječanstva, hrvatske države, vaših organizacija i ljubavnih odnosa obiluje primjerima u kojima se sjajni komunikatori koriste svojim vještinama isključivo da bi zadovoljili svoje sebične potrebe. Oslanjajući se na Aristotelovu spoznaju kako između *istine* i *zablude* postoji međuprostor oni se njime koriste kako bi ostvarili svoje osobne ciljeve bez potrebe da razmišljaju o pravoj istini. Umjesto da svoje vrijeme i energiju posvećuju Izvoru, dakle *osobnom razvoju karaktera* iz kojeg sve proizlazi, oni se bave razvojem moćne manipulativne vještine. Nažalost, sve to je dovelo do mnogih negativnih primjera pa su ljudi danas, potpuno opravdano, rezervirani i oprezni.

Kako bih bolje pojasnio što zapravo želim reći koristiti ću primjer iz života s kojim smo se više manje svi susreli. Dakle, djevojka susreće dva muškarca; sjajnog retoričara koji joj skida "zvijezde s neba" i uvjerava u vječnu ljubav samo kako bi ostvario svoje sebične "ciljeve" i drugog, manje rječitog mladića, koji ju "samo" voli i u tome je potpuno iskren. Iako će se djevojka vjerojatno odlučiti za prvoga (barem dok je mlada i neiskusna), za nju to

neće biti optimalan izbor. Bol i patnja uzrokovani *vještinom uvjeravanja* uskoro će pristići u njezin život.

No, gornji primjer možemo preurediti tako da je sjajni retoričar potpuno iskren u svojim namjerama te da doista i "misli ono što govori". U tom slučaju će djevojka ispravno odabrati i sretno živjeti do kraja života.

Iz svega treba zaključiti da **moć uvjeravanja doista jeste "moćno oružje" koje samo po sebi nije niti dobro niti loše, već da takve epitete pridobiva tek u simbiozi s Izvorom**; ako je on kvalitetan tada će ona imati pozitivan predznak, a ako je on sebičan, egoističan i nepromišljen, tada će si ona priskrbiti negativan predznak.

3. Sljedeće što ostaje problematično u svezi *Moći uvjeravanja* jest naša, sada već civilizacijska, potreba za pobjeđivanjem i nametanjem vlastitog razmišljanja. Čitajući o retorici osjećao sam se vrlo slično kao nedavno na Ekonomskom fakultetu u Rijeci kada sam prisustvovao natjecanju studenata u *debati* gdje je pobjednik onaj koji drugima nametne svoje argumente. Uz pomoć umješnog zastupanja tih argumenata sudionik pravocrtno napreduje prema zacrtanom cilju. Stigne li tamo, postaje pobjednikom. Ne stigne li tamo, postaje gubitnikom. Tako stečene navike mladi ljudi kasnije pronose kroz svoje živote te se smatraju *gubitnicima* svaki puta kada njihovi argumenti nisu prihvaćeni, čak i onda kada je potpuno jasno da nisu usklađeni s višim dobrom za cjelinu. Primjera je beskonačno mnogo, npr. aktualni razgovori Vlade, sindikata i poslodavaca o *Zakonu o radu* gdje svaka strana brani svoje argumente i ne popušta u strahu da je ne proglaš *gubitnikom* u pregovorima. Jer, ako ne dobiješ ono što si tražio, tada si zasigurno gubitnik, zar ne? Čak i po cijenu da šira zajednica zbog toga snosi nesagledive posljedice...

---

U kontekstu moderne znanosti liderstva koja se temelji na kvantnoj fizici i kompleksnim sustavima ovakav pristup zapravo je izvor svih problema s kojima se čovječanstvo danas susreće. Budući da je u kompleksnim kvantnim sustavim "znanje" nekoga o nečemu veoma krhko i relativno, tada umješno zastupanje istoga postaje prije problem nego kvaliteta.

Stoga vas svakako pozivamo da još jednom pročitate tekst Davida Bohma "**O dijalogu**" koji, po mojem osobnom mišljenju, u mnogo većoj mjeri zastupa ono što bi se trebalo uključiti pod pojma "kvalitetna komunikacija". Dijalog na komunikaciju gleda kao na proces zajedničkog istraživanja, propitivanja dubokih pretpostavki i razumijevanja značenja. Da bi bio uspješan, od sudionika zahtijeva *aktivno slušanje* i *suspenziju*, neobično važne i neobično rijetke kategorije u današnjem društvu bez kojih se ne može dogoditi *promjena razmišljanja*, te stoga niti bilo koja druga promjena.

Ako na kraju poželite sve te "teške teoretske priče" spustiti na zemlju, tada nikako nemojte preskočiti tekst majstora Saše Petra "**Menadžer na rubu živčanog sloma**" koji na samo Saši svojstven način teoriju povezuje sa svakodnevnim životom.

Ugodno čitanje!