

Kommunikációs retorika

1. Felkészülés a kommunikációra

Ebben a jegyzetben a felkészülést úgy tekintjük, mint egy beszéd, szónoklat megírására történő felkészülést, ám valamennyi kommunikációs helyzet (állásinterjú, riport, írásmű, nyilvános vagy magánbeszélgetés egy témában) ugyanazt a felkészülést és munkát igényli, ezért az alábbi pontokat bármilyen kommunikációs szituációban alkalmazható általános vázlatnak tekinthetjük.

1.1. **Anyaggyűjtés** (invenció), a tárgy megtalálása, a beszédhez, a bizonyításokhoz, érvelésekhez szükséges tények, adatok, források, idézetek felkutatása, kiválogatása, rendszerezése.

1.1.1. Ekkor kell eldöntenem, hogy **mi legyen a beszéd vagy kommunikáció lényege**, milyen adatok, tények támaszthatják azt alá? Ehhez meg kell tudni határozni, hogy **miről kell beszélni?**

- a) egy egész témakörről,
- b) egy témakör egy részterületéről,
- c) vagy csak egy téma egy részéről?

1.1.2. Második lépésként fel kell tennem a kérdést magamnak, hogy vajon **mit akarok közölni?**

- a) Trágyszerű ismereteket tartsak vagy
- b) egy tananyagot adjak át,
- c) eredményeket kell bemutatnom, vagy
- d) általános összefoglalást kell adnom,
- e) problémát kell felvetnem, vagy
- f) célokat, szándékokat, lehetőségeket, feltételeket kell bemutatnom,
- g) vitás kérdést kell bemutatni,
- h) érdekességeket kell ismertetni, vagy
- i) részeredményeket prezentálni?

1.1.3. Harmadik lépésként meg kell választanom a **nyelvi formát** és a **kommunikáció alapvető célját**:

- a) ismeretterjesztés,
- b) oktatás, nevelés,
- c) vita,
- d) meggyőzés,
- e) érdekegyeztetés,
- f) kereskedelmi tárgyalás,

- g) üzletkötés,
- h) ösztönzés,
- i) tájékoztatás,
- j) érdeklődés felkeltése,
- k) fegyelmezés, stb.

1.1.4. Ekkor kell feltenni a kérdést: **kihez kell szólnom**, kiknek fogok beszélni? Ez befolyásolja, hogy milyen és mennyi háttéranyagot kell összegyűjtenem a felkészülés során. Alapvető szempont a hallgatóság életkora, iskolázottsága, általános értelmi képességei, a témához kapcsolódó érdeklődésük, véleményük, hangulatuk, problémájuk, szükségleteik, igényeik, elvárásaik, stb.

Minden egyes beszédnél, kommunikációs feladatnál vegyük sorra az alábbi kérdéseket, mielőtt megírnánk a vázlatot. Milyen a hallgatóság:

- a) általános vagy speciális műveltsége,
- b) iskolai végzettsége,
- c) jártassága a témában,
- d) iskolázottsága, foglalkozása,
- e) életkora, összetétele,
- f) igényei, szükségletei,
- g) milyen érdekkörhöz tartoznak,
- h) viszonyuk a tárgyhoz (hangulatuk),
- i) nyelvi műveltségük, készségeik, ismereteik,
- j) vajon értik-e a finomabb, árnyaltabb célzásokat?

Legtöbbször összetett, sokféle korcsoportból álló, és vegyes iskolázottságú hallgatóhoz kell egyszerre szólni, ami nem könnyíti meg a beszélő helyzetét. A megfelelő mennyiségű forrás összegyűjtése viszont már fél siker. Minél kevésbé értünk egy területhez, annál több információt kell összegyűjtenünk, hogy hitelesen beszélhessünk róla.

A forrásokat tekintve megkülönböztetünk **belső** és **külső forrásokat**. Belső forrás minden személyes élmény, vélemény, tapasztalat, tudás. Külső forrás minden olvasmány, cikk, hivatkozás, szakirodalom, mások tapasztalatai, beszámolóí.

1.1.5. Ekkor kell eldöntenem a beszédem **stílusát**, azaz, hogy milyen hangvételen szeretnék a hallgatósághoz szólni?

- a) Tárgyszerű,
- b) csevegő, közvetlen,
- c) választékos,
- d) szűkszavú, stb.

1.1.6. Mindez pedig együttesen meghatározza a kommunikáció műfaját.

- a) Értekezés,
- b) felszólalás,
- c) vita,
- d) megemlékezés,
- e) köszöntő,
- f) méltatás,

- g) értékelés,
- h) bemutatkozás, stb.

1.2. Írott **vázlatot** (conceptus) kell készítenem minden egyes kommunikációs helyzethez. A vázlat nem csak az összegyűjtött anyag rendezését jelenti, hanem – ami sokkal fontosabb – a rendelkezésemre álló tények és érvek olyan rendezését, hogy azok minél jobban, erősebben képesek legyenek érvényesíteni kommunikációs szándékomat, azaz hogy minél meggyőzőbb legyek.

A vázlat megírásakor a beszélő úgy rendezi újra és újra az anyagot, úgy rakosgatja egymás után az érveit és úgy játszik az alakzatokkal, mint a sakkozó a figurákkal: igyekszik megtalálni a győzelemhez vezető leghatásosabb sorrendet és leghatásosabb megoldásokat. A vázlattal teremtjük meg a majdani beszéd fokozatos kibontakozását, alapvető hatásmechanizmusát és rendszerét, épp úgy, ahogy egy hadvezér egy megtervezi egy offenzíva katonai csapatmozgásait és harcászati tevékenységeit. A vázlat a sikeres kommunikációs taktikai dokumentuma.

A vázlatban már látnunk kell a logikai sorrendeket, az idézetek helyét és terjedelmét, a beszéd légkörét és hangulatát. Ekkor derül ki, hogy elégséges háttéranyagot gyűjtöttünk-e? Ha nem, még mindig van lehetőség a pótlásra.

1.3. **Elrendezés** (dispozitio), melyben **kidogozzuk** a beszéd **szerkezetét**. A beszéd alapvető hármas tagolása (bevezető, tárgyalás, befejezés), további három-három résszel bővül, melyeket ebben a szakaszban alakítunk ki.

1. Bevezetés:

- 1.1. cím,
- 1.2. a jóindulat fölkelte,
- 1.3. a bevezetés tartalma.

2. Tárgyalás:

- 2.1. a téma kifejtése,
- 2.2. bizonyítás,
- 2.3. cáfolás.

3. Befejezés:

- 3.1. ismétlés,
- 3.2. értelmi-érzelmi egyensúly megteremtése,
- 3.3. zárómondatok.

2. A kommunikáció

2.1. A bevezetés

2.1.1. A cím valójában azt takarja, hogy ismertetjük, miről fogunk beszélni, mi a beszédünk, kommunikációnk tárgya. Egyszerű felkonferálásnak is nevezhetnénk, mivel arra szolgál, hogy közönségünk tisztában legyen azzal, mit fog hallani.

2.1.2. A **jóindulat fölkelése** azt jelenti, hogy valamilyen módon, akár szavakkal, akár valamilyen gesztussal érdemes már a beszéd legelején a magunk hasznára fordítani hallgatóságunk figyelmét és szimpátiáját. Ahogy Arisztotelész írta: „hogyan hallgatóink figyelmessé, érdeklődővé, jóindulatúvá váljanak”.

Hivatalos felszólalásoknál, beszédeknel ez jelentheti a téma, az előljárók, vagy a hallgatóság méltatását, érdemeinek, bölcsességének rövid dicséretét. A modern retorikában azonban sokszor nonverbális eszközként alkalmazzák.

Példa erre idősebb George H. W. Bush amerikai elnök magyarországi beszéde, 1989. július 11-én. Az elnök Kádár János halála után egy héttel, két és fél hónappal a harmadik Magyar Köztársaság kikáltása, a rendszerváltás előtt érkezett hazánkba. A magyar politikai légkör feszült volt. Nagyszámú hallgatóság gyűlt össze a Parlament előtt, a rossz idő ellenére. Bush elnök elkezdte felolvasni beszédét, ahogy egy hivatalos elnöki látogatáson az szokás, majd egyszer csak összetépte a papírt. Hatalmas üdvrivalgás fogadta a gesztust, Bush elnök pedig oldottan, fejből folytatta gondolatait.

A papír összetépte volt a "jóindulat fölkelése", mely által felszabadult a hallgatóságban felgyülemlett feszültség, és ezzel Bush elnök megtörte a hivatalosság rideg szokásait, és mint barátaihoz tudott szólni a magyar néphez.

Ebből a történetből látható, hogy a jóindulat fölkelése akár egyetlen gesztus, egyetlen mozdulat is lehet, mely jó helyen, jókor és jól kivitelezve valóban megnyeri a hallgatóságnak nem csak a figyelmét, de a tényleges szimpátiáját is.

Figyeljünk rá, hogy a bevezetésben:

- a) konkrétan hangsúlyozzuk a tárgy fontosságát, jelentőségét; vagy
- b) a beszéd tárgyának ellenkezőjéből induljunk ki, pl. ha a béke fontosságáról akarunk szólni, kezdhethetjük a háború borzalmainak ecsetelésével;
- c) aktuális eseményhez köthetjük beszédünk tárgyát; vagy – ami mindig jó hatást gyakorol a hallgatóságra –;
- d) szerénységünket hangsúlyozhatjuk, esetleg mások dicséretével párosítva;
- e) továbbá kezdhethetjük mondandónkat a hely, a körülmények, az idő miatti mentegetőzéssel.

Bármilyen kreatív megoldás, ötlet megengedett, mely alkalmas arra, hogy a hallgatóság figyelmét megragadja és kommunikációnk felé fordítsa. Amennyiben tudjuk, hogy hallgatóságunk előítéletes a tárggyal kapcsolatban, a bevezetésben kitérhetünk az előítéletekre (ha vannak ilyenek). Ezekkel kapcsolatban:

- a) rámutathatunk az előítéletek forrásaira;
- b) rámutathatunk, azok mennyire ellenkeznek az észérvekkel és a tapasztalattal;
- c) rámutathatunk, hogy az előítéletek okai nem valódiak;

d) figyelmeztethetjük hallgatóinkat az előítéletekből fakadó helytelen következtetésekre.

Amit a bevezetésben viszont ne tegyünk:

a) érzelmeink ne legyenek túlzóak vagy riasztó mértékűek. A csöndesség és visszafogottság mindig többet ér, mint a túlzó érzelmesség.

b) Véletlenül se előlegezzük meg beszédünk tárgyát, mert ez később, a kifejtésnél az ismétlés hatását fogja kelteni, ez pedig menthetetlenül unalomba dönti hallgatóságunkat.

c) Bevezetésünk ne legyen se aránytalanul rövid, se aránytalanul hosszú. Már az elején ügyeljünk kommunikációnk helyes arányaira.

2.2. Tárgyalás

A tárgyalás tulajdonképpen a beszéd vagy kommunikáció szíve-lelke, lényege, legfontosabb része. Ilyenkor fejtjük ki részleteiben mondandónkat. Ahogy korábban is látható volt, a tudatos kommunikáció igen sok szabályt és hasznos szerkezeti tulajdonságot követ, így van ez a tárgyalással is.

A klasszikus retorikában 7 különböző elemet tanítottak a tárgyalással kapcsolatban, a elbeszélést (narratio), a kitérést (egressus), a témamegjelölést (propositio), az érvelést (argumentatio), a bizonyítást (confirmatio) és a cáfolást (refutatio), itt azonban helyesebbnek és hasznosabbnak látjuk egyszerűsíteni a tárgyalás elemeit, inkább a gyakorlati szempontokra koncentrálva, ezért hármas felosztást tartunk ésszerűbbnek: a **téma kifejtését**, a **bizonyítást**, és a **cáfolást**. Amire ügyelni kell:

a) a tárgyalási módok valóban különbözzenek, elváljanak egymástól;

b) kerüljük a fölösleges, a tárgyhoz nem szorosan kapcsolódó vagy haszontalan tárgyalásokat;

c) abban a fontossági sorrendben ismertessük őket, ahogy majd a tárgyalásban megjelennek.

Egy klasszikus pléda a tömör témafölvételre *Cicerótól*:

"Én, aki mindig békét ajánlottam, a Marcus Aureliussal kötendő béke ellen vagyok. Miért nem akarom a békét? Mert megbecstelenítő, veszedelmes, és lehetetlen. Kérlek, hogy megszokott részrehajlásalansággal hallgassatok meg, míg e három szempontot taglalom."

Ebben a példában Cicero frappánsan közli, arról fog beszédének tárgyalás része szólni, hogy az esetleges béke miért megbecstelenítő, veszedelmes és lehetetlen, azaz felvázolta, hogy 3 szempont szerint fogja tárgyalni a Marcus Aureliussal köthető béke lehetetlenségét, ami beszédének tárgyát képezi.

2.2.1. A **téma kifejtése**kor szólunk a beszédünk tárgyát képező személyről, személyekről, tárgyakról, tényállásokról, idő- és térvizonyokról, stb., s ezt tehetjük **leíró**, **elbeszélő** vagy **érvelő** módon.

Ilyenkor bemutatjuk azt a **tételt** (divisio), amit képviselünk. Ha több tételről szólunk, felsorolhatjuk őket (enumeratio), kitérőt tehetünk valamely részlet vagy mellékes kérdés felé (egressus), majd tételeinket bizonyítjuk. Mindig haladjunk a

gyengébb érvektől az erősebbek felé, a gyengébb bizonyításoktól a megdönthetetlenek felé.

A téma kifejtésekor a következő kérdéseket kell témánkkal kapcsolatban körüljárunk: mit jelent a téma? Mi jellemzi? Milyen részek alkotják? Miféle jellegzetességei vannak? Milyen indítókok kapcsolódnak hozzá? Mi a következménye és melyek a feladatai? Mi van a témának alárendelve, és mi az, amihez a téma esetleg hozzá van rendelve? Melyek a témával rokon vagy ehhez hasonló fogalmak? Melyek a témával ellentétes fogalmak? Ezek tisztázásával lassan kialakul a tárgyalás szövege, mely alaposan és körültekintően veszi szemügyre azokat a jellegzetességeket, melyek a téma bizonyításához szükségesek. Kifejtésünk mindig legyen rövid, tömör, lényegretörő és igaz. A tárgyalásban figyelni kell arra, hogy:

- a) mindig a gyengébb érvektől haladjunk az erősebb érvek felé, a tárgyalás végére hagyjuk legerősebb érvünket.
- b) Kivéve, ha beszédünk hatása és sikere kétséges. Ilyenkor a legerősebb érv kerüljön előre, hogy hallgatóságunkat már az elején megnyerjük ügyünknek. Ilyenkor a kevésbé fajsúlyos érvek a legkomolyabbat fogják támogatni.
- c) Az egyszerűbb, könnyebben érthető érvek előzzék meg a nehezebben érthetőket; a bonyolultabb érvek kapjanak kellő kifejtést, hogy a hallgatóság valóban megérthesse őket.
- d) A legsúlyosabb érveléseket tagoltan, egymástól elválasztva adjuk elő; míg a kevésbé fontos érveléseket felhozhatjuk együtt is.
- e) Ügyeljünk rá, hogy terjengősség helyett inkább kevesebb, de nyomós érvet adjunk elő.
- f) Érdemes a hallgatóság lelkiállapotát figyelembe venni és ahhoz igazítani a mondandónkat vagy azt megváltoztatandó előadni. Ám soha ne leplezzük le előre érzelmi szándékainkat, azokat ne konferáljuk fel, mert az gyengítené a hatást. Optimális esetben közönségünk úgy kerül érzelmi befolyás és változás alá, hogy azt észre sem veszi.
- g) Az érzelmekre történő hatás elősegítése érdekében ajánlatos képszerű, festői, gazdag nyelvezetet használni, mivel az előmozdítja a hallgatóság érzelmi bevonódását.
- h) Ha beszédünknek van szenvedélyes, érzelmes része, ügyeljünk arra, hogy abba ne keveredjenek észérvek (sem fordítva, a racionális érvekhez ne keverjünk érzelmeket), mert ezek megzavarják és kioltják egymást.
- i) Érzelmi részeknél különösen ügyeljünk a terjedelemre, mert a túl dagályos, patetikus, vagy szenvedélyes szövegek könnyen kifáradnak, és gyengíthetik beszédünk hatását.

2.2.2. A **bizonyítás** (confirmatio) során a témával kapcsolatos tételünket vagy tételeinket egymás után igazoljuk, bebizonyítjuk, hogy tételünk tényszerű, helyes és igaz. A klasszikus retorikában ez igen bonyolult terület, mely filozófiai, dialektikai és logikai vonatkozásokkal is rendelkezik, azonban itt egyszerűsített változatát használjuk, csupán annyit, amennyi a mindennapos élethelyzetekben való sikerhez szükséges. A bizonyítás során mindig ügyeljünk arra, hogy:

- a) tételeink és bizonyításuk helyes és jó logikai sorrendben álljanak egymás után,
- b) azt a jelentéstartalmat és üzenetet hordozzák, amit valóban ki akarunk fejezni,
- c) érvelésünkben ne legyen csúsztatás (lapsus) vagy hamis érvelés, igaztalan állítás.

Lapsus az, amikor például idézünk valakitől valamilyen szöveget, ám kiragadva az eredeti szövegkörnyezetből, más értelmet adunk neki, mint ahogyan a szerző eredetileg értette.

2.2.3. Bizonyításunk során kétféle pozitív érvelést alkalmazhatunk, a

- a) **belső érvelést**, és a
- b) **külső érvelést**.

Belső érvelés esetén a témából adódó, a tételből fakadó eszközöket használjuk érvként, külső érvelés esetében általánosan ismert, köztudott, közérdekű, nyilvánosan elérhető információkkal támasztjuk alá mondandónkat.

Az **érvelés** a klasszikus retorikában ötös felosztást kapott (Cornificius: A szónoki mesterség 28-29. részek), ám a mindennapi életben alig van lehetőség és helyzet arra, hogy mind az öt rész megjelenhessen. Ezért megelégedhetünk a **három** legfontosabb **érvelési szakasz** ismertetésével:

- a) **tétel**,
- b) **indoklás**,
- c) az **indoklás bizonyítása**,

és a maradék kettő, d) **díszítés**, e) **összegzés**, melyeket csak akkor alkalmazunk, ha annak helye van, azaz tényleges retorikai szituációban.

A **tételben** röviden megfogalmazzuk, amit bizonyítani akarunk, az indoklás röviden rámutat, miért igaz az, amit állítunk, az indoklás bizonyítása több érvet sorakoztat fel az indoklásunk mellett. Ha van lehetőségünk a díszítésre, akkor azzal valójában felnagyítjuk és kiszínezzük az elhangzottakat, az összegzésben pedig röviden felsoroljuk az érvelésünk részleteit. Mindez egy példa-érvelésen jobban érthetővé válik:

"A retorika tréninget végzett emberek a más tréningeket végzetteknél hatékonyabban érvényesítik érdekeiket [tétel].

Köztudott, hogy a célirányosan képzett emberek nagyobb hatékonysággal képesek érdeket érvényesíteni [indoklás].

Mennyivel igazabb ez a retorika tréningre, mivel az nem általános nevelő célzatú tréning, hanem konkrét készségeket fejleszt, ami által használhatóbb eszközöket ad a résztvevők kezébe [bizonyítás 1].

A tréning úgy készíti fel a résztvevőket, hogy ők azután a mindennapi élet legváltozatosabb helyzeteiben képesek lesznek használni a begyakorolt magatartásformákat, viselkedési mintázatokat, ez pedig nem elméleti, hanem gyakorlati segítséget jelent számukra [bizonyítás 2].

Más tréningekkel szemben a retorikai tréning az elméleti ismereteket készségszintűvé teszi, amit a résztvevők később a legváltozatosabb helyzetekben aktivizálhatnak [bizonyítás 3].

Tudjuk, hogy a leghatékonyabb és legjobb tanulás az, amikor nem lexikális tanulás történik, hanem minél több érzékszervet bevonva, tapasztalati és interaktív tanulási módszerrel boldogulhatunk. Ilyenkor nem csupán a memóriánk, hanem sokkal több idegpálya vonódik be a tanulási folyamatba, s mindez a retorikai tréningben természetesen adott [díszítés]; mert ahogy láttuk, ez a módszer készségfejlesztő, használható és gyakorlati tudást ad [összegzés]."

2.2.4. Tételünk bizonyítása után térhetünk rá a negatív érvelésre, az ellenérvek **cáfolására** (refutatio), amivel korábbi igazunkat erősítjük meg és az ellenvéleményeket gyengítjük. Cáfoláskor a következő eszközökkel élhetünk:

- a) **kisebbités**, amikor vitapartnerünk érveit lényegtelennek tüntetjük fel,
- b) **kétkedés**, amikor megkérdőjelezzük a vitapartner szavainak hitelességét,
- c) **viszontellenvetés**, amikor a vitapartner vádjait visszafordítjuk őrá,
- d) **tagadás**, vádak, tételek nyílt visszautasítása,
- e) **fenntartás**, amikor látszólagos egyetértünk vitapartnerünkkel, majd elvetjük érveit, állításait,
- f) **pótlás**, amikor a vitapartner által elhallgatott dolgokat leleplezzük,
- g) **figyelmeztetés**, amikor a vitapartneret felszólítjuk, hogy állításait bizonyítsa,
- h) **gúny**, amikor leleplezzük a vitapartneret, illetve kinevetjük, ezáltal kisebbitve és gyengítve hatását.

2.2.5. A tárgyalás során sokféle érvelési módot alkalmazhatunk, az alábbi válogatás segít egy hatékony tárgyalás összeállításában és végigvitelében.

2.2.5.1. Ha pozitív dolgot akarunk bizonyítani, hivatkozatunk:

- a) híres, tudós emberek véleményére, szavaira, vagy a közvéleményre;
- b) arra, hogy az általunk képviselt tárgy több jó dolog megvalósulásához vezet;
- c) vagy megakadályozza rossz dolgok bekövetkeztét;
- d) kényelmünkre, hasznunkra van;
- e) hogy nehéz, de érdemes megvalósítani;
- f) hogy a természet vagy a társadalom rendjének nélkülözhetetlen része;
- g) hogy erkölcsi erény vagy erkölcsi nyereség fűződik hozzá;
- h) hogy megvalósulása nagy elismerést jelenthet, vívhat ki.

2.2.5.2. Ha bizonyítani akarjuk, hogy az általunk képviselt tárgy jobb valami vagy valaki más(é)nél bizonyíthatjuk, hogy:

- a) célravezetőbb és hasznosabb, mint a másik;
- b) a másik könnyebben nélkülözhető;
- c) a mi célunk megvalósításával a másikat is elérjük;
- d) a mi célunk többek számára hasznos;
- e) hogy az általunk képviselt cél maradandóbb, hasznosabb, jobb;
- f) az általunk képviselt cél korszerűbb, hatékonyabb, időszerűbb.

2.2.5.3. Ha inkább valaminek a negatív voltát akarjuk hangsúlyozni, akkor:

- a) fejtsük ki, mennyi kár és hátrány származna belőle;
- b) hogy nincs számára mentség;
- c) hogy sajnos nem először következne, következik be;
- d) hogy ellenkezik a természettel, a társadalmi normákkal, az erkölccsel, stb.;
- e) hogy előljárók, vezetők, a közösség érdeke ellen irányul vagy hat;
- f) hogy további negatív hatások, veszélyek származhatnak belőle.

2.2.5.4. Ha valamilyen tévedést, hibát kell kijavítanunk, szépítenünk, úgymond "tisztára kell mosni a szennyest", az alábbi érveket alkalmazhatjuk hatékonyan:

- a) Rámutatunk, hogy a dolog nem akkor, nem ott, vagy nem úgy történt, ahogy állítják.
- b) Elmagyarázzuk, hogy csak egy jószándékú cselekedet siklott félre;
- c) hogy a történést mély megbánás követte;
- d) hogy nem szabad ezt a hibát önmagában szemlélni, hanem a többi vagy korábbi jó és pozitív történésekkel együtt kell értékelni (azaz felárassuk a történést);
- e) hogy nem a törvény betűje, hanem szelleme szerint érdemes ítélni;
- f) hivatkozunk a méltányosságra és minden egyéb, a körülményeket javító lehetőségre.

2.3. Befejezés

2.3.1. A befejezés részeként az **ismétlésre** azért van szükség, hogy a hallottak jobban érthetőek legyenek, és a hallgatóság emlékezzen is rájuk. Segíti az általunk képviselt üzenet, mondandó beépülését és megmaradását a hallgatóságban. Röviden felidézzük a legfontosabb érveket és igazságokat, a legfontosabb megállapításokat. Ügyeljünk rá, hogy ekkor új információt már ne közöljünk, ne vessünk fel új témát. Viszont – ha korábban elméleti dologról szoltunk – a befejezésben szólhatunk annak gyakorlati alkalmazásáról.

2.3.2. Az **értelmi-érzelmi egyensúly megteremtése** nem kötelező rész, de ha korábbi beszédünk, kommunikációnk erős érzelmi hatású volt, sikerünket segíti, ha lelki egyensúlyt tudunk teremtteni hallgatóságunkban. Így a közönség megnyugvás-érzéssel és benső biztonság-tudattal távozhat.

Különösen hasznos a lelki egyensúly megteremtése, ha korábban, a tárgyalásban olyanok hangzottak el, amik jelentősen mobilizálták a hallgató gondolatait, igénybe vették koncentrációját, sok újdonságot, esetleg a közmegegyezéstől eltérő információkat, véleményeket hangoztattunk. Ilyen esetekben kifejezett benső igény, hogy a hallgatóság racionális komfortzónájának elhagyását ellensúlyozza az érzelmi stabilitás, ami fordítva is igaz; ha beszédünk nagy érzelmi utat járatott be a hallgatósággal, akkor kevésbé akarjunk hatni racionális újdonságokkal.

2.3.3. A **zárómondatok** már nem a korábbiak ismétlését jelentik, hanem azt az útravalót, amivel hallgatóságunkat elengedjük. E helyen használhatunk idézetet, de bármilyen tömör, rövid, frappáns, a témához kapcsolódó egy-két mondatot is, mely alkalmas arra, hogy búcsút vegyünk hallgatóságunktól. Legyegegyeszerűbb fajtája, amikor a beszélő megköszöni hogy meghallgatták, ennél azért igyekezzünk kreatívabb megoldásokat kitalálni. Csak a fantázia szab határt annak, hogyan zárjuk le beszédünket, erre nincsenek szabályok, ami hatásos és arányos az megengedett, használható, mi több, használandó is.

2.4. Tanulás (memoria)

A kommunikációra való felkészülés nem ér véget a téma kutatásával, elemzésével, rendezésével, a vázlat, majd a beszéd megírásával. A késznek vélt anyagunkat meg is kell tanulnunk, memorizálnunk kell a szövegünket.

Nincs kiábrándítóbb, mint amikor – bármilyen beszédhelyzetben – valaki papírból olvassa fel az előre megírt szöveget. Ez nem csak unalmas, de hatástalan, élettelen is. A hatékony kommunikáció mindig életszerű, spontánnak tűnő, frappáns, reagál az adott helyzetre, jelen idejű, nem statikus, nem monoton, nem unalmas. Ezért a megírt, megszerkesztett szónoklatot, szöveget, kommunikációt úgy kell memorizálnunk, hogy minél előbb, minél élményszerűbben és hatásosabban tudjuk elmondani. Később foglalkozom majd a kommunikáció "előadói" oldalával is, most elég annyit szabályként megállapítani, hogy bármilyen megnyilatkozásra készüljünk is, azt előtte gyakorolni kell.

Van, aki maga elé veszi a papírt és a teljes beszéd szövegét támpontként követi. Én jellemzően csak néhány pontos vázlatot szoktam írni, a többit fejben tartom. Az idézeteket viszont mindig felolvasom, mert azoknak szó szerintinek és pontosnak kell lenniük. Akad olyan szónok is, aki mindent megtanul, és ezzel azt a hatást tudja kelteni, mintha fejből és teljesen spontán beszélne – kétségtelen, hogy ez a legnehezebb, de a leghatásosabb megoldás.

Mindenki úgy és annyit memorizáljon, amennyit a személyes igénye diktál, a szabály annyiban állapítható meg, hogy a kommunikáció mindig pillanatnyi legyen, tartson élő kapcsolatot a közönséggel vagy a partnerrel, soha ne legyen egyoldalú, zárt, előre eldöntött – vagy legalábbis ne lehessen ezt érezni rajta.

3. Retorikai alapfogalmak

A retorikát nem véletlenül tartotta az antik világ a hét szabad művészet egyikének. A szónoklat valóban művészi teljesítménnyé válhat, ha igazi szakértelemmel és tudatossággal alkalmazzák. Az alábbi retorikai áttekintéssel a teljesség igénye nélkül, de a használhatóságot szem előtt tartva szeretnék betekintést engedni a retorika nyelvi, gondolati eszköztárába.

3.1. Értelmezés

Bármilyen témában és tárgyban kívánunk nyilvánosság előtt szólni, az első és legfontosabb, hogy tudjuk, miről akarunk beszélni, kommunikációnknak legyen **tárgya**. Beszédünk e tárgyról fog szólni, pontosabban annak valamilyen szempont szerinti **értelmezéséről**.

Például ha azt mondom, hogy beszédem tárgya az *ember*, akkor a legkülönbélebb értelmezések mentén szólhatok az emberről, mondjuk, mint biológiai lényről, mint gondolkodó lényről, vagy mint Isten teremtményéről, vagy fogvatartottról a büntetés-végrehajtás rendszerében, stb. Értelmezésem mindig az általánostól fog a sajátos, a konkrét felé tartani.

A fogalom, melyről beszélni kívánok, lehet **konkrét** vagy **elvont**. A konkrét vagy külső fogalom a minket körülvevő világra refektál, pl.: éghajlatváltozás, Naptevékenység; míg az elvont benső tulajdonságainkkal, lelki vagy értelmi tevékenységünkkel áll kapcsolatban, pl.: bűn, szerelem, jog, stb. Ám bármiről

beszéljek is, mindig ugyanazok a retorikai szabályok érvényesek valamennyi értelmezésre, mely értelmezések lehetnek **elemző**ek vagy **összesítő**ek.

Az elemző értelmezésnél előre bocsátjuk a fogalmat, majd jellegzetességeit részletezzük (induktív), míg az összesítő értelmezésnél épp fordítva teszünk, a részekből és jellegzetességekből indulunk ki és haladunk az általános megállapítás felé (deduktív). Lássunk két példát.

Elemző értelmezés:

"Aki hatékonyan és meggyőzően beszél nyilvánosság előtt, annak tudatos és gyakorlott a légzése, hangadása, beszédtechnikája, logikája és érvelési technikái."

Összesítő értelmezés:

"Akinek tudatos és gyakorlott a légzése, hangadása, beszédtechnikája, logikája és érvelési technikái, az hatékonyan és meggyőzően fog beszélni nyilvánosság előtt."

Az értelmezések alkalmazásának tekintetében nincs általános recept, használatukat mindig az adott beszéd jellege és körülményei irányítják, de tudatos alkalmazásuk segít a hatékony meggyőzésben.

3.2. Az érvelés szabályai

a) Az **érveléssel** mutatjuk meg és bizonyítjuk be tételeink és elgondolásaink igazságát, hitelét, az érvelés által győzzük meg hallgatóságunkat.

b) Az érvelés mindig a **leglényegesebb jellegzetességekkel** foglalkozzon, de azokkal hiánytalanul. Kerüljük a járulékos magyarázatokat vagy a tárgytól való eltérést.

c) Mindig **állító tulajdonságokkal érveljünk**, ne tagadásokkal. Az, hogy valamiről megmondjuk, hogy mi nem, még nem segíti a tárgy megértését, vagy pozitív megközelítését. A **negatív kommunikáció ellenszenvet kelt**. Tagadásoknak csak akkor van helyük az érvelésben, ha maga a tárgy is tagadó természetű, vagy cáfolatot adunk elő (lásd később).

d) Az értelmezés **ne magyarázza önmagát**. Pl.: "A fogvatartottak azok, akiket fogva tartanak."

e) A **tárgy megfordításával ne érveljünk**. Pl.: "A fogvatartás a szabadságtól történő megfosztás."

f) Az értelmezés ne legyen se terjengős, se kevés, hanem mindig **arányosan** fedje le a tárgyról elmondhatókat.

3.3. A kifejtés

A nyilvános beszédben – a körülmények és az elérendő, kitűzött cél szerint – természetesen szabadságunk van arra, hogy foglalkozzunk a tárgy ellenkezőjével, előtörténetével, hatásaival is, mivel a szónok célja nem a pusztán megértés és megértetés, hanem, hogy beszédével egy bizonyos célt elérjen. A **kifejtés** tehát abban

különbözik az értelmezéstől, hogy nem csak a tárgy szorosán vett tulajdonságait magyarázza, hanem **a tárgy körülményeit és okait is vizsgálja**.

Amikor beszédünk tárgyát meghatározzuk, alaposan megvizsgáljuk a tárgy vonatkozásait, hogy megleljük azokat a jellemzőket, melyek kifejtése célunknak leginkább megfelel.

Ha személyről beszélünk, akkor szólhatunk az illető állításairól, tehetségéről, műveltségéről, tulajdonságairól, hatásáról, majd a vele kapcsolatos állítás (vagy állítások) eredetéről, hatásáról, összehasonlításáról, okairól, hasznáról vagy káráról, stb. E tekintetben mindig az ókori szónokok szabálya érvényes:

Quis, quid, ubi, quibus auxiliis, cur, quomodo, quando?

Mit, ki, mikor, miért, mi módon, hol, mivel, hogyan?

Ha e szabály szerint vizsgáljuk beszédünk tárgyát és tulajdonságait, sikerrel határozhatjuk meg, mit mondjunk hallgatóságunknak.

A kifejtés – és általában a szónoklat – mindig épüljön **tényekre**. A személyes reflexiók, érzések, gondolatok, hasonlatok és egyéb nyelvi eszközök a beszéd színességét, a figyelem fenntartását, a hallgatók éberségének megőrzését szolgálják, azonban az érvelés és a kifejtés alapja mindig a tényszerűség és a tárgyyszerűség legyen!

3.4. Bizonyítás

A bizonyítás olyan érvelési technika, mellyel egy állítás igazságát egy másik állításból vezetjük le. Amikor két fogalmat egymáshoz kapcsolunk, **ítéletet** alkotunk.

Pl.: A szabadság és törekvés fogalmakat összekapcsoljuk = Az embernek szabadságra kell törekednie.

3.5. Az érvelés formái

a) Kategorikus vagy **egyenes**.

Egyszerű állítást vagy tagadást fogalmazunk meg.

Pl.: A tehetség méltányolandó.

b) Hipotetikus vagy **feltételes**.

Amikor az állításunk valamilyen feltételhez kötött.

Pl.: Aki hibát követ el, annak ki kell javítania a hibáját.

c) Diszjunktív vagy **elválasztó**.

Amikor az alanyhoz két különböző állítás társul.

Pl.: Az előadás vagy sikeres lesz vagy megbukik.

3.6. Szillogizmus

Az ítéletek egymás utáni alkalmazásával **szillogizmust** alkothatunk.

A **szillogizmust** három egységre oszthatjuk:

A) **Főmondat** (propositio major)

B) **Almondat** (propositio minor)

C) **Következtetés** (conclusio)

Pl.: A): A tehetséget méltányolni kell.

B): A nagy szerepek eljátszásához tehetség kell.

C): A tehetséget nagy szerepek eljátszásával lehet méltányolni.

3.7. Egyszerű szillogizmusok

a) Kategorikus vagy egyenes szillogizmus

Mindig egyenes, általánosító ítéletet fogalmaz meg, amihez az almondat viszonyul.

Pl.: Főmondat (A): Minden gonosz ember bűnös. Almondat (B): A zsarnok gonosz ember. Következtetés (C): Minden zsarnok bűnös.

Ugyanakkor megtehetjük, hogy a szillogizmusban felcseréljük a főmondat és az almondat helyét. Pl.: Almondat (B): A rendezők a színészeknek segítenek. Főmondat (A): Aki segít, annak hálával tartozunk. Következtetés (C): A színészek a rendezőknek hálával tartoznak.

b) Ha pedig a következtetés kerül előre, fordított szillogizmust hozunk létre.

Pl.: Következtetés (C): A rendező instrukcióit a színészeknek követnünk kell. Almondat (B): Mert az instrukciók biztosítják az előadás működését. Főmondat (A): Azt kell követnünk, ami az előadás működését biztosítja.

c) Olykor megeshet, hogy a főmondat (A) kimarad az okszerkezetből, mivel állítása egyértelmű vagy a hallgatóság közmegegyezésén alapszik. Ilyenkor csonka okszerkezet (enthyma) jön létre.

Pl.: Almondat (B): Géza feladta bűnsegédjét, Ferencet. Következtetés (C): Ferenc méltán bűnhődött. A kimaradt főmondat (A): A bűnsegédlet büntetendő cselekmény – közismert tény, ezért kihagyása ellenére a szillogizmus értelmes marad.

d) Hipotetikus vagy feltételes szillogizmus

A főmondat egy feltételes állítást fogalmaz meg, amit az almondat igaznak ismer el, s így a következtetés a főmondat állítását igazolja.

Pl.: Főmondat (A): A színház a társadalom céljait szolgálja. Mellékmondat (B): A társadalom céljaiért áldozatokat kell hoznunk. Következtetés (C): A színházért áldozatokat kell hoznunk.

e) Diszjunktív vagy elválasztó szillogizmus

Az elválasztó okszerkezet főmondatában több, egymást kizáró állítást fogalmazunk meg, azonban az almondat alanyára csupán egyet alkalmazunk. Így a következtetésben a többi állítás igazsága lehetetlenné válik.

Pl.: Főmondat (A): A hibák nélküli világ vagy valóság vagy álom. Mellékmondat (B): A hibák nélküli világot elképzelni sem tudjuk. Következtetés (C): Ezért a hibák nélküli világ csak álom.

3.8. Összetett szillogizmusok

a) Dilemma vagy **kettős lehetőség**

A dilemma a feltételes elválasztó okszerkezetek egyesítése. A főmondat feltételes ítéletéhez két lehetséges következtetés társul, a következtetésben pedig a feltételezés hamisnak bizonyul.

Pl.: Főmondat (A): Ha az ember nem tudna tökéletesedni vagy állat lenne vagy Isten. Mellékmondat (B): Az ember nem Isten és nem is állat. Következtetés (C): Az ember tökéletesedhet.

b) Trilemma vagy **hármasság**

Akkor beszélünk trilemmáról, ha a főmondatban három lehetőséget vetünk fel, annak mindegyikét cáfoljuk az almondatban, majd a következtetésben cáfoljuk a főmondat állítását.

Pl.: Főmondat (A): Foglyok kínzása csak három esetben történhet: azért, hogy a foglyot vallomásra bírják, hogy a foglyot büntessék, hogy a kínzás mások számára elrettentő legyen. Almondat (B): Azonban a kínzással kicsikart vallomás nem hitelt érdemlő, továbbá senki sem büntethető, míg bűnössége be nem bizonyosodik, valamint addig a kínzás nem lehet elrettentő hatású, amíg nem tudni, az illető bűnös vagy ártatlan. Következtetés (C): A foglyok kínzásának nincs valódi célja, sem haszna, ezért tilos a foglyokat kínozni.

c) Szoritesz vagy **halmozott okság**

Halmozott okságnak nevezzük, mikor több oksági szerkezet kapcsolódik össze, úgy, hogy az előző mondat (vagy mondatrész) ítélete a következő mondat alanyává válik.

Pl.: Főmondatok (A): Jenő törvénytisztelően él. Aki törvénytisztelően él, erkölcsileg helyesen él. Aki erkölcsileg helyesen él, az teljesíti társadalmi kötelességeit. Aki társadalmi kötelességeit teljesíti, azt az emberek tisztelik. Következtetés (C): Jenőt tisztelik az emberek.

Megjegyzendő, hogy bármilyen szillogizmust vagy érvelést alkalmazzunk is, az csak akkor lesz helyes, ha valamennyi eleme együtt és külön-külön is megállja a helyét. Végkövetkeztetésünk csak akkor lesz igaz, ha valamennyi elem önmagában is igaz.

d) Szofizma vagy **álokság**

Az álokság az elhibázott vagy igaztalan elemekből alkotott okszerkezet.

Pl.: Főmondat (A): Csak a fehér emberek tisztelik a törvényeket. Almondat (B): A színesbőrűek nem fehér emberek. Következtetés (C): A színesbőrűek nem tisztelik a törvényt.

Arra is figyelni kell, hogy a főmondatunk csak annyit állítson, amennyi minimálisan szükséges. A túlzásba vitt, halmozott okság könnyen vádaskodásba vagy igaztalan állításokba torkollhat.

Pl.: Főmondat (A): Ami a törvények megtartását veszélyeztetheti, azt nem szabad megengedni az embereknek. Almondat (B): A gondolkodás szabadsága veszélyezteti a törvények betartását. Következtetés (C): A gondolatszabadságot nem szabad megengedni az embereknek.

Ügyeljünk rá, hogy az okszerkezetben a mondatok véletlenül se magyarázzák egymást és ne is ismételjék az előző állítást, mert így téves következtetésre jutunk vagy üres okoskodásba hajlik a beszéd.

Pl.: Főmondat (A): A színház vezetője az igazgató. Almondat (B): Az igazgató rendelkezéseit teljesíteni kell. Következtetés (C): Mivel a rendelkezés a színház igazgatójától jön.

Vegyük figyelembe azt is, hogy csak olyasmit adjunk elő tényként, ami valóban, igazolhatóan tény. Ha valamit nem tudunk tényszerűen igazolni, akkor feltételesen kell beszélnünk róla. A feltételes érvelés a hallgatóra bízva annak eldöntését, hogy ténynek elfogadja-e vagy elutasítja az általunk állítottakat, ami sok esetben tárgyszerű és alkalmasabb a meggyőzésre, mintha bizonyított tények elé állítjuk hallgatóságunkat.

Amennyiben hallgatóinkra észérvekkel szeretnénk hatni, a szillogizmus mindig legyen lényegre törő, minél elfogulatlanabb. Ha sokkal inkább a hallgatóság érzelmeit szeretnénk megmozgatni, a szillogizmust színesíthetjük kitérőkkel, a körülmények ecsetelésével, személyes érzelmek leírásával vagy bemutatásával.

3.9. Áttekintés

Mielőtt a felkészülünk a beszédre, alaposan meg kell ismernünk a tárgyat, amiről beszélni fogunk. Lehetőleg minden körülményt és tényt össze kell gyűjtenünk a tárggyal kapcsolatban, olvasmányokból, internetről, levéltárból, könyvtárból, személyes beszámolókból, stb. Úgy is mondhatjuk, egyre mélyebbre hatolunk a tárgy megismerésébe, amivel új és új nézőpontokat fedezünk föl, amik árnyalják, újabb rétegekkel és mondandóval gazdagítják későbbi beszédünket.

A beszédet mindig bizonyos célközönségnek mondjuk. Meg kell tudnunk határozni a célközönséget és azt is, hogy milyen hatást akarunk elérni beszédünkkel. Nyilvánvalóan máshogy kell megfogalmazni egy önkormányzati koszorúzás megemlékező beszédét, mint egy vállalati értékelőt. Vegyük figyelembe minél több körülményt: kik fognak hallgatni, milyen az iskolázottságuk, mi érdekli őket? A beszéd mondanivalóját, stílusát, nyelvezetét mindig szabjuk a hallgatóság iskolázottságához és érdeklődéséhez, különben nem fogják megérteni.

Mindezzel már a beszéd tervezésének időszakában számolni kell és minden egyes körülményt, nelyvi és gondolati lehetőséget, érvelési technikát minél tudatosabban kell felhasználni, hogy elérjük célunkat és meggyőzzük hallgatóságunkat.

4. Érzelem, indulat

A meggyőző beszédhez szervesen hozzátartozik a hallgatóság érzelmi állapotának figyelembevétele és tudatos irányítása. Fontos, hogy a kommunikációnk kívánt

érzelmi irányba mozdítsuk hallgatóságunkat, hogy majd a beszédünk végén nyugvópontra vezessük őket. Kommunikációnk céljához kell igazítanunk a hallgatóság lelkiállapotát.

Nem árt tudni, hogy a hallgatóság aktív figyelme legfeljebb 2-5 percig tartható fenn. Néhány perc után a legfigyelmesebb halgató gondolatai is elkalandoznak, koncentrációja gyengül. Ezért kb. fél-háromnegyed A4-es oldalnyi részenként érdemes megszakítani az érvelési folyamatot, és tudatosan könnyebbé tenni szövegünket egy érdekes vagy vidám kis történettel, kapcsolódó viccel, vagy más érzelmi hatást keltő kitérővel. Így tudatosan kioldjuk a hallgatóság figyelmét, hogy azt majd újra visszatereljük érvelésünkre. Ezzel elérhetjük, hogy mondandónk ne váljon szárazzá és tartalma ne vesszen el a közönség figyelmének elkalandozása miatt.

Célunktól függően részvétet kelthetünk hallgatóságunkban, örömünket átvihetjük rájuk is, bátorságunkkal bátrabbá tehetjük őket, félelmeikben osztozhatunk, haragjuk vagy gyűlöletük felszíthatja a mi indulatainkat is, hálánk pedig hallgatóságunkban is képes hálát ébreszteni.

Sok más érzelem is színezheti kommunikációnkat: remény, szeretet, szégyen, irigység vagy épp büszkeség, aszerint, hogy milyen hatást kívánunk elérni. A legügyesebb szónokok mindig azok voltak, akik képesek voltak hatni hallgatóságuk gondolkodására, ugyanakkor – ha kellett – le is tudták csillapítani közönségük indulatait.

Két szabályt azonban a beszéd érzelmi hangoltságával kapcsolatban be kell tartani:

a) előkészítés nélkül ne akarjunk érzelmeket kelteni, mert csak visszás hatást érhetünk el;

b) ne akarjuk sokáig érzelmileg befolyásolni a hallgatóságot, mindig törekedjünk rövid érzelmi motiválásra, mivel az érzelmi állapot könnyen lankad, ami a kommunikációnk hatását csökkentheti.

5. Retorikai alakzatok

Beszédünk stílusát, nyelvi közegét mindig igazítsuk hallgatóságunk valós vagy becsült iskolázottságához, stílusához, nyelvi világához. Az irodalmárok vagy bölcsészek között megszokott stílus idegenül hathat egy szupermarket alkalmazottai számára, ahogy a tatabányai Mésztelep roma nyelvezete megdöbbenést keltene egy biztosítási cég éves értékelési értekezletén. Bárhol, bármilyen közegben nyilvánuljunk is meg, tisztában kell lennünk azzal, milyen **iskolázottságú** és **stílárís közegű** hallgatóság előtt kell beszélnünk.

Ennek tudatában dönthetjük el, hogy éljünk-e az alább felsorolt alakzatok, azaz nyelvi, képi, beszéd vagy gondolati eszközök, technikák valamelyikével. Az alakzatok azok a stílusfogások, melyekkel kommunikációnkat – természetesen helyzetfüggően – igazán színessé és hatásoss tehetjük, ezek a retorika és a kommunikáció titkos fegyverei. Alkalmazásukat érdemes a tréning keretében gyakorlatokkal készség szintűre fejleszteni. Érdemes olyan feladatokat kitűzni a résztvevők számára, melyben előre megadunk egy témát, majd a felhasználható nyelvi, beszéd- és gondolati alakzatokat, amikből a résztvevőknek tárgyalási részt kell írniuk.

5.1. Nyelvi alakzatok:

- a) **Régies nyelvezet** (archaizmus);
- b) **új szavak** használata (neologizmus);
- c) **tájszavak** és kifejezések (provincializmus);
- d) **idegen szavak** és kifejezések (barbarizmus);
- e) **tolvajnyelv** (argo).

A nyelvi eszközöket csak akkor alkalmazzuk, ha a beszéd témája kifejezetten igényli azt. Alapszabályként leszögezhetjük, hogy igyekezzünk mindig magyarul, egyszerűen és világosan kifejezni magunkat. Kerüljük a tudományoskodást és a helytelen stiláris megközelítéseket.

5.2. Nyelvi alakzati hibák (solecizmusok):

- a) Kerüljük az **idegen szavak helytelen használatát** (barbarolexis). Pl.: A "szanál" kifejezést a sajtó épületek, városrészek lebontására használja, holott eredeti és helyes jelentése épp ezzel ellentétes; épületek, városrészek, cégek, intézmények megsegítése, helyreállítása, működésének rendezése.
- b) Ugyanazon **szó** vagy szerkezet **fölösleges ismétlése** (tautológia), vagy azonos jelentésű idegen és magyar szavak ismétlése, vagy olyan érvelési hiba, melyben az érv önmagát magyarázza (lásd még. szofizma). Pl.: "Elítélt személyekben nem lehet bízni, mert az elítéltek megbízhatatlanok."
- c) **Azonos jelentésű szavak szaporítása** (pleonazmus), amikor a megértést nem segítő, de színező, ám hibás és fölöslegesen dúsított szerkezetet hozunk létre. Pl.: "Ezzel a saját két szememmel láttam."
- d) A **mellkémondatok színesítő halmozása**, amikor azonos jelentésű tagokat halmozunk egymás mellé, a nyomatékosítás végett (perisszológia). Pl.: "A színész bement, belépett, becsörtetett a színpadra."

5.3. Képi alakzatok (trópusok)¹

A klasszikus retorikában a trópusok olyan stiláris eszközök, melyekkel egy hétköznapi szó helyett, egy ugyanazon jelentésű, de színesebb, gazdagabb szót vagy összetételt használunk, hogy nagyobb hatást érvünk el. Pl.: "király" helyett: "koronás fő". A trópusokat alapvetően négy típusba soroljuk:

- a) **metafora**, amikor alak- vagy funkcióbeli hasonlóság alapján két szó kölcsönhatása a hétköznapiénál gazdagabb tartalmat eredményez. Pl.: "kéz kezet mos", "színes program", "rohan az idő", "vak vezet világtalant".

¹ Ebben a jegyzetben nem kívánunk tejes áttekintést adni a retorika szemantikai stílustáráról, csupán azt szeretnénk, hogy általános áttekintéssel és a legfontosabb nyelvi eszközök hétköznapi használatban ismeretes eszközeivel találkozzanak a fogvatartottak. A trópusok egyéb fajtáiról, mint az **irónia**, **látomás**, **megszemélyesítés**, **metonímia**, **szimbólum**, **szinekdoché**, **szinesztézia** itt nem szólnak.

b) **allegória**, amikor valamilyen elvont tartalmat megszemélyesítünk. Pl.: "megszűnt" helyett "meghalt", "elszenderült".

c) Durva vagy drasztikus kifejezés helyett, azt szépítő és enyhítő szókép vagy árnyalás az **eufemizmus**. Pl.: "elfúj a talpa alatt a szél." (Jókai), ami azt jelenti, "felakasztják".

d) **Hasonlatról** beszélünk, amikor összehasonlítást teszünk, hogy árnyaltabban fejezzük ki mondandónkat. Pl.: "fájdalmam akkora, mint egy hegy".

5.4. Beszédalakzatok²

A figyelem megragadására, fokozására nyelvi alakzatokat használhatunk:

a) **fokozás** (gradáció), amikor fokozatosan felfelé vagy lefelé fokozunk fogalmakat. Pl.: "A kultúra jó, szükséges, a legfontosabb" vagy: "ami régen szükséges volt, ma már szükségtelen, mi több káros."

b) **Ismétlés** (repetíció), amikor egy vagy több mondatban ugyanazt a szót megismételjük, hogy a szónak vagy mondandónknak különös nyomatékot adjunk.

Pl.: "Mi lehet jobb, mi lehet helyesebb, mi lehet igazabb?" (anafa) vagy: "Nem győzhet a bűn soha, nem uralkodhat a törvénytelenség soha, nem győzhet a gonoszság soha." (epifora) vagy: "Mi ad értelmet munkánknak? A katarzis. Mi a munkánk célja? A katarzis." (anaforával kevert epifora)

c) **Kérdést** teszünk föl, pusztán azért, hogy beszédünket színesítsük, és persze saját kérdésünkre megadhatjuk a választ. A kérdés lehet szemrehányó, tünődő, színlelt, vagy érzelmet kifejező. Pl.: "Miért is fontos a performativitás kérdése?"

d) **Mellőzést** alkalmazunk, amikor úgy teszünk, mintha valamilyen okból nem akarnánk egy dologgal foglalkozni, de persze ezt csak azért tesszük, hogy utána annál inkább foglalkozzunk vele, a közönségünk figyelmét felkeltve a téma iránt.

Pl.: "Nem szeretnék a magyar színházak alulfinanszírozottságáról szólni, de anyit megjegyeznék ezzel kapcsolatban, hogy..."

e) **Megengedésnek** nevezzük azt a stílári eszközt, mellyel valamit megengedőleg helybenhagyunk, de csak azért, hogy más dolgokat annál inkább cáfoljunk.

f) **Közlésnek** nevezzük azt, amikor valaminek többnyire csak látszólagos megítélését a hallgatóságra bízva a szónok, csak azért, hogy ő is intenzívebben foglalkozhasson a témával.

g) **Megelőzés** (anticipáció) az a stílári elem, amikor a lehetséges ellenvetéseket a beszélő maga teszi meg és válszol is rájuk.

² A beszédalakzatok teljeskörű áttekintéséhez ez a jegyzet nem biztosíthat kellő terjedelmet. Lásd még a további beszédalakzatokat msutt: *felsorolás, festés, fokozás, halmozás, hasonlítás, hozzáadás, jellemfestés, jobbitás, kétkedés, kibékítés, közbevetés, közlés, közösködés, látomás, megelőzés, megengedés, meghatározás, megszólítás, mellőzés, szembeállítás, személyfestés, szemrehányás, szónoki kérdés, túlzás.*

h) **Rendváltóztatás** az a figyelemfelkeltő eszköz, amellyel a modat szavai más sorrendben visszaismétlődnek, ezzel színesítve, gazdagítva a beszédet. Pl.: "Mi szeretünk romlani, mi romlani szeretünk." (Kölcsey)

i) Amikor a beszélő elfordul a hallgatóságától és egy másik, akár képzelt, akár ott vagy máshol levő, élő, halott vagy kitalált személy felé, vagy másik közönséget szólít meg, hogy ezzel is színesítse beszédét, **elfordulásról** (apostorfé) beszélünk.

j) A beszélő az **elhallgatás** (aposziopészis) eszközével él, amikor elkezdi egy gondolatot, de saját magát akasztja meg, nem fejezi be a mondatot. Erős feszültségfokozó hatása van, érzelmi töltet kifejezésére is alkalmas. Pl.: "Kendé bizony az árnyéka! Mert olyat mondok, hogy még a..." (Arany János)

k) Amikor a beszélő közönségéhez vagy bárki máshoz könyörgéssel, kéréssel fordul, akkor az **esdeklés** (obszegráció) eszközével él, amivel igyekszik megnyerni hallgatói szimpátiáját és együttérzését. Pl.: "Hazádnak rendületlenül / Légy híve, oh magyar" (Vörösmarty Mihály)

l) Amikor a beszélő valamilyen veszélyre akarja felhívni hallgatósága figyelmét, élhet a **fenyegetés** (protropé) eszközével. A beszélő célja ekkor is pozitív marad, csupán igyekszik hallgatóságát döntésre, tettekre buzdítani. Pl.: "Szégyelljétek magatokat, ha nem akartok felelősséget vállalni a tetteitekért."

m) Amikor a beszélő szigorú hangnemben, de intenzív szimpátiával szól hallgatóságához, **kemény feddésről** (licentia) beszélünk.

Pl.: "...vesd ki ezt a mocskot lelkedből, reformáld vétkeidet, öltözzél igazságban, övedzzél erősséggel, hídd segítségére a Jehovát, resolváld magad, avagy ajándékozd magad az Isten nevének és magadnak oltalmára, kössünk kardot az pogány ellen." (Zrínyi Miklós)

5.5. Gondolatalakzatok

a) **Párhuzamról** akkor beszélünk, amikor két hasonló szerkezetű gondolatot állítunk párhuzamba, melyek egymás hatását erősítik. Pl.: "A természet tövisek közé rekeszti a gyenge rózsát; nem azért, hogy szaggassa, hanem hogy oltalmazza. Az atyák dorgálása efféle tövis: oltalmazza, nem hervasztja a fiakat." (Pázmány Péter)

b) Az **ellentét**, egymással ellentétes gondolatok összekapcsolása a mondatban. Pl.: "Lassú a világ, gyors a gondolat."

c) **Kereszteződés** (chiazmus) jön létre, amikor egy mondatrész fordítottan ismétlődik a mondatban (a+b, b+a), s ezáltal erős nyelvi effektusként festi a szöveget. Pl.: "A hatalom szeretete nem a szeretet hatalma."

d) **Felkiáltás** (exklamáció), az, amikor erős érzelmi idulati karaktert kívánunk adni mondandónknak. Pl.: "Végre szabadok! Végre szabadok! Hála a magasságos Istennek, végre szabadok vagyunk!" (Martin Luther King)

e) **Képtelenség** (paradoxon) keletkezik akkor, amikor két egymásnak látszólagosan ellenmodó állítást kapcsolunk össze a mondatban. Pl.: "Nem mondhatom el senkinek / Elmondom hát mindenkinek..." (Karinthy Frigyes) vagy: "Koldus-szegény királyi gazdagon, Részeg vagyok és mindig szomjazom." (William Shakespeare)

f) **Oximoron**nak nevezzük azt a stílus alakzatot, amikor egymást kizáró jelentéseket vagy fogalmakat kapcsolunk össze szoros gondolati egységbe, amivel iróniát fejezünk ki, gazdagon színezve beszédünket. A mindennapi beszélt nyelvben is igen gyakori az oximoronok felbukkanása. Pl.: "városi terepjáró", "borzasztó szép", "élő halott", "objektív vélemény".

6. Az élő kommunikáció

A beszéd vagy kommunikáció tervezése, kutatása, felépítése, megírása és gyakorlása, megtanulása után ki kell térnem arra a fázisra, amiért az egész folyamatot elkezdjük, magára az előadásra, az élő és megvalósuló kommunikációra. Amilyen fontos volt korábban, hogy megfelelő témákat, érveket, érveléseket és érvelési eszközöket válasszunk, és azokat kimunkált, tudatosan szerkesztett nyelvi, beszéd-, és képi alakzatokkal építsük be a beszédünkbe, épp olyan fontos, hogy mindezt hogyan adjuk elő, milyen a megjelenésünk, milyen a hangunk, a hanghordozásunk, a hangulatunk, a viselkedésünk, a test- és kéztartásunk, milyen a mimikánk, milyenek a gesztusaink?

Bármilyen témában és formában nyilatkozunk is, kommunikációnk akkor lesz hiteles, ha nem csak az elmondott szöveg és tartalma, hanem egész lényünk, viselkedésünk, jelenlétünk ugyanazt képviseli, amit a szöveg, ha **harmóniában vagyunk a közlendőnkkel**.

Képzeld csak el, milyen visszatetszést és zavart keltene, ha valaki halk, alig hallható hangon, szenvedélymentesen mondana el egy katonai toborzóbeszédet, vagy fordítva, ha valaki a világbékéről hangosan, nagy indulattal, feszültséggel, és széles gesztusokkal magyarázna?

A hallgató akkor fogja elhinni és hitelesnek találni kommunikációnkat, ha annak minden eleme, beleértve személyünk valamennyi aspektusát, harmóniában van mondandónkkal és ugyanazt kommunikálja. Mindez az adott beszéd tartalmától, stílusától, magától a szituációtól, és a hallgatóságtól függ. Nincs két egyforma helyzet, nincs két egyforma kommunikáció, ám ennek ellenére megállpíthatunk néhány általános szabályt, amikre érdemes figyelemmel lenni.

6.1. Öltözködés

(Férfiakra vonatkozó rész.) Mindig a célcsoporthoz, illetve ha kommunikációnk célja más, akkor a kommunikációs célhoz öltözzünk. Ez a szabály elsősorban furcsának tűnhet, de érdemes megfogadni. Ha egy önkormányzati eseményre farmernadrágban és pulcsiban érkezünk, biztos nem lesz sikeres a kommunikációnk, míg ha egy sportrendezvényen kell felszólalnunk és kétsoros sötét öltönyt választunk hozzá, szintén melléfogunk.

Ha tudjuk, melyik társadalmi rétegből kerül ki a hallgatóságunk zöme, helyesen meg tudjuk választani a megjelenésünkhöz szükséges és optimális ruházatot.

Minél egyszerűbb a hallgatóságunk vagy vitapartnerünk, minél alacsonyabb iskolázottságú, annál kevésbé kell formálisan öltözködnünk. Egy tudományos közösség előtt tartott bármilyen felszólalás vagy megjelenés mellőzhetetlenné teszi az

öltöny viselését, ahogy az állami, önkormányzati, magasabb üzleti körökben történő megjelenésünk is.

A kétsoros öltöny nagyon kevés embernek áll jól, kicsit maffiózós külsőt kölcsönöz, ezért nem ajánlom. Sokkal szernesebb az egysoros, lehetőleg sötét árnyalatú öltöny viselése mellénnyel vagy anélkül. Legjobbak és szinte bármikor viselhetők a mintázat nélküli fekete, sötétkék, sötét-szürke árnyalatok, ezekkel nem tévedhetünk. Öltöny zakónk lehetőleg három-négy gombos legyen. A kétgombos zakó valójában már nem zakó, hanem blézer, ami a férfi sportklubok viselete, ezért igen korlátozottan hordható, a sokgombos designer zakók pedig csak átmenetileg kölcsönzik elegancia érzetét, épp csak amíg divatban vannak, ezeket kerüljük el. Ügyeljünk rá, hogy – bármilyen árfekvésű öltönyünk legyen is – valóban a saját méretünket hordjuk. Nincs kiábrándítóbb, mint egy szűk vagy épp lötyögős zakó, egy rövid vagy túl hosszú zakóujj. Figyeljünk rá, hogy a zakó ujjja olyan hosszú legyen, hogy az ing mandzsettájából kb. 1-2 cm kilátszódjon.

Ing kérdésében megint csak a klasszikus megoldásokat ajánlom. Kerüljük a mintás és színes ingeket, válasszunk fehér, tört fehér, vagy világoskék inget – ezek bármelyike tökéletes a fekete, sötétkék vagy szürke öltönyök bármelyikéhez. Ügyeljünk rá, hogy az ing gallér-szabása lehetőleg egyszerű "kent" gallér legyen, ami a legnépszerűbb, általános gallér-típus. Ezt viselhetjük nyakkendővel vagy anélkül is, kigombolva. Kerüljük a markáns gallér-típusokat, mint a "cápa", "button down", vagy "apagyilkos" gallér.

Ha nyakkendőt választunk az öltönyhöz, akkor az lehetőleg két, maximum három színű, haránt vastag csíkos legyen – leginkább ez kelti elegancia és komolyság látszatát. Kerüljük a gazdagon díszített, túl színes, rikító, vagy képekkel ékesített nyakkendőket, ahogy a turkálók kínálatában fellelhető "retró" nyakkendők, apáink, nagyapáink nyakkendői sem alkalmasak arra, hogy korrekt megjelenésünket biztosítsák.

Sötét öltönyhöz mindig és kizárólag fekete magas szárú zoknit és fekete fűzős félcipőt vegyünk fel. A zokni akkor elég hosszú, ha amikor leülünk és a nadrág szára feljebb csúszik a lábunkon, nem kabdikál ki a boka vagy a lábszár.

Férfiak esetében a cipő felér egy személyes vallomással. Ügyeljünk rá, hogy legyen legalább egy jó minőségű, szép, hagyományos fekete, minél kevésbé díszített, fűzős félcipőnk. Ezt jóformán bármilyen alkalomra felvehetjük, és bizalmat fog támasztani irányunkban. Lábbeli tekintetében – ha csak nem lépünk be egy férfi szereztesrendbe – szandált vagy papucsot, annak bármely formájában, soha, semmilyen körülmények között ne viseljünk nyilvános megjelenéskor! Lehetőleg máskor se.

Kötetlenebb, de némi eleganciát igénylő alkalmakkor "casual", azaz laza öltözködést választhatunk, ami azonban nem egyenlő a hanyag viselettel. A legjobb laza eleganciát kölcsönző öltözet, ha fekete cipőnkhez és zokninkhoz egy középkék denim farmer nadrágot veszünk, fekete derékszíjjal, és fekete vagy szürke öltönyünk zakóját viseljük a nyakkendő nélkül fölvetve, kigombolt nyakú inggel. Ebben a hétvégi öltözetben meglesz a zakó és ing eleganciája, de benne lesz a farmer könnyedsége és kényelmessége is. Fontos, hogy a farmer egyszerű szabású, díszítetlen, klasszikus darab legyen (pl.: Levi's 501, denim középkék vagy világos koptatott), bármilyen minta vagy színes varrás megöltheti az elegancia hatását és visszatetszést kelt.

Ennél lazább öltözködés nyilvános kommunikációhoz nem ajánlott.

6.2. Mentális, pszichés kondíció

Első hallásra furcsa lehet erről beszélni, de igen fontos kérdés, hogyan állunk a kommunikációhoz, szónoklathoz, nyilvános beszédhez, stb.? A legtöbb ember lámpalázás, azaz izgul ha több ember előtt, nyilvánosan kell beszélnie, különösen, ha annak a beszédnek tétje is van. Egy állásinterjún ugyanolyan vizsgadrukk kerítheti hatalmába az embert, mint egy iskolai felelésnél vagy dolgozatírásnál.

Az izgalom teljesen természetes, szervezetünknek a feladattal való találkozásra adott válaszreakciója. Ilyenkor a pulzus szaporább lesz, a szív nagyobbakat ver, több vért pumpál az erekbe, a légzés felgyorsul, a tüdő több oxigént szeretne felvenni. Ezek a szomatikus reakciók mind azt szolgálják, hogy az életfolyamatok fokozásával jobban tudjunk teljesíteni, és minél jobban tudjunk az adott feladatra koncentrálni. Ezek a szomatikus tünetek teljesen természetesek, s noha a feladatokat magukat nem feltétlenül tudjuk megszokni, de magához az izguláshoz néhány alkalom után hozzá lehet szokni, ahogy ahhoz is, hogy alkalmanként emberek előtt kell megnyilvánulnunk.

Minden kommunikációnak célja van, **minden kommunikáció azért történik, hogy valakit vagy valakit meggyőzzön**. A kommunikáció sosem az igazságot képviseli, hanem mindig egy érdeket, a beszélő érdekét, akaratát kívánja érvényre juttatni, **célja kizárólag a meggyőzés**. Ezért, amikor kommunikálni kezdünk, tisztában kell lennünk az érdekünkkel és a célunkkal is. Azonosulnunk kell vele, mint egy katonának a parancs végrehajtásával vagy egy küldetéssel. Kommunikációnkhoz eltökéltségre van szükség, ugyanakkor benső figyelemre és rugalmasságra is.

Minden alkalommal adódhat olyan helyzet vagy szituáció, amire nem tudunk előre felkészülni. Akár egy közbekiabáló, akár egy kedvezőtlen időjárási körülmény, mondjuk elered az eső a beszédünk közepén, vagy valaki rosszul lesz.

Bármi történjék is, nekünk koncentrálnak és összeszedettnek kell lennünk, meg kell tudnunk oldani a felmerülő problémákat. Ezért tanácsos olyan mentális felkészültséggel megkezdeni a kommunikációt, mely számol az esetleges problémák felbukkanásával. A helyes magatartás ilyenkor, hogy nyitottan állunk a történésekhez, nem teszünk úgy, mintha nem történnének meg. Ha valaki közbeszól, akkor válaszolhatunk neki röviden, aztán visszatérhetünk a saját korábbi gondolatmenetünkhöz, vagy beleszöhetjük a közbekiabáló véleményét mondandónkba, akár mellettünk, akár ellenünk szólt.

6.3. Testtartás, gesztusok

A kommunikáció mindig **rugalmasságot** és **nyitottságot** követel. Ha valaki nem figyel környezetére, csak mondja a magáét, az igen negatív benyomást kelt, azt az érzetet kelti, mintha nem érdekelné a környezete, nem érdekelnék a körülötte állók, csak az a fontos neki, hogy a magáét elmondhassa, ha törik, ha szakad.

Fontos, hogy közönségünkkel vagy partnerünkkel mindig **fenntartsuk a kapcsolatot**. Némi gyakorlással megszokhatjuk, hogy beszédünk közben keressük és **fenntartsuk a szemkontaktust**, vagyis mindig személyesen szólunk hallgatóságunkhoz. Mivel elvárjuk, hogy ránk és mondandónkra figyeljenek, ezért nekünk is figyelniük kell hallgatóságunkra. A szemkontaktus annál fontosabb, mert ebből kapunk visszajelzést, ebből látjuk, hogy hallgatóságunkat megfogta-e mondandónk, pozitív-e a fogadtatása vagy sem?

Testtartásunk sose legyen merev vagy görcsös, gesztusaink mindig igazodjanak az elmondott szöveg fontosabb részeihez. Amikor valaminek nagyobb nyomatót

kívánunk adni, akkor tegyünk hangsúlyozó gesztusokat, pl.: mutatóujjunk felemelése, ökölbe szorítjuk kezünket, nyitott tenyerünket felemeljük, stb. Gesztusaink mindig kövessék a beszéd ritmusát.

Testtartásunk, beszédünk stílusa, sebessége, hangereje, hanglejtése, gesztusaink és mimikánk mindig legyen kongruens, azaz **összahangra** törekvő, mind egymást kiegészítve kell, hogy meggyőzze hallgatóságunkat.

Egy-egy fontos, lényeges gondolat után néhány másodperces hatásszünetet tarthatunk. Ezzel egyrészt nyomatékot adunk az elhangzottaknak, másrészt lehetőséget adunk a hallgatónak, hogy feldolgozza, befogadja az elhangzottakat.

Ha úgy érezzük, nem figyelnek ránk eléggé, véletlenül se kezdjünk hangosabban beszélni, épp ellenkezőleg, halkítsuk le a hangunkat. Közönségünk erre fel fog figyelni, és el fog csendesedni. Ekkor erősíthetjük fel ismét kissé a hangerőnket, hogy mindenki jól halljon minket.

Viszont kerüljük a hirtelen mozdulatokat, a közönségre mutogatást vagy a hallgatóság felé hadonászást, továbbá arcunk előtt ne tegyünk gesztusokat, arcunkat, szemünket, szánkat, orrunkat, fülünket, hajunkat ne piszkáljuk, lehetőleg meg se érintsük a beszédünk alatt. Az arc előtt és környékén végzett gesztusok bizalmatlanságot keltenek, és jellemzően negatív üzenetük van. Testtartásunk legyen egyenes, nyitott, kerüljük a test előtt keresztbe tett karokat, mert ez zártságot, elhatárolódást fejez ki.