Pragmatička načela i govori hrvatskih predsjedničkih kandidata 2014.

Šunjić, Josipa

Master's thesis / Diplomski rad

2015

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **Josip Juraj Strossmayer University of Osijek, Faculty of Humanities and Social Sciences / Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Filozofski fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:142:850746

Rights / Prava: In copyright / Zaštićeno autorskim pravom.

Download date / Datum preuzimanja: **2024-03-28**

FILOZOFSKI FAKULTET
SVEUČILIŠTE JOSIPA JURJA STROSSMAYERA U OSIJEKU

Repository / Repozitorij:

FFOS-repository - Repository of the Faculty of Humanities and Social Sciences Osijek

zir.nsk.hr

SVEUČILIŠTE JOSIPA JURJA STROSSMAYERA U OSIJEKU

dabar
DIGITALNI AKADEMSKI ARHIVI I REPOZITORIJI

Sveučilište J.J. Strossmayera u Osijeku

Filozofski fakultet

Diplomski studij hrvatskog jezika i književnosti

Josipa Šunjić

Pragmatička načela i govori hrvatskih predsjedničkih kandidata 2014.

Diplomski rad

Mentor: izv. prof. dr. sc. Branko Kuna

Osijek, 2015.

Sadržaj

Sažetak ... 4

1. UVOD ... 5

2. RETORIKA I RETORIČAR ... 6

2.1. Povijest retorike ... 6

2.2. Obilježja dobrog retoričara ... 7

2.2.1. Antički govornik ... 7

2.2.2. Suvremeni govornik ... 8

2.2.3. Suvremeni politički govornik ... 10

3. GOVORNIČKA ARGUMENTACIJA ... 11

4. PRAGMATIČKA NAČELA ... 14

4.1. Načelo suradnje ... 14

4.2. Načelo uljudnosti ... 15

5. METODOLOGIJA RADA ... 18

6. KORPUS ... 18

6.1. Kratke biografije govornika ... 18

6.2. Rezultati predsjedničkih izbora 2014. godine ... 19

7. ANALIZA ... 21

7.1. Pragmatička načela u nastupima hrvatskih predsjedničkih kandidata 2014. ... 21

7.1.1. Načelo suradnje ... 21

7.1.2. Načelo uljudnosti 23

7.2. Argumentacija u nastupima hrvatskih predsjedničkih kandidata 2014. 29

8. ZAKLJUČAK 33

9. LITERATURA 35

10. IZVORI 37

Životopis 37

Zahvala 38

Sažetak

Antički retoričari posvećivali su veliku pozornost obilježjima dobrog govornika s naglaskom na karakter. Nakon petnaest stoljeća retorika doživljava svoj ponovni procvat. Suvremeni teoretičari retorike posvećeni su poučavanju lijepom govoru, načinu argumentacije, gestikulacije dok se za karakter govornika smatra da se stječe odgojem pa mu se ne posvećuje mnogo pažnje. Govornička argumentacija vrlo je bitna za opći dojam o političaru. U ovom se radu analiziraju pragmatička obilježja po načelu suradnje i načelu uljudnosti te govornička argumentacija hrvatskih predsjedničkih kandidata na izborima 2014. godine. Korištena građa za analizu tri su televizijska sučeljavanja na Hrvatskoj radioteleviziji, RTL televiziji i Novoj tv. U analizi uzeta su u obzir poštivanja maksima načela i pravila argumentacije te njihov uočljiv odmak. Cilj je istražiti drže li se predsjednički kandidati pravila povoljne argumentacije ili to ne čine dovoljno dobro te koliko vode računa o međusobnoj suradnji i uljudnosti.

Ključne riječi: pragmatička načela, načelo suradnje, načelo uljudnosti, govornička argumentacija, predsjednički kandidati

1. UVOD

Tijekom povijesti položaj retorike mijenjao se s obzirom na njezino različito određivanje u javnom djelovanju u pojedinim razdobljima. Grčki i rimski antički filozofi gledali su na nju kao na vještinu od iznimne važnosti pa su poticali njezino učenje, ali već srednjovjekovni filozofi degradiraju njezin status u znanosti. Danas, nakon petnaest stoljeća potiskivanja, retorika doživljava novi procvat. Iznimno mjesto njezine primjene dobiva politika. Pomoću retorike kao sredstva koje posjeduje moć uvjeravanja mogu se pridobiti naklonost i glasovi birača. Ovaj rad bavi se područjem koje je usko vezano uz retoriku, političkim diskursom te pragmatičkim načelima u televizijskim nastupima hrvatskih predsjedničkih kandidata 2014. godine: Kolinde Grabar-Kitarović, Ive Josipovića, Ivana Vilibora Sinčića i Milana Kujundžića.

U teorijskom dijelu rada raspravlja se o povijesti retorike, doprinosu antičkih filozofa te o etičkim i govorničkim obilježjima dobrog antičkog i suvremenog retoričara, ali i poimanju dobroga političkoga govornika. Da bi se lakše shvatio istraživački dio rada, odnosno analiza, u uvodnom se dijelu teorijski određuju pragmatička načela suradnje i uljudnosti te argumentacija u kojoj se raspravlja o političkim tvrdnjama, uvjetima koje zahtijeva pravilna argumentacija te o pogreškama koje uzrokuju nepravilnu argumentaciju. Izneseni su biografski podaci predsjedničkih kandidata te podaci o rezultatima predsjedničkih izbora 2014. godine.

U glavnom dijelu rada analiziraju se govori četvero predsjedničkih kandidata u televizijskim sučeljavanjima u pogledu primjene pragmatičkih načela te argumentacije. Utvrđuju se sličnosti i razlike među predsjedničkim kandidatima u sposobnostima argumentiranja i iznošenju političkih tvrdnja. Između ostalog analiziraju se odmaci unutar postavljenih načela kako bi se ukazalo na govorničke mane i vrline. Cilj je prikazati retorički profil svakog od predsjedničkih kandidata unutar načela suradnje, načela uljudnosti i načela pravilne argumentacije.

2. RETORIKA I RETORIČAR

2.1. Povijest retorike

Već u antičko doba, retorika je doživjela svoj procvat, kako u staroj Grčkoj, tako i u klasičnom Rimu. Uvjet za takav procvat retorike bilo je razdoblje obilježeno strukturnom promjenom gradova nakon pada nasljedne aristokracije, odnosno demokratsko političko uređenje antičke Grčke koja je omogućavala svakoj osobi pravo glasa, a političarima borbu za naklonost javnosti koju su izborili svojim govorničkim umijećem. U želji da uvjere svoje slušatelje u ono što govore, bilo je potrebno lijepo govoriti i dobro argumentirati svaku tvrdnju (Beker, 1997: 9).

Tragove retorike možemo naći još u Homerovoj Ilijadi. No pravog „krivca" za razvoj retorike valja tražiti među sofistima od kojih se mogu izdvojiti Protagora i Gorgija. Sofisti predstavljaju retoriku kao sredstvo koje može voditi do pobjede u sudskim i političkim raspravama i tako umijećem uvjeravanja slabiji dokaz učiniti jačim (Meyer, 2008: 22). Otvaraju se škole retorike koje podučavaju sudski i filozofski govor. Sofisti su podučavali kako biti što uspješniji u svome govoru, odnosno uvjeravanju bez obzira na istinitost izjave. Ipak, Platon i Izokrat ne dijele mišljenje sofista i marginaliziraju retoriku podređujući ju filozofiji. Smatraju da je ona ipak samo vještina, a ne znanost ili umijeće (Meyer, 2008: 28). Platonovu tezu u početku preuzima i veliki filozof Aristotel, ali svoje daljnje poimanje retorike izgrađuje na sofističkim tezama.

Ciceron je tvrdio da je retorika umijeće govorenja prilagođeno za uvjeravanje dok je za Aristotela retorika sposobnost uočavanja bitnog i primarnog svojstva kojim se može uvjeriti, a koje svojstvo krije u sebi svaki predmet i pojava. Ako sagledamo ove definicije retorike koje su nam ponudili ti najveći teoretičari retorike iz doba antike, Ciceron i Aristotel, uočavamo da je glavni cilj retorike uvjeravanje, odnosno moć govornika da promijeni mišljenje slušatelja. Aristotel je ipak smatrao da retorika nema samo jedan zadatak (uvjeravanje) nego da je njezina zadaća i pronalaženje uvjerljivoga. No cilj retorike ponekad postaje i manipulacija. Između manipulacije i uvjeravanja tanka je granica. Ona je onemogućena ukoliko slušatelj i govornik ne stoje u ravnopravnom odnosu, ako govornik govori iz osobnog uvjerenja i jamči da protiv slušatelja neće poduzimati nikakve sankcije ako ga u protivnom ne uvjeri u vjerodostojnost svoje izjave. S druge strane, slušatelj, mora biti otvoren za drugačija mišljenja i prihvatiti ih te postupati po novom uvjerenju (Škarić, 2000: 9). Sukladno s tim, Aristotel je tvrdio da je govor

spoznajni instrument, a ne vještina zamagljivanja istine kojom se danas političari u velikoj mjeri služe.

Shvaćanje retorike mijenjalo se kroz povijest i različite političke režime čiji je zadatak bio utišati slobodu govora. Već u srednjem vijeku retorika gubi svoju važnost pored Božje riječi i filozofske argumentacije koji su ovisili o vjerskim i političkim spregama. Zapravo, sve do 20. stoljeća retorika prolazila je neprimjetno, a tek od šezdesetih godina prošloga stoljeća počinje njezina obnova. Razlog za to jest vjerojatno brza smjena različitih ideologija, odnosno političkih režima te pojačani utjecaj medija. Retorika je u tom vremenu pronašla svoje mjesto, pogotovo u političkom pogledu jer oslobađa od starih ideologija. U Hrvatskoj se od devedesetih godina, odnosno od raspada bivše socijalističke Jugoslavije može govoriti o obnovi retorike i utjecaju na hrvatski narod tijekom ratnih godina. (Meyer, 2008)

2.2. Obilježja dobrog retoričara

2.2.1. Antički govornik

Veliki su antički retoričari u svojim su djelima podosta govorili o kvalitetama dobrog govornika ističući ne samo govorne vještine nego i moralne karakteristike koje bi trebao imati svatko tko se zove tim imenom. Čak i oni koji nisu bili jednakog mišljenja kao sofisti, primjerice Platon koji se izdvajao smatrajući da je retorika samo formalna vježba i da se ona mora temeljiti na istini, jedan dio svoga rada posvećuje govornikovu karakteru kao jednom od važnih obilježja dobrog retoričara, odnosno govornika. S druge je strane Kvintilijan rekao da „samo čestit čovjek može biti dobar govornik“. Od posebne važnosti bila je govornikova čast, čestitost, dobronamjernost i dobar ugled u društvu. Međutim, već tijekom srednjeg vijeka ta se teza počela propitivati jer postoje loši ljudi koji su dobri govornici. Primjer takvog retoričara jest sveti Augustin čija su poimanja dobrog govornika vezana uz dobrog propovjednika. Sveti Augustin kaže da je „moguće da licemjerna osoba napiše propovijed o važnosti istine, ali takav će govor biti neuvjerljiv publici koja ga poznaje. Takva propovijed može uvjeriti publiku jedino ako je pročita osoba poznata po svojoj čestitosti“ (Meyer, 2008: 61).

Antički autori od Platona preko Aristotela i Cicerona do Kvintilijana isticali su važnost govornikova karaktera u javnom govoru, pogotovo onom usmjerenom uvjeravanju. Aristotel je zato iznio svoju trojnu podjelu vještina uvjeravanja u kojoj je tvrdio da se govornikovi

argumenti temelje na njegovom karakteru i kredibilitetu, *etosu* prema kojem mora postojati izvorno povjerenje, pouzdanost i iskrenost. Tako bi se politički govori trebali temeljiti na *etosu*. S druge strane valja voditi računa o *patosu*, stanju ili raspoloženju publike gdje je empatija nužna kako bi potaknuli emocije. Ukoliko se smatra da je *etos* temelj retorike, Aristotel kaže da je to tako jer se "uvjerljivost postiže čvrstim karakterom tada kada je govor takav da govornika čini dostojnim povjerenja jer mi uopće radije i spremnije poklanjamo povjerenje čestitim ljudima, naročito kada je riječ o stvarima koje nam nisu jasne". I na kraju se nalazi *logos*, način na koji biramo riječi i stil i vodimo govor. Uspjeh govora ovisi o onome što kažemo (*logos),* a što pritom utječe na osjećaje koje pobuđujemo u slušateljstvu (*patos*), ali i o načinu na koji govornik otkriva svoje karakterne crte (*etos*) (Meyer, 2008: 39-40).

Dobar govornik, prema Ciceronu i Kvintilijanu, nije samo osoba dobrog karaktera nego i čovjek širokog znanja koji je pored područja o kojemu govori morao znati opću kulturu, pravo, povijest pa i psihologiju kako bi se znao prilagoditi publici. Dakako, morao je ovladati sadržajem i biti stručan u tome području. Osoba koja se naziva uspješnim govornikom jest ona koja govori mudro i sređeno, pokazuje dobro pamćenje i sposobnost iznošenja građe. Osim toga, potrebno je biti uvježban u govornoj i vizualnoj izvedbi, imati dobru i dikciju i glas kojeg prati gesta i čvrsto držanje tijela. Na taj način dobar govornik pokušava odavati samopouzdanje koje slušatelj primjećuje i prihvaća mišljenje u koje ga uvjerava. Također, mora i ovladati svim trima stilovima: jednostavnim koji se koristio u sudskim parnicama, srednjim ili političkim te visokim stilom namijenjenim za pohvalne govore (Kišiček, 2011: 117-118).

2.2.2. Suvremeni govornik

Svi se antički filozofi slažu da dobrog govornika uz retoričke kvalitete moraju krasiti i ljudske kvalitete poput čestitosti, stručnosti, dobronamjernosti. Danas, s novim procvatom retorike, situacija se malo promijenila. Autori su se dodatno posvetili usavršavanju govorničkih vještina. Đuro Gračanin (1968) u svojoj knjizi *Temelji govorništva* ističe važnost govorničke naobrazbe. Svojstva govornikove osobnosti za koje smatra da su u najužoj vezi s uvjeravanjem jesu karakternost, ozbiljnost, smjernost, neustrašivost, dobrohotnost i osjećajnost te žar duše. Ono što olakšava takvu izgradnju govornikove osobnosti jest da je on „čovjek vrlo pristala izgleda, ugodne vanjštine, zvonka i topla glasa, snažnih govornih organa, naravno gipkih

kretnji, a k tome pun duhovitosti i bogate mašte, izvanredno dobra pamćenja“ (Gračanin, 1968: 31).

O etičnosti i moralnosti danas se vrlo malo govori jer se ona stječe odgojem, ali u antici posvećivali su joj veću pozornost. Samopouzdanje se danas smatra velikom značajkom jer publika tako procjenjuje govornika. I na kraju, ali ne manje bitan, izgled i vizualni identitet. No, ono što svaki govornik mora zadržati, a što je bilo jednako i u antici jest mudrost i stručnost. O toj važnosti *etosa* piše Michael Osborn (1997) u svome djelu *Public Speaking* u kojem u govornikovom karakteru daje prednost sljedećim obilježjima: stručnosti, kompetentnosti jer ljudi najradije slušaju osobu koja pokazuje znanje i iskustvo; integritetu i poštenju jer publika bolje reagira kada govornik preuzima odgovornost; simpatičnosti jer takav govornik brine o svojoj publici; snazi koja se očituje u samopouzdanju i odlučnosti.

Dobar govor ne može biti improvizacija. On se postiže znanjem o govorništvu i iskustvom. Dobar govornik u suvremenom društvu može se koristiti manje službenom komunikacijom, ali uz jednostavno izražavanje. Neposredan odnos sa sugovornikom također je važan kao i izmjena kratkih i dugih rečenica i jednostavna tumačenja pojmova. Političari svojom retorikom i gestikulacijom nastoje ljude uvjeriti u određene ideje, međutim i kvalitetan menadžer mora posjedovati slične komunikacijske vještine. Dobroga govornika odlikuje i blaga manipulativnost u razgovoru. Međutim, ona nikako ne smije biti sredstvo komunikacije nego način da se lakše dopre do sugovornika. Osim verbalnih karakteristika, dobar govornik mora voditi računa o neverbalnoj komunikaciji kako bi i tim dijelom dao do znanja sugovorniku kakvu mu poruku nastoji prenijeti. Stoga je tijekom komunikacije važno obratiti pozornost na geste, mimiku, položaj tijela i ton.

Ako usporedimo Aristotelov retorički trokut (*etos, logos, patos*) s retorikom današnjeg doba, možemo vidjeti da se *etosu* nekada davalo više pozornosti. Međutim, današnja situacija promijenila je poredak važnosti ove tri vještine uvjeravanja. Više pozornosti daje se *logosu* i *patosu*, odnosno govornoj izvedbi. *Logos* karkterizira govornikov glas, izgovor, gesta, a *patos* obilježava društvena privlačnost, odnosno simpatičnost, širenje pozitivne energije, ali i oku ugodan fizički izgled.

2.2.3. Suvremeni politički govornik

Govor je osnovni alat svakog političara jer uvjeravanjem postižu svoje ciljeve i dobivaju izbore. S obzirom na to da su subjekti proučavanja osobe koje se bave politikom, trebali bi reći o čemu ovisi uvjerljivost političara. Današnji dobar govornik uvjerljivost izgrađuje na svome *etosu,* odnosno karakteru kako bi mogao što bolje dati logičnije i smislenije argumente. Pritom treba odavati osjećaj samopouzdanja, ozbiljnosti čemu pridonose geste, mimika i pogled usmjeren publici. Dakako, ne trebaju zanemariti ni *logos,* glas i izgovor. Ukoliko političari žele pridobiti glasove birača iz cijele zemlje potrudit će se govoriti standardnim jezikom bez dijalektnih značajki kako bi svima bili razumljivi i pristupačni. Dakako, dopušteno je i koristiti se doziranim humorom kako bi bili zanimljivi biračkom tijelu. Za primjer možemo uzeti bivšeg hrvatskog predsjednika Stjepana Mesića koji se služi erističkim trikom kojim na provokativna pitanja odgovara šalom. Iz razgovora izlazi kao pobjednik, a umjesto provokativnog pitanja pamti se samo šaljivi odgovor. (Kišiček, Stanković, 2014: 11)

Među suvremene političke govornike podrazumijevamo i žene koje su izborivši se za pravo glasa izborile i ulaz u teoriju retorike. Većina političarki odaje samopouzdanje i sigurnost služeći se primjerenom gestom i mimikom. Za njih je karakteristično da se češće smiju, kimaju glavom, iskazuju podršku fizičkim kontaktom i koriste vrlo mali gestikulacijski prostor. Po tome se razlikuju od muškaraca koji se za svoju agresivniju gestikulaciju služe većim prostorom. Međutim, pravila nema jer svatko individualno djeluje na javnost.

Nećemo pogriješiti ako kažemo da politika bez retorike ne postoji. Kvintilijan je rekao da „ako govorimo lijepo, ljudi nam lakše vjeruju“. Cilj političara jest da im ljudi daju svoje povjerenje i glas. Međutim, kvalitetan govor nikako ne može biti improvizacija već posljedica učenja, razmišljanja i vježbanja. Današnji najbolji svjetski primjer po mišljenju mnogih komunikacijskih stručnjaka je zasigurno američki predsjednik Barack Obama. Shel Leame, koja prati govore Baracka Obame od početka mandata, u svojoj knjizi *Say it like Obama and Win* (2010) kaže da ga karakterizira ugodan bariton, izvrsna mogućnost kontrole glasa, efektnost u korištenju geste, iznimna ekspresija glasom – naglašavanje određenih riječi, stanke na pravim mjestima, promjene tempa i glasnoće, kadenca. Iako ima argumentacijskih slabosti i više pozornosti posvećuje govornoj izvedbi, Obama je školski primjer dobrog govornika.

3. GOVORNIČKA ARGUMENTACIJA

Argumentacija je retorički postupak kojim tvrdnja postaje slušačima zdravorazumski vrlo vjerojatnom istinom. Čin argumentacije sastoji se od tvrdnje, određenog slušateljstva, okolnosti i razloga. Tvrdnja ili teza treba biti izjavna rečenica koju je moguće obraniti, netrivijalna i njome zainteresirati publiku. Branjivost tvrdnje podrazumijeva barem jedan jaki argument kojom će potvrditi postavljenu tezu. Međutim, jedna od obilježja takve tvrdnje jest i netrivijalnost pa ukoliko se taj kriterij zadovolji, jedan se dio publike neće složiti s iznesenom tezom i pripadajućim argumentom.

Političari u svojim govorima rabe svoje političke tvrdnje kako bi osvijestili publiku o problemima i prikazali stanje, a kasnije i uvjerili da je njihov prijedlog najbolje moguće rješenje. Jedna takva politička tvrdnja sastavljena je najprije od preliminirane argumentacije u kojoj se publici, odnosno potencijalnim biračima, prikazuje problem kojeg nisu svjesni, uzroke i krivce koji su doveli do tog stanja. Druga je faza iznošenje konkretnih tvrdnji, odnosno prijedloga kojima bi riješili taj problem. Na kraju, u trećoj se fazi upozorava na dobre posljedice i izlazak iz problema te se biračima daje do znanja da su upravo ti ponuđeni prijedlozi jedino moguće rješenje. (Fahnestock i Secor, 2004: 267)

No na argument nije dovoljno samo iznijeti tvrdnju koja je središnja misao. Škarić navodi niz očitosti koji trebaju poduprijeti samu tvrdnju i na taj način činiti argument prihvatljivim. Očitosti su raznovrsne, a mogu biti: definicija, stereotipi, citati, autoriteti, zakoni, slučajevi, ilustracije, podatci, činjenice i svjedočenja (Škarić, 2011: 25).

Valja razlikovati i jakost, odnosno izdržljivost argumenta. Najviši stupanj jakosti argumenta imaju oni koji su povezani deduktivnom vezom, slijedi induktivna veza koja ovisi o čvrstoći i broju slučajeva. Analogija među njima je najslabija jer se temelji na sličnosti. Kauzalnost može biti visokog stupnja pouzdanosti samo ako tvrdnju dobro argumentiramo. Najslabija logička veza jest semiotičnost jer ovisi o interpretaciji i improvizaciji (Škarić, 2011:77).

Kako u današnje vrijeme argumenti nisu korišteni na pravilan način, često od njih dobijemo poluargumente kojima se iskazuje okvir, odnosno dio argumenta koji pomaže da nedovoljno argumentirana tvrdnja bude prihvaćena. Razdiobom cjeline dobivaju se dvije kategorije koje se mogu zasebno argumentirati. Razdvajanje povezanih parova pojmova da bi ih objasnili, upotreba ilustracija, raznih retoričkih figura (metafora, alegorija, metonimija, antiteza, antimetabola, epifraza, paradoks) da bi oslikali problem. Nadalje, treba spomenuti i

antiparastazu, načelo pravičnosti, argument smjernica, poluargument uzaludnog rasipanja, poluargument nedvojivosti, svođenje na alternative, prelijepo da bi bilo istinito.

Argumentacijske pogreške mogu biti namjerne i nenamjerne, odnosno nastaju svjesnim ili nesvjesnim stvaranjem nejasnoća. *Petitio principii* (lat.) vrsta je cirkularne definicije. Škarić (2011: 85) *petitio principii* naziva "neispravnim, tj. cirkularnim silogizmom ili entimemom". Pogreška je u tome što način definiranja ne pojašnjava ono što se definira, već i samo zahtijeva objašnjenje. *Ad ignorantiam* (lat.) sastoji se od izvođenja zaključka koji se temelji na nedostatku dokaza koji bi potvrdili suprotno. Kod uzročno-posljedičnih veza pojavljuje se *post hoc ergo propter hoc* (lat.) pogreška kad se dva događaja uzročno posljedično povezuju samo zato što su vremenski povezani. Prenagla generalizacija je argumentacijska pogreška koja se javlja kada se zaključuje na temelju premalo dokaza. Generalizacija utemeljena na manjem uzorku grupe prenosi se na čitavu grupu.

Argumentima *ad hominem* (lat.) umjesto tvrdnje napada se govornika i ta je pogreška zastupljena u političkim raspravama, pogotovo u predizborno vrijeme i karakteristična za politički diskurs. Cilj ovakvog argumenta jest smanjenje vjerodostojnosti *etosa* političkog protivnika. U slučaju kada se ovakvi argumenti temelje na uvredljivoj osobnoj razini, nazivaju se *ad personam* (lat.).

Argumetima *ad populum* (lat.) naglašeno povlađivanje publici upotrebljava se u političkom diskursu. Koriste se općeprihvaćene generalizacije, veličaju se vrline publike, podsjeća se na slavnu prošlost, posebnost i „svetost“ naroda. S druge strane pojavljuje se generička pogreška gdje se osobina nečega ili nekoga vrednuje po njegovom podrijetlu. Pogreška u *ad baculum* (lat.) argumentu iskazuje se u obliku prijetnje ako suprotna strana ne izvrši ono što se od nje očekuje, a argumentom *ad misericordiam* (lat.) se nešto tvrdi pozivajući se na osjećaje, posebno na sažaljenje, međutim on ne mora uvijek biti pogreška.

Zarefsky smatra da je u političkoj argumentaciji fokus na stjecanju i korištenju moći, o kolektivnom odlučivanju za opće dobro, o poticanju pojedinca da sudjeluje u ostvarivanju zajedničkih ciljeva i da uvjeri pojedinca da glasa za promjene. Političku argumentaciju karakteriziraju: nedostatak vremenskog ograničenja, nedostatak jasnog završetka, heterogena publika i pretpostavka da je dostupna svima. Ove karakteristike ujedno stvaraju i neka ograničenja u argumentaciji Među najčešćim tipovima strateškog manevriranja navode se promjena teme, modificiranje relevantne publike, privlačnost liberalnim i konzervativnim

očekivanjima, preoblikovanje argumenta, korištenje kondenzacijskih simbola, poziv na nepovratni trenutak te retoričko korištenje figura i tropa. (Zarefsky, 2009: 121-125).

4. PRAGMATIČKA NAČELA

Kako bi se ostvario namjeravani komunikacijski učinak treba brinuti o aspektima socijalnog konteksta u komunikaciji. Tim područjem bavi se pragmalingvistika[1], jedna od triju grana semiotike koja pored sintakse i semantike čini područje jezične analize između korisnika i jezičnih oblika. Između te tri grane pragmalingvistika je jedina disciplina koja u svoju analizu uključuje govornike. Svaka komunikacija podrazumijeva razmjenu informacija koje imaju svoje značenje, a potječu iz „namjere i mogućnosti pošiljatelja te situacijskog i jezičnog konteksta" (Kuna, 2009: 81). Pragmalingvistika bavi se proučavanjem značenja koje govornik prenosi slušatelju, odnosno onoga što zapravo želi reći svojim iskazom. U područje pragmalingvistike ulazi slušateljeva interpretacija značenja u određenom kontekstu te kako taj kontekst utječe na izrečeno. No pragmalingvistika proučava i neizrečeno, odnosno kako je izrečeno više nego što same riječi govore. Odabir razgovornih obrazaca ovisi o bliskosti sugovornika koja je utemeljena na zajedničkom iskustvu. Prednost proučavanja jezika putem pragmalingvistike je da možemo govoriti o onome što su govornici zapravo htjeli reći, o onome što podrazumijevaju, njihovim namjerama i ciljevima i o vrstama činova prilikom govorenja. Veliki je nedostatak što je sve te ljudske koncepte veoma teško analizirati na dosljedan i objektivan način (Yule, 2010: 89).

4.1. Načelo suradnje

Razgovor označuje razmjenu riječi vezanih pojmova ili komunikaciju između dvoje ili više osoba. On nije niz nepovezanih iskaza nego rezultat zajedničkog napora sugovornika koji u njemu vidi određenu svrhu, cilj ili pravac. Tijekom razgovora sudionici pomno biraju poteze, razgovorne obrasce i isključuju one nepoželjne kako bi zadovoljili svrhu razgovora. Dio tih obrazaca proizlazi iz činjenice da su govornici članovi društvenih skupina i time da slijede određene načine ponašanja koji se unutar te grupe očekuju. Može se formulirati opće načelo koje možemo nazvati načelo suradnje.

Paul Grice u svome radu *Logika i razgovor* svoju je koncepciju jezične komunikacije temeljio na načelu suradnje – „primjereno pridonosi razgovoru na razini na kojoj se događa, s prihvaćenim ciljem ili smjerom govorne razmjene u koji si uključen" (Grice, 1987: 58). Navodi

[1] U engleskom jeziku koristi se termin pragmatika (*pragmatics*).

četiri kategorije unutar kojih su maksime koje treba poštovati da bi se načelo suradnje ostvarilo. Kategorija kvantitete zahtijeva da se doprinos učini onoliko obavijesnim koliko se to zahtijeva, ne više od toga. Ukoliko se izgovori više informacija to ne znači da će načelo suradnje biti povrijeđeno nego da višak informacija može izazvati gubitak vremena, unijeti nered i skrenuti pravac razgovora. Takve informacije trebaju sugovorniku dati do znanja što se htjelo istaknuti. U protivnom one nemaju nikakvu ulogu i smatraju se nevažnima za razgovor. Kategorija kvalitete zahtijeva da iskaz bude istinit, odnosno da ne bude onaj kojeg smatramo da je lažan i/ili za kojeg nemamo dokaz. Kategoriji odnosa traži relevantnost, a kategorija načina jasnoću. Kategorija načina odnosi na ono kako je nešto rečeno. U tu kategoriju uvedena je supermaksima – „Budi jasan". Pod jasnoćom smatra se izbjegavanje nerazumljivosti, dvosmislenosti te teži za kratkoćom i točnošću. (Grice, 1987: 58)

To nisu pravila koja određuju ponašanje već maksime koje podupiru zajedničku razmjenu informacija. Sve maksime složene su kao da je cilj razgovora maksimalna uspješna razmjena informacija. Razgovor posjeduje karakteristične crte koje ukazuju na suradnju: sudionici imaju zajednički cilj, a njihov doprinos mora biti obostran. Na početku razgovora cilj ne mora biti određen, ali tijekom razgovora svi sugovornici trebaju doći do njega.

4.2. Načelo uljudnosti

Pragmalingvistika nije formalni oblik analize jezičnih oblika jer u njezino proučavanje zadire socijalni kontekst i elaborira što ljudi imaju na umu tijekom komunikacije. Jezična interakcija nužno je i socijalna interakcija. Socijalni kontekst podrazumijeva uključivanje „socijalnih distanca i bliskosti među govornicima, dob, spol, njihov položaj i uloga u društvenoj hijerarhiji, institucionalni pa i ideološki okvir u kojem se odvija komunikacija" (Kuna, 2009: 84). Govornik treba znati koji su oblici ponašanja i jezični obrasci društveno prihvatljivi i primjereni u govornoj situaciji određene kulture.

Dio pragmalingvistike usmjeren je na područje interpersonalne komunikacije, odnosno teoriju uljudnosti. U pragmatiku se uvodi načelo uljudnosti jer načelo suradnje nije univerzalno i nije primjenjivo u svim jezičnim zajednicama. Teorija uljudnosti određuje se kao primarno pragmatičko načelo jer oblikuje socijalne odnose i verbalni je način smanjivanja napetosti i mogućih sukoba u društvu. Načelo uljudnosti glasi - „svedi na najmanju moguću mjeru izražavanje neuljudnih mnijenja; maksimalno pojačaj izražavanje uljudnih mnijenja" (Marot,

2005: 56). To se može postići poštujući pet zadanih maksima: maksimu takta koja kaže da se poštuju prava i interesi drugih govornika; maksimu velikodušnosti, odnosno povećanje dobrobiti drugog, a smanjenje vlastite; maksimu suglasnosti koja zahtijeva manje hvaljenja i više kritiziranja samog sebe te maksimu simpatije između sebe i govornika. (Marot, 2005: 56)

Strategije uljudnosti u stereotipiziranim situacijama mogu se savladati i naučiti. Ipak, nije ih dovoljno samo naučiti nego je potrebno i prilagoditi ih novoj i drugačijoj situaciji. Pravilan izbor odgovarajućih strategija uljudnosti olakšava snalaženje u različitim društvenim okruženjima. Jedna od najčešćih strategija izražavanja uljudnosti koja je ukorijenjena u hrvatskom jeziku jest forma oslovljavanja sugovornika izborom zamjenica *ti* ili *Vi*. Tim imenicama izražava se stav i odnos spram sugovornika. Međutim, uspješnost ostvarenosti cilja ne ovisi samo o pošiljatelju nego i o primatelju. Između govornika vladaju kulturološke i socijalne razlike koje mogu biti problem u shvaćanju odaslanog iskaza. Međutim, problem može predstavljati i afektivna svojstva govornika zbog kojih primatelj iz iskaza može implicirati negativne konotacije te afektivnost izraza (npr. intonacije). Od sugovornika u javnoj komunikaciji očekuje se uporaba standardnog jezika, formalno obraćanje, preciznost i sažetost iskaza, poznavanje teme, jasnoća i kratkoća izlaganja kojom se iskazuje poštivanje vremena sugovornika. (Marot, 2005: 58)

Uljudnost u različitim razgovornim situacijama (privatnim, znanstvenim, javnim, medijskim) razlikuje se u izboru leksika, formi oslovljavanja, fonostilističkih postupaka, ali ovisi i o psihološkim i afektivnim obilježjima sugovornika u danom trenutku. U javnoj komunikaciji govornik treba čitatelju, slušatelju ili gledatelju osigurati osjećaj ugode, poštovanja, prihvaćanja i vjerodostojni, iskaze učiniti što iskrenijima i u skladu s jezičnim pravilima. Uljudnost predstavlja oblik jezične igre. To je posebno vidljivo u formi pitanja, odnosno molbe koja ima ilokucijsku[2] snagu:

(1) Bi li htio to učiniti?

Ovisno o primjeni, odnosno kakvim je izrazom lica i tonom glasa upotrijebljen taj izraz dobit će različite konotacije. Takve izraze teško je shvatiti izvan konteksta. Oni su uvjetovani

[2] Ilokucija (engl. *illocution*) je, prema engleskom filozofu J. L. Austinu, utemeljitelju teorije govornoga čina, jedan od triju temeljnih aspekata govornoga iskaza (izričaja) koji omogućuje da on postane društveno djelotvornim činom (npr. obećanjem). Da bi postigao takvu »ilokucijsku snagu«, iskaz (izričaj) mora poštovati tzv. uvjete prikladnosti uhodane komunikacijskom konvencijom.

ilokucijom koja može biti izravna i neizravna. Neizravni govorni činovi uključuju brojne implikature[3] koje motiviraju izbor određenog jezičnog sredstva (Kuna, 2009: 85).

Uz pojam uljudnosti valja spomenuti i pojam obraza, vlastitu sliku o sebi u javnosti označenu socijalnim atributima. Teorija obraza podrazumijeva pozitivni (potreba da se bude prihvaćen kao član skupine) i negativni (vlastita želja za samostalnošću) lik.

Teorija uljudnosti podrazumijeva i nejezične elemente koji dopunjuju interpersonalnu i skupnu komunikaciju. Nejezični elementi imaju zadaću stvoriti cjelokupni dojam o govorniku. Prate ih paralingvistička sredstva: boja, jačina i visina glasa, intonacija, brzina govorenja te neverbalna sredstva: držanje tijela, geste, mimika, organizacija prostora i vremena. Govorom tijela šaljemo drugoj osobi poruku prije nego upotrijebimo verbalnu komunikaciju. Temelj uljudnosti u neverbalnoj komunikaciji predstavljaju kretnje koje su naučene ili stečene u kulturi jer su u funkciji međuljudske komunikacije, dok urođene geste ne mogu biti pokazatelj odsustva uljudnosti. Kršenje pravila ponašanja na neverbalnoj razini najčešće je podsvjesni čin, a na verbalnoj razini je svjesni čin. Kada nejezično ponašanje ne prati i ne potvrđuje jezični iskaz govornika, komunikacija se narušava i može stvoriti zabunu (Kuna, 2009: 84). Primjerice, ako mlađa osoba u tramvaju ponudi svoje mjesto starijoj osobi koja stoji, a pritom se ne ustaje nego nastavlja sjediti, tada ju se smatra nedovoljno spremnom da prepusti svoje mjesto. Nastaje zbunjujuća situacija jer govor tijela ne prati izrečenu ponudu.

Shvaćanje nekog ponašanja primjerenim ili neprimjerenim ovisi o kulturi u kojoj se nalazimo. Neverbalni znakovi mogu biti vrlo korisni i mogu nam dati mnogo informacija o drugim ljudima, ali samo u situacijama koje su nam poznate, ako nam je uloga drugih osoba jasna, ako znamo njezine opće ciljeve i poznajemo norme društva u kojem se nalazimo. No, ako se nalazimo u nepoznatoj situaciji, primjerice u stranoj zemlji, često se osjećamo potpuno izgubljenima i neverbalni znakovi nam ne pomažu puno. To je zbog toga što ti znakovi u drugoj zemlji mogu imati posve drugačije značenje od onog u zemlji iz koje dolazimo. Uljudnost je i pragmalingvistička i etička kategorija jer je ukorijenjena u kulturi čovječanstva.

[3] Implikature su poruke koje su namjeravane, a nisu iskazane, odnosno zaključci koji se izvode iz iskaza na osnovi načela suradnje.

5. METODOLOGIJA RADA

Za istraživanje pridržavanja pragmatičkih načela i govora hrvatskih predsjedničkih kandidata na izborima 2014. godine odabrana su tri televizijska sučeljavanja u predizbornoj kampanji koje su organizirale tri televizijske kuće: RTL, Nova TV i Hrvatska radiotelevizija. Sva tri sučeljavanja odnose se na prvi krug izbora u kojem su sudjelovali Kolinda Grabar-Kitarović, Ivo Josipović, Milan Kujundžić i Ivan Sinčić. Prvo sučeljavanje bilo je na RTL Televiziji pod vodstvom urednika i novinara Igora Bobića i održano je 21. prosinca 2014. godine u trajanju od 90 minuta. Nova TV održala je sljedeće sučeljavanje 22. prosinca 2014. godine pod vodstvom Mislava Bage, također u trajanju od 90 minuta. Na Hrvatskoj radioteleviziji dan uoči izborne šutnje, 26. prosinca 2014. godine, održano je posljednje televizijsko sučeljavanje u ukupnom trajanju od 104 minute pod vodstvom skupine novinara: Daniele Trbović, Katarine Periše Čakarun, Aleksandra Stankovića, Eliane Čandrlić i Dragana Nikolića.

U radu su analizirane tri audio-vizualne snimke televizijskih sučeljavanja koje su pregledane na internetskom servisu *You Tube*. Sva tri sučeljavanja prethodno su transkribirana. Analiza rada temelji se na proučavanju pragmatičkih načela i govoru predsjedničkih kandidata na izborima 2014. godina: Kolinde Grabar-Kitarović, Ive Josipovića, Milana Kujundžića i Ivana Vilibora Sinčića. S obzirom na tip rasprave prema kojoj se zahtijeva iznošenje teza i njihovo obrazlaganje analizirana je govornička argumentacija predsjedničkih kandidata.

6. KORPUS

6.1. Kratke biografije govornika

Kolinda Grabar-Kitarović je političarka, diplomatkinja, bivša ministrica vanjskih poslova i europskih integracija, bivša veleposlanica Republike Hrvatske u Sjedinjenim Američkim

Državama te bivša pomoćnica glavnog tajnika NATO-a za javnu diplomaciju. Diplomirala je španjolski jezik i engleski jezik na Filozofskom fakultetu u Zagrebu, a stječe i titulu magistra znanosti nakon poslijediplomskog studija na Fakultetu političkih znanosti. U aktivni politički život ulazi 2003. godine. Pobjeđuje na predsjedničkim izborima 2014./2015. kao kandidatkinja Hrvatske demokratske zajednice i od 18. veljače 2015. godine preuzima dužnost predsjednice Republike Hrvatske te time postaje prva žena na tom mjestu.

Ivo Josipović je doktor pravnih znanosti, sveučilišni profesor, skladatelj, političar. Aktivnim političkim životom bavi se od 2003. godine kada na poziv Ivice Račana postaje zastupnik Hrvatskog Sabora. Od 2010. godine do 2015. godine obnašao je dužnost predsjednika Republike Hrvatske, a mandat predsjednika dobio je kao kandidat Socijaldemokratske partije Hrvatske. Nakon izgubljenih predsjedničkih izbora osniva novu stranku *Naprijed Hrvatska! Progresivni savez* kojoj je na čelu.

Milan Kujundžić je liječnik i političar, bivši glavni tajnik Hrvatskog liječničkog sindikata. Tijekom 2004. bio je pomoćnik ministru zdravlja Andriji Hebrangu. Od 1992. do 2013. član je Hrvatske demokratske zajednice, a izlaskom iz HDZ-a osniva stranku *Hrvatska zora* čiji je predsjednik.

Ivan Vilibor Sinčić je političar, student Fakulteta elektrotehnike i računarstva i aktivist udruge *Živi zid* koja blokira deložacije građana Hrvatske.

6.2. Rezultati predsjedničkih izbora 2014. godine

Izbori za predsjednika Republike Hrvatske održani su 28. prosinca 2014. godine. Na njima je sudjelovalo četvero kandidata: Kolinda Grabar- Kitarović, Ivo Josipović, Milan Kujundžić i Ivan Vilibor Sinčić. U prvom krugu nijedan kandidat nije izborio rezultat veći od 50%. Ivan Josipović vodio je s postotkom glasova od 38,46%, a odmah za njim Kolinda Grabar Kitarović s 37,22%. Najveće iznenađenje izbora bio je mladi politički aktivist Ivan Vilibor Sinčić s 16,42% glasova, a najmanji broj glasova (6,30%) osvojio je Milan Kujundžić.

U drugom krugu predsjedničkim izbora koji se održao 11. siječnja 2015. godine Kolinda Grabar-Kitarović odnijela je pobjedu s minimalnom pobjedom od 50,74%, odnosno s 32 509 glasova više od Ive Josipovića.

7. ANALIZA

7.1. Pragmatička načela u nastupima hrvatskih predsjedničkih kandidata 2014.

7.1.1. Načelo suradnje

S obzirom na to da televizijska sučeljavanja nisu koncipirana kao razgovor, nego kao odgovaranje predsjedničkih kandidata na pitanja novinara, kategorija kvantitete zahtijeva da obavijesnost bude na što većoj razini, ali da odgovor ne izlazi iz okvira pitanja. Kategorija kvantitete mora biti zadovoljena kao i kategorija odnosa na zadanu temu. Kategorija načina u slučaju televizijskog sučeljavanja inzistira da kandidati odgovaraju unutar zadanog vremena (15, 20, 30, 40 ili 60 sekundi).

Kolinda Grabar-Kitarović svoje odgovore nastoji učiniti što obavjesnijima i pritom ostati u okviru postavljenog pitanja. Razlog za to jest svijest o kratkoći vremena unutar kojeg mora iznijeti stav o biti stvari, planove, rješenja i uz to činiti se vjerodostojnom. Najbolji primjer za ovu tvrdnju jest odgovor na pitanje o postavljanju pitanja o smislu života:

(2) *Apsolutno. Postavljam si takva pitanja u životu, naravno. Ja jesam vjernica. Dakle, meni je samoubojstvo kategorija koja je neprihvatljiva. Ali kao osoba, ja se apsolutno nikada ne predajem. Uvijek postoji drugo rješenje. Ali da, nastojim razlučiti zašto je netko došao do te situacije da se nađe u položaju da si mora oduzeti vlastiti život. Ja uvijek razmišljam o drugima, razmišljam o onima koji ostaju iza mene. Dakle, moja djeca, moja obitelj. Što bih njima napravila tim činom suicida. A isto tako što ću njima napraviti i svojoj obitelji i svome narodu i svojoj državi svojim postojanjem. Svaku večer kad legnem u krevet razmišljam o tome kako je prošao moj dan. Jesam li ga potratila ili sam danas učinila nešto korisno, ne za sebe nego za druge. I doista vjerujem u tu… I molim Vas lijepo, da prestane ova nekakva retorika o ovom upravljanju jer ni gospodin Josipović ni ja nismo pod upiranjem istih struktura. Ja sam samostalna, samosvjesna, znam što želim, znam za što stojim u životu, nikad nitko nije manipulirao sa mnom niti neće.*

Dakako, u ovom primjeru vidi se izlazak iz okvira pitanja, svojevrsna replika korištena u obranu vlastitog obraza, odnosno vlastite slike u javnosti. Kategorija kvalitete zastupljena je jer na većinu svojih tvrdnji Grabar-Kitarović argumentira činjenicama, podacima, citatima, primjerima. Kada to nije slučaj i argumentira tvrdnjama, ne možemo biti sigurni jesu li iskazi

istiniti i ima li se za njih dokaze. Međutim, kategoriju odnosa Grabar-Kitarović zasigurno poštuje ističući bitne i značajne stvari za svoje odgovore. Drži se unutar vremenskog ograničenja i većinom pokušava biti jasna. Jasnoću, odnosno definiranje stava (npr. stav o eutanaziji) nije moguće postići uvijek, a razlog za to jest heterogenost publike čiji glas pokušavaju dobiti. Pitanje je koncipirano tako da se traži pozitivan ili negativan odgovor:

(3) *Život nije crno-bijeli. Za eutanaziju sam u određenim slučajevima kad liječnički konzilij donese odluku. U principu nisam, ali kad je nastupilo stanje kliničke smrti, kad konzilij donese odluku onda da.*

Iskazi Ive Josipovića vrlo su slični iskazima Kolinde Grabar-Kitarović kada je riječ o kategoriji kvantitete koju treba zadovoljiti.

(4) *Kao prvo, poštujem sve kandidate i njihove programe. Sa zanimanjem sam ih proučio. Moj program se razlikuje po tome što donosi ogromne, velike reforme u RH. Donosi velike promjene u demokratskom pristupu, donosi strukturne promjene, donosi novu regionalizaciju i novo gospodarstvo. Gospodarstvo koje bi sasvim sigurno trebalo dovesti do smanjenja siromaštva, trebalo bi dovesti do bolje ekonomije, kvalitetnije ekonomije. Ne 20. st nego 21. st. Ali isto tako, razlika je u tome što moj program sadržava i instrument kako to učiniti. Instrument onaj najjači mogući, jedini koji predsjednik ima da je zaista snažan. To je promjena Ustava. Prema sadašnjem Ustavu, predsjednik je ovlašteni predlagatelj promjena Ustava i sve one demokratske, strukturne, gospodarske i ljudske, ako baš hoćete, su sadržane u toj promjeni Ustava koje predsjednik može i mora nametnuti.*

U svojim odgovorima pravi digresije kada želi istaknuti svoje zasluge na području teme o kojoj se razglaba i kada, kao i ostali kandidati, želi obraniti svoj kredibilitet. Što se tiče kategorije kvantitete, gotovo uvijek svoje tvrdnje potkrjepljuje činjenicama, primjerima, zakonima, podacima. Također, i on iznosi stvari koje su relevantne za diskusiju. Poštuje i kategoriju načina, razumljiv je, točan i unutar vremenskog ograničenja u svojim odgovorima. Što se tiče nedvosmislenosti unutar kategorije načina, uzrok dvosmislenosti je heterogenost publike čija očekivanja nastoji zadovoljiti.

Isto kao i prethodnici, Ivan Vilibor Sinčić kategoriju kvantitete zadovoljava jednakim uvjetima. Za kategoriju kvalitete ne možemo reći isto jer neke svoje tvrdnje ne želi argumentirati. Primjerice, Sinčić tvrdi da je Ivi Josipoviću pet puta dolazio pomoćnik nekog direktora u Ured predsjednika, ali kada ga Josipović pita o kome se radi, Sinčić odbija odgovoriti. Nadalje, Sinčić iznosi predmete koji su relevantni za diskusiju, ali ima mnogo primjera u kojima predbacuje ostalim kandidatima da su proizvod dviju zločinačkih organizacija, HDZ-a i SDP-a. Često takve izjave predstavljaju digresiju i udaljavaju se od predmeta o kojem se raspravlja, a to je rješavanje stanja u državi. Međutim, Sinčić je najjasniji kada opisuje metode kojima želi napraviti monetarnu reformu i vratiti oteti novac. Također, govori unutar vremena koje mu je dano na raspolaganje.

Za razliku od ostalih kandidata, Milan Kujundžić drži se najmanje načela suradnje. Ne udovoljava kategoriju kvantitete jer često radi pogrešku *red herring*[4] kojom mijenja temu postavljenog pitanja i tako ne čini svoj iskaz obavijesnim onoliko koliko se od njega zahtijeva u obliku televizijskog sučeljavanja. Svoje argumente uglavnom temelji na svojim tvrdnjama pa se ne može lako dokazati jesu li njegovi iskazi istiniti ili su stvar osobnog stava. Također, poput Sinčića, iznosi činjenice koje nisu relevantne za diskusiju, a sve u svrhu diskreditiranja protukandidata. Iako je jasan u odgovorima, često se ne drži vremenskog ograničenja. Uočen je odnos spram voditelja s kojima odbija surađivati, odnosno odgovarati im na pitanja što se kosi sa svim maksimama načela suradnje. Također, svojim glasom pokušava nadjačati voditeljev glas.

(5) *Dopustite Vi, molim Vas! Ovo je Hrvatska, ovo je demokracija! Dopustite Vi, molim Vas! Vi pitajte, a ja ću govorit mome narodu što je meni volja!*
(6) *Nemojte se igrat Big Brothera! Neću Vam odgovoriti!*

7.1.2. Načelo uljudnosti

Ivo Josipović zadovoljava maksime suglasnosti i takta što je vidljivo u navedenim primjerima koji izriču dobronamjernost:

(7) *Gospodin Sinčić je zaista ukazao na neke od ozbiljnih problema.*
(8) *Gledajući lijepe želje koje pišu u programu, mislim da ih svi dijelimo*.

[4] *Red heering* – 'promjena teme'.

(9) *Cijenim doprinos sva tri kandidata*.

Međutim, u nastavku izjave vidljivo je da Josipović uvijek nastoji prvo istaknuti prednosti, odnosno pozitivna obilježja predmeta ili osobe, ali nakon toga daje negativni predznak iskazima protivničkih kandidata. Primjerice, to možemo vidjeti u odnosu prema Sinčiću kada upozorava na njegovo prepoznavanje problema, ali kritizira Sinčićeve moguće metode rješavanja postavljenog problema. Priznaje protukandidatu da ima pravo, a zatim ga još autoritativnije i objektivnije pobija i ističe svoje mišljenje. Time pokušava srušiti kredibilitet protukandidata i prikriveno osvijestiti birače da je njegovo znanje i iskustvo veće od Sinčićevog.

Visoki stupanj uljudnosti prisutan je i kod jedine predsjedničke kandidatkinje, Kolinde Grabar-Kitarović. Čak i studije[5] koje se bave uljudnošću kod žena i muškaraca tvrde da su žene uljudnije od muškaraca ako definiramo uljudnost kao osjećaj brige za druge. Žene uživaju u govorenju i komunikaciji jer smatraju da je važno sredstvo uspostavljanja odnosa. Jednako poput Josipovića u replikama Sinčiću, Grabar-Kitarović pokazuje dozu suglasnosti:

(10) *Duboko se slažem s njegovim ulaskom u politiku*.
(11) *Mislim da ima svježe ideje i sviđa mi se to što štiti one koji su najnemoćniji, kojima je najpotrebitije.*
(12) *Slažem se s gospodinom Sinčićem.*

Njezin govor karakterizira učestalo korištenje izraza pristojnosti koji podrazumijevaju pohvale upućene političkim neistomišljenicima čime je njezina pristojnost dodatno naglašena. Neistomišljenik nije doživljen kao neprijatelj nego kao dostojna konkurencija što je u potpunoj suprotnosti s argumentom *ad hominem* koji je karakterističan za govor muških političara. Dakle, ovdje je riječ o retoričkoj skromnosti, izriče se pohvala drugoj osobi, a sebe se stavlja u drugi plan.

Međutim, njezin visoki stupanj uljudnosti možemo vidjeti i u obrani vlastitog obraza gdje uz maksimu takva, odnosno poštovanja replicira Kujundžiću nakon njegovog upućivanja *ad hominem* argumenta Grabar-Kitarović:

(13) *Ja Vas izuzetno cijenim kao liječnika, koji je uostalom bio i moj osobni liječnik, al' oprostite nemate ni Vi državničkog iskustva. Držim da ga imam više od Vas.*

[5] Kišiček, Gabrijela. 2008. „Usporedba ženske i muške retorike u politici“, *Govor*, god. 25, br. 2 ; str. 189-202.

Unatoč nekulturnomu obraćanju, Grabar-Kitarović ne prihvaća Kujundžićev stil jer se u tom slučaju događa izjednačavanje u nepristojnosti. Na nepristojnost uzvraća pristojno uz eventualno upozorenje na pogrešku u navodu. U većini takvih slučajeva sugovornik bi se trebao korigirati, a Kujundžić to ne čini i ostavlja negativan dojam kod birača. Razlog za to vjerojatno je pokušaj dosljednosti koja pokazuje da Kujundžić stoji iza svake izrečene tvrdnje.

U svim sučeljavanjima prevladava forma međusobnog oslovljavanja sa zamjenicom *Vi*. Takva forma običajna je za politički diskurs pa se smatra neprikladnim i nepristojnim oslovljavanje zamjenicom *ti*. Primjer neformalnog oslovljavanja našao se u obraćanju Milana Kujundžića Ivanu Sinčiću.

(14) *A gospodine Sinčiću, ja štošta ne razumijem pa ću ga malo pogledati... Gledaj me malo u oči! Za što sam ja to suodgovoran? Što postoje takvi kao Vi koji šest godina studiraju na državni račun?*

Glagol *gledati* upotrijebljen je u imperativu u drugoj osobi jednine pa se može povezati s uporabom zamjenice *ti* koja označava drugu osobu jednine. Izborom ovakvog iskaza izrazio je svoj stav i odnos prema Sinčiću, a to je sumnja u Sinčićevu iskrenost i sposobnost studiranja, ali i u sposobnost svih njegovih ostalih aktivnosti. Međutim, u ostatku iskaza Kujundžić koristi zamjenicu *Vi* što je pokazatelj da je uporaba te zamjenice u javnom političkom diskursu stvar navike. Imperativom (*Gledaj me malo u oči*!) Kujundžić svoju predizbornu kampanju spušta na osobnu razinu odmjeravanja snaga sa Sinčićem. Takav je nastup izrazito agresivan i predstavlja odmak od uljudnog ponašanja.

U sučeljavanjima bilo je izjava koje naginju na seksističko vrijeđanje:

(15) Ivo Josipović: *Gospođa Grabar-Kitarović bi trebala manje izmišljati afere kojih nema, a više bi trebala misliti o tome kako da ne bude lutka dvojca Karamarko - Vaso Brkić.*
Kolinda Grabar-Kitarović*: 'Ja sam kandidatkinja Hrvatske demokratske zajednice. Izabrao me HDZ i niz drugih stranaka. Nisam nikakva 'lutka na koncu'. Oprostite, to je vrlo podcjenjujući i seksistički izraz i mislim da predsjednik republike ne bi trebao koristiti takav rječnik*

Ivo Josipović u većini slučajeva ne podliježe agresivnoj retorici jer njegove izjave sadrže blage izraze i izraze uljudnosti. Međutim, u nedostatku logičnog argumenta, koristi se uvredljivim *ad*

hominemom, odnosno izrazom lutka. Činjenicu da je diskriminacija žena i dalje redovna pojava u svim područjima naših života, umjesto moralističkog zgražanja treba promatrati strukturno te pokušati razumjeti da traje proces temeljne promjene društvenih odnosa te da je patrijarhat najdublje ukorijenjen u našim obrascima ponašanja. Dakako, na takvu izjavu treba upozoriti kao što je Grabar-Kitarović učinila na svoj uljudni način kao i u primjeru (11).

Kada je riječ o agresivnosti možemo ju povezati s učestalošću replika[6]. Najviše je replicirao Milan Kujundžić, i to čak deset puta. Sedam replika bilo je usmjereno Ivi Josipoviću, dva puta, Kolindi Grabar-Kitarović, a jednom Ivanu Sinčiću. U svojim replikama najviše koristi argumente *ad hominem*, uglavnom na stručnoj razini, ali neki od njih dobivaju konotacije da su na osobnoj razini. Nakon Kujundžića, jednak broj replika (6) imaju Sinčić i Josipović. U analizi pronađenih primjera vidljivo je da ti političari koriste agresivniji jezik, a njihovi su iskazi često nelogični i nedovoljno argumentirani. Kolindu Grabar-Kitarović podsjećaju na sudjelovanje u vladi Ive Sanadera, a Kujundžića opominju zbog žustre retorike. Grabar-Kitarović ima samo jednu upućenu repliku i to Ivi Josipoviću. U svakoj replici ima nešto konkretno za reći što se tiče okvira teme. Održava bolju komunikaciju sa sugovornicima i pritom iskazuje svoje poštovanje. To pokazuje da nije sklona pretjeranom narušavanju tuđeg *etosa* nego podizanju svojega na način da pokušava što bolje argumentirati svaku svoju tvrdnju. Može se uočiti da je ženski politički govor uljudniji od muškoga kojeg karakterizira agresivnost i afektivnost.

Namjera omalovažavanja sugovornika često se iskazuje i upotrebom zamjenica *on* ili *ona* umjesto *gospodin* ili *gospođa* s dodatkom prezimena ili imena. Takvo diskreditiranje protivnika prisutno je u Kujundžićevu govoru.

(16) *Ja ne mogu vjerovati što bi on sve učinio.*

(17) *On jedini ovdje nema pravo obraćati se hrvatskom narodu i govoriti što bi trebalo.*

(18) *Ja najavljujem novi ustav, ona je protiv. Ja najavljujem da je temelj Hrvatske Domovinski rat, a ona je protiv. Ja tražim novi izborni zakon, a ona je protiv da se zastupnici biraju imenom i prezimenom.*

Taj stil, kada se govori o nekome bezlično samo upotrebom zamjenice, posebno je uočljiv kod političara. Jedni druge pretvaraju u zamjenice sa svrhom omalovažavanja njihova osobnoga

[6] Analiza učestalosti replika odnosi se na sučeljavanje održano na RTL Televiziji 21. prosinca 2014. godine.

identiteta. Pri tome zanemaruju okolnost da način „posprdnoga“ oslovljavanja drugih govori i o njima samima, odnosno o njihovoj kulturi ponašanja.

Već je spomenuto u teorijskom dijelu da na dojam o nekoj osobi utječu neverbalni znakovi. Govor tijela u ovim sučeljavanjima bitno je ograničen jer je kandidatima zadan prostor i stojeći položaj. Stoga se (ne)uljudni neverbalni znakovi mogu temeljiti na pogledu, izrazu lica i gestikulaciji.

Kolinda Grabar-Kitarović upućuje pogled kandidatima kada im se obraća ili kada se oni njoj obraćaju. To je znak spremnosti za suradnju, poštovanja prema protukandidatima te zainteresiranost za temu o kojoj se govori. Također, u odgovorima na pitanja pogled upućuje voditelju ili kameri, odnosno javnosti što stvara dojam o uvjerljivosti. S druge strane, Ivo Josipović, Ivan Sinčić i Milan Kujundžić izbjegavaju kontakt očima s protukandidatima što je rezultat neuroze i pritiska protukandidata. To je pogotovo vidljivo u Josipovićevu slučaju u sučeljavanju na Novoj tv gdje je bio u defenzivnoj poziciji kada se istovremeno morao braniti i napadati. Josipović često ne želi usmjeriti pogled ni u protukandidata ni u kameru pa često spušta glavu pogledavajući bilješke na govornici. Međutim, kada ima podignut pogled vidljivo je po zjenicama očiju da pogled brzo usmjerava lijevo-gore-desno. Takav pogled govori da su Josipović i Sinčić vrlo nesigurni, povučeni zbog pritiska ostalih kandidata, ali i nepristojni jer ne usmjeravaju pogled prema protukandidatima kad mu se obraćaju. Kod Kujundžića takav postupak stvara dojam nedostižnosti i ignoriranja jer pogled usmjerava prema voditelju ili u kameru, a pritom ima blago podignutu glavu pa se doima superioran. Nakon svake izjave, Josipović i Kujundžić spuštaju pogled na svoje bilješke što se može protumačiti kao osjećaj olakšanja nakon odgovorenog pitanja dok Grabar-Kitarović i Sinčić pretežno zadržavaju pogled u istom smjeru i stvaraju dojam sigurnosti i uvjerljivosti.

Što se tiče izraza lica, karakterističan je osmijeh koji se pretežno javlja kod Kolinde Grabar-Kitarović. Smiješak na licu rezultira simpatičnošću, ali i odaje dojam osobne kontrole. Također, i Josipović koristi blagi smiješak koji stvara osjećaj simpatičnosti i ležernosti, no on to čini u manjim razmjerima. Kujundžić redovito koristi sarkastično podsmjehivanje kako bi diskreditirao protivnika i pokazao netolerantnost, a Sinčić ima vrlo ozbiljan izraz lica i gotovo se nikad ne smiješi. Sinčića karakteriziraju tikovi u predjelu usana i očiju koji mu pridaju značajku nesigurnosti, prestrašenosti i stresa. Blagi osmijeh na licu stvara osjećaj ugode i vrlo je poželjan.

Ruke predsjedničkih kandidata većinom se nalaze na govornici okrenutim dlanovima prema dolje ili na bočnim rubovima govornice. Kolinda Grabar-Kitarović često prilikom slušanja drugih kandidata jednom rukom pridržava zatvoren dlan druge ruke, a Josipović, Kujundžić i Sinčić naslanjaju se na rukama na bočne rubove govornice. Vidljiva je razlika u položaju tijela jer muški kandidati svojim stavom pokazuju otvorenost i superiornost, a stav Grabar-Kitarović može značiti suzdržanost. Kada je riječ o gestikulaciji koja prati govor, Grabar-Kitarović usmjerena je na pokazivanje snage, otvorenosti odlučnosti i spremnosti na borbu. Njezina karakteristična gestikulacija je kada kažiprst i palac stisne na jagodici. Time pokazuje da poznaje temu o kojoj govori i ima namjeru uspostaviti savršenu kontrolu. Josipović i Sinčić vrlo su statični, suzdržani i umjereni u svojoj gestikulaciji pa blagim pokretima ruku prate ritam svoga govora. Kod Kujundžića je gestikulacija jedva vidljiva jer ne prati rukama svoj govor. Takav izostanak gestikulacije može biti uvjetovan neugodnošću, ali i neopuštenošću zbog zadanog položaja tijela.

Osim neverbalnih znakova veliku ulogu u neverbalnoj komunikaciji čine paralingvistička sredstva. Kolindu Grabar-Kitarović karakterizira topla i elegantna boja glasa pa je slušaču vrlo ugodnu čuti takav glas. Jačina glasa je vrlo visoka, a ritam dinamičan, pa je takav način izgovora vrlo izražajan, a stvara dojam da je govor vrlo autoritativan. Njezin način govora može se usporediti s načinom govora poznatih državnika poput Franje Tuđmana. Ivu Josipovića karakterizira ugodan i smiren glas koji je pomalo i uspavljujući tako da slušatelji gube koncentraciju slušajući ga. Njegova jačina glasa je tiha što opet govori o smirenosti i prisnosti u glasu. Kujundžićeva boja glasa vrlo je hrapava te djeluje kao da je promukao. Jačina njegova glasa variva od tihe do glasne ovisno o temi o kojoj govori. Međutim, često započinje izjavu tihim glasom, a pred kraj izjave povećava intenzitet. Karakterizira ga i arhaični, epski izgovor karakterističan za domoljubnu epiku pa se može povezati s domoljubljem koje predstavlja u izbornoj kampanji. Ivan Sinčić posjeduje hladnu i mladenačku boju glasa pa zbog toga djeluje vrlo ukočeno. Trudi se pričati jačim intenzitetom. Najbrže govore Sinčić (163 riječi/min) i Kujunđžić (156 riječi/min), a Josipović (129 riječi/min) i Grabar-Kitarović (128 riječi/min) govore nešto sporije pa ih je slušatelju lakše pratiti[7].

[7] Izračun je temeljen na odgovorima prvog kruga pitanja u sučeljavanju na HRT-u.

7.2. Argumentacija u nastupima hrvatskih predsjedničkih kandidata 2014.

Kolinda Grabar Kitarović koristi se političkim tvrdnjama koje nastoji temeljiti na činjenicama. Biračima predstavlja prijedloge kojima bi riješila problem i tako im daje do znanja da poznaje temu o kojoj se priča, da je kompetentna, a istovremeno podiže kredibilitet svoga *etosa* realnim promišljanjima. To je vidljivo i u primjeru:

(19) *Ne možemo stati na njegovu* (Al-Asadovu) *stranu ni u kojem slučaju. Činjenica jest da ISIL danas predstavlja jednu od najvećih prijetnji međunarodne sigurnosti, jednu od najvećih prijetnji našem društvu, dakako terorističku prijetnju. Međutim, treba tražiti alternative. Treba koji su demokratski i koji su mogu preuzeti vlast u Siriji. Svakako, Inina polja jesu iznimno strateški i često se pitam kako se moglo riješiti eventualno nekakvim koncesijama da se ona daju nekom drugom, da se i dalje nastavi zarađivati na tim poljima jer Ina je strateški bitna kompanije za Hrvatsku.*

Grabar-Kitarović argumentira podacima što se smatra najjačim retoričkim argumentom, međutim ne navodi izvor tih podataka:

(20) *BDP pada već 12. kvartal za redom, oko 1,6 milijuna ljudi živi na rubu siromaštva, 15% njih na rubu bijede, a siromaštvo djece poraslo je u zadnje četiri godine za 50%,*

U svakom slučaju, Grabar-Kitarović smatra se dobrim logičkim govornikom koji se prije istupa opskrbljuje podacima. Iznošenjem podataka u svome iskazu dobiva na svojoj vjerodostojnosti i uvjerljivosti, ali navođenje izvora dodatno bi osnažilo dani iskaz.

Ivo Josipović u svojim odgovorima koristi pretežno tvrdnje koje potkrepljuje činjenicama. Na pitanje o svome najlošijem potezu tijekom mandata, Josipović odgovara:

(21) *Možda sam trebao malo da razumijem kako funkcioniraju neki mehanizmi u politici jer ja sam zapravo ušao u politiku kao profesor.*

Činjenica je da je profesor na pravnom fakultetu bila je poznata pri predsjedničkim izborima 2010. godine. Međutim, iz ovog iskaza može se izvesti nekoliko implikatura. Josipovićeve pogreške mogu se pripisati njegovom političkom neiskustvu, ali te su pogreške opravdane jer su birači znali da je on profesor. Razlog zbog kojeg se Josipović ne koristi pretežno političkim

tvrdnjama jest da mu ne ide u prilog preliminirana argumentacija, odnosno oslikavanje nepovoljnog stanja tijekom njegovog aktualnog predsjedničkog mandata, a što zahtijeva politička tvrdnja. U slučaju kada ne može pobjeći od takvog komentara, to čini u vidu rješenja jer zastupa politiku optimizma:

(22) *Moj program se razlikuje po tome što donosi ogromne, velike reforme u RH. Donosi velike promjene u demokratskom pristupu, donosi strukturne promjene, donosi novu regionalizaciju i novo gospodarstvo koje bi sasvim sigurno trebalo dovesti do smanjenja siromaštva, trebalo bi dovesti do bolje ekonomije, kvalitetnije ekonomije.*

Ivan Sinčić koristi se političkim tvrdnjama. Od ostalih kandidata razlikuje se po tome što u preliminiranoj argumentaciji većinom pokušava dati primjer kako bi ilustrirao problem, predočio ga biračima ne ponavljajući uzastopce kakvo je stanje u zemlji jer nakon podsjećanja ostalih kandidata vjerojatno pretpostavlja da su birači itekako svjesni stanja.

(23) *Mnoge hrvatske institucije su neučinkovite, ne rade svoj posao. Najbolji primjer je državno odvjetništvo. Mnogi ljudi su mi dolazili s kaznenim prijavama koje godinama nisu obrađene. Ono što treba hrvatskim institucijama jest novi kadar. Potrebno je ukloniti sav stari korumpiran kadar. Staviti nove, mlade, sposobne ljude. Upravo, dakle, napadom na fotelje, fotelje tih korumpiranih ljudi, stavljanjem sposobnih ljudi, mi ćemo zaštititi hrvatske nacionalne interese.*

Sinčić jedini koristi i dokument kao dokaz, odnosno očitost kako bi potkrijepio svoju izjavu kojom tvrdi da zna tko su pravi vlasnici INA-e :

(24) *Dakle radi se o hrvatskim tajkunima, 5 tajkuna. Prema ovom dokumentu koji tražim da se istraži, a poslan je svim institucijama, radi se o Anti Vlahoviću, o Frani Lukoviću, o bivšim premjerima Valentiću i Gregoriću te o Ivici Todoriću.*

Sinčić ovakvom očitošću dodatno uvjerava birače u tu izjavu, ali i sve prethodne izjave.

U sučeljavanju Sinčić svoje tvrdnje najčešće argumentira novim tvrdnjama u nedostatku očitosti koje su mu potrebne da argumentacija bude solidna. Da to nekad može biti pogrešno, dokazuje i njegov govornička nespretnost. U raspravi o vanjskoj politici kandidati su se dotaknuli i problema Islamske države, odnosno ISIL-a. Sinčić tvrdi da je NATO pakt ustanovio takve organizacije i pita se:

(25) *Gdje je bio Osama bin Laden prije 20 godina, tko ga je stvorio, stvorio ga je i trenirao NATO, a vidite za koga se danas bori.*

Na to su ga Grabar Kitarović i Josipović pomalo zbunjeno upozorili da bin Laden više nije živ, a dodali su i da ga nije stvorio NATO. Na to je Sinčić odmahnuo rukom i rekao: *Onda njegovi sljedbenici, svejedno*. Sinčićeva izjava pokazuje njegovu neinformiranost i nespretnost u izražavanju kojima je posljedica takva nespetnost pa dolazi do nelogičnosti u argumentiranju. Tom izjavom gubi na vjerodostojnosti svoga *etosa*, odnosno pokazuje niži stupanj poznavanja teme. Također, Sinčić je Josipoviću predbacio što je pet puta, kao predsjednik Republike, primio pomoćnika nekog kompromitiranog direktora. Kada je Josipović zatražio da Sinčić imenuje tog čovjeka, koji je navodno pet puta dolazio u Ured predsjednika, Sinčić nije htio odgovoriti. Pokazuje se da nevješto pripremljene tvrdnje na koje se ne očekuje protuargument nisu najsretnije rješenje. Još jedan sličan primjer o Sinčićevim govorničkim nespretnostima može se vidjeti u njegovoj replici Josipoviću. Josipović je između ostalog u svojoj izjavi o ratnom zrakoplovstvu rekao da Hrvatska mora biti gospodar svog neba pa makar to i koštalo. U svojoj replici Sinčić govori Josipoviću:

(26) *Ono što je prije svega pitanje kod vlastitog zrakoplovstva nije cijena nego je to sloboda, a to je nešto što nema cijene i od toga ne smijemo odstupiti.*

U slučaju Milana Kujundžića, vidljiva je nepojašnjenost tvrdnje onako kako retorička literatura smatra da je to ispravno. Tvrdnje potkrepljuje novim tvrdnjama umjesto da to čini činjenicama, podacima, primjerima, citatima i definicijama. Čest slučaj pogreške je svakako *red herring*, odnosno promjena teme smatrajući da su pitanja novinara nebitna i neprimjerena:

(27) *Homoseksualnost je osobna stvar svakoga građanina i predsjednik ne ulazi u krevete ljudi što rade osobno. Al' ono što ne mogu komentirati… Zapravo, kaže Ivo Josipović da on nema velike propuste, ja pitam što je s Lex Perković, s čuvanjem očeva, s čuvanjem UDBA-e, što je s lustracijom?* (voditelj se upliće) *Dopustite Vi, molim Vas, ovo je Hrvatska, ovo je demokracija. Dopustite Vi, molim Vas, Vi pitajte, a ja ću govoriti mome narodu što je meni volja*.

Također, Kujundžić ima i problema s definiranjem uzročno-posljedičnih veza pa pravi čestu pogrešku *post hoc ergo proter hoc*. Na pitanje o prognozi presude Međunarodnog suda pravde u Haagu za genocid u Hrvatskoj od strane Srbije, Kujundžić odgovara da ona neće biti nepovoljna za Hrvatsku jer je presuda generalima naznaka kakva će biti presuda i u veljači.

Slučaj ratnih generala Gotovine i Markača te slučaj o dokazivanju genocida u Hrvatskoj za vrijeme Domovinskog rata potpuno su dvije različite stvari bez obzira što se obje vežu uz Domovinski rat. Oslobađajuća presuda hrvatskih generala ne znači nužno i krivicu druge strane u pravosudnom smislu, a to se i pokazalo dva mjeseca kasnije u Haagu.

Argumenti *ad populum* viđeni su opet većinom kod Kujundžićeva argumentiranja:

(28) *Vi pitajte, a ja ću govoriti mom narodu što me volja.*

(29) *Onaj koji pokušava na braniteljima prikupiti glas zapravo radi štetu sebi, a nadasve hrvatskom narodu.*

(30) *Hrvatska ima povijesno pravo na BiH, to je njihova djedovina.*

(31) *Dosta nam je rasprodaje i siromašenja hrvatske djece.*

Takvi argumenti uočeni su i kod Sinčića:

(32) *To je naš novac, rad naših djedova, naših majki, koji pripadaju našoj djeci.*

(33) *Hrvatske institucije napokon moraju početi raditi svoj posao, a ne maltretirati građane.*

Takvi argumenti bliski su populističkoj politici kojima se prikazuje istaknuta bliskost narodu te izazivanje nezadovoljstva, strahova i sukoba. Takav oblik usredotočen je na birače u nepovoljnom položaju.

Milan Kujundžić u svojim izjavama sklon je *ad persona*m argumentima što dokazuje primjer koji je uzrokovao verbalni okršaj. Na pitanju o samostalnom vojnom zrakoplovstvu Sinčić je prebacio suodgovornost i na Kujundžića, a Kujundžić mu je odgovorio vrlo oštro:

(34) *A gospodine Sinčiću, ja štošta ne razumijem pa ću ga malo pogledati... Gledaj me malo u oči. Za što sam ja to suodgovoran? Što postoje takvi kao Vi koji šest godina studiraju na državni račun? Za to sam suodgovoran? Što imam pored sebe lošeg studenta, uvredljivog vladanja? Znam ja Vaše zdravstveno stanje. Dakle, doznao sam... Molim Vas lijepo, zbog gripe se ne studira šest godina.*

Tim postupkom ugrožava moralni karakter svog protukandidata i smanjuje njegovu razinu kompetentnosti. Međutim, pitanje je čini li tada suprotno sebi, povećava li sebi kredibilitet. Možda činjenica da mu se u jednom trenutku obraća imperativom (*Gledaj me malo u oči!*) pobija tu tvrdnju jer ne uvažava protivničkog kandidata kao osobu, a ne političkog protivnika

što govori o njegovom karakteru, tj. *etosu*. Međutim, Kujundžić je prekršio i Hipokratovu zakletvu koja mu kao liječniku nalaže da ne govori o podacima tijekom liječenja pacijenata (*Znam ja Vaše zdravstveno stanje. Dakle, doznao sam...).*

Većina argumentacijskih grešaka u replikama kandidata Kujundžića može se pripisati argumentu *ad hominem*, posredno ili neposredno:

(35) *On (Josipović) jedini večeras ovdje nema se pravo obraćati hrvatskom narodu i govoriti što je trebalo.*
(36) *Pitao bih gđu Grabar-Kitarović u čemu ona to ima iskustvo.*
(37) *On (Sinčić) je zapravo maneken Pernarov i jedne asocijacije koja radi čudne poslove, nerijetko štetne.*

Pojavljuje se i *ad baculum* argument upućen Zoranu Milanoviću od strane Milana Kujundžića. Na novinarovo pitanje kako misli da će premijera natjerati da ranije dolazi na posao, odgovara:

(38) *Lako ću ga natjerati jer će shvatiti kad ja dođem na Pantovčak da prestaje zabava*.

8. ZAKLJUČAK

Retorika je u suvremenom političkom društvu iznimno važna. Govor je osnovni alat svakog političara jer uvjeravanjem postižu svoje ciljeve i dobivaju izbore. U predsjedničkim izborima 2014. godine sučelili su se četiri profila govornika koji su u svakom segmentu analize različiti.

Kolinda Grabar-Kitarović u svojim izjavama vrlo je obavijesna i većinom se kreće u okviru pitanja. Nastoji biti jasna i to čini unutar vremena. Na replike svojih protukandidata činjenicama brani vlastiti obraz. Na taj način zadovoljava pragmatičko načelo suradnje. Grabar-

Kitarović predstavlja jednu od najuzornijih političarki kada je u pitanju uljudnost, pristojnost i poznavanje bontona. U njezinim izjavama uočljiva je suglasnost s ostalim kandidatima iako izbori od kandidata zahtijevaju naglašavanje vlastitih vrlina, a ne slaganje sa suparničkim mišljenjem. Grabar-Kitarović ne nastoji diskreditirati protivnike nego se usredotočuje na iskazivanje vlastitih vrlina, planova i suosjećanje s biračima. Na argumente *ad hominem* odgovara pristojno u svrhu obrane vlastitog obraza što je vidljivo u nekoliko primjera. Svojim govorom tijela Grabar-Kitarović pokazuje svoj stav upućujući pogled protukandidatima, osmjehujući se i proizvodnjom gestikulacije koja prati njezin govor. U argumentaciji se vrlo dobro snalazi jasnim odgovorima koje potkrepljuje činjenicama i podacima, a tek ponekad u zadnjem dijelu vremenski ograničene izjave koristi se pogreškom *red heering*.

Ivo Josipović zadovoljava kategoriju kvantitete, a svoje digresije temelji na podsjećanju na poteze koje učinio tijekom mandata pa tako koristi priliku da se pokaže u što boljem svjetlu. Unutar svojih izjava drži se zadanog vremena poštujući pravila rasprave. Kad je riječ o uljudnosti, jednako poput Grabar-Kitarović suglasan je sa svojim protivnicima u nekoliko primjera. Međutim, u nekim izjavama diskreditira svoje protivnike što potvrđuje da izjave o suglasnosti s protukandidatima nisu iskrene. Neuvjerljivost se može vidjeti i u izbjegavanju kontakta očima i spuštanju pogleda u bilješke tijekom sučeljavanja. Josipovićeva argumentacija je solidna jer se služi samo činjenicama da obrazloži svoju tezu. Vidljive su argumentacijske pogreške poput promjene teme i argumenta *ad hominem*.

Milan Kujundžić se najmanje drži načela suradnje jer rijetko ostaje unutar okvira pitanja i vremenskog ograničenja. Vidljiva je i frustriranost spram voditelja koji mu predstavljaju prepreku u iznošenju svojih misli. Jedino je kod njega vidljiva upotreba neformalnog oslovljavanja (*ti, ona, on*). Kujundžić djeluje vrlo agresivno u diskreditiranju protukandidata o čemu svjedoči broj replika koje uputio svakom od kandidata. U njegovim izjavama, nalazimo i *ad personam* argumente kojima sučeljavanje svodi na osobnu razinu. Iako položaj njegova tijela pokazuje superiornost, izostanak gestikulacije i kontakta očima upućuje na ukočenost tijela, odnosno na strah. Tijekom sva tri sučeljavanja dokazuje da je napad najbolja obrana. Kujundžićeva argumentacija najbolji je pokazatelj kako ne treba obrazlagati svoje teze. Gotovo u svakom odgovoru koristi se pogreškom *red heering* i pretvara odgovor na pitanje u napad protukandidata. Također, koristi se argumentima *ad hominem, ad populum* i *ad baculum*. Kujundžić se koristi populizmima, potencira nezadovoljstvo i diskreditira političke protivnike bez konstruktivnih elemenata.

Ivan Sinčić je novo i mlado lice na političkoj sceni što se preslikava na njegovu argumentativnu sposobnost koja ima prednosti i nedostataka. Svakako predstavlja potencijal u govorničkom smislu koji treba nadograditi iskustvom. Svoje tvrdnje obrazlaže primjerima, činjenicama, podacima i dokumentima. Međutim, plan koji iznosi djeluje vrlo nerealan pa za provedbu tog plana treba imati hrabrosti. Što se tiče načela uljudnosti, Sinčić djeluje vrlo hladno i ukočeno od načina oslovljavanja protukandidata pa sve do izraza lica na kojem apsolutno uvijek izostaje smiješak. Učestalo je korištenje argumenta *ad populum* kao znak pristranosti narodu.

Različita obilježja predsjedničkih kandidata povoljna su za razvoj retorike u Hrvatskoj. Na temelju upravo tih različitosti nastaje prirodna ravnoteža i mnoštvo primjera koji karakteriziraju dobre i loše retoričke postupke. Različitost donosi potpuniju istinu jer predmet gledanja promotren iz različitih kutova donosi potpuniji uvid.

9. LITERATURA

1. Aristotel; 1987. *Retorika 1/2/3*, Kultura: Beograd.
2. Beker, M. 1997. *Kratka povijest antičke retorike,* ArTresor Naklada: Zagreb.
3. Borg, J. 2010. *Moć uvjeravanja*, Veble commerce: Zagreb.
4. Fahnestock, J. Secor, M.; 2004. *A Rhetoric of Argument*. McGrew-Hill: Boston
5. Gračanin, Đ. 1967. *Temelji govorništva*: Zagreb.
6. Grice, P. 1987. „Logika i razgovor“, *Kontekst i značenje,* Izdavački centar Rijeka: Rijeka.

7. Kišiček, G. 2011. „Usporedba antičkoga i suvremenoga poimanja dobroga govornika“, *Diacovensia,* XIX: 1, str. 115–132.

8. Kišiček, Gabrijela. 2008. „Usporedba ženske i muške retorike u politici“, *Govor*, god. 25, br. 2 ; str. 189-202.

9. Kišiček, G. Stanković, D.; 2014. *Retorika i društvo*, Naklada Slap: Zagreb.

10. Kuna, B. 2009. „Uljudnost i njezini učinci u komunikaciji“, *Lingua montenegrina,* Institut za crnogorski jezik i jezikoslovlje „Vojislav P. Nikčević“, Cetinje. br. 3, str. 81–93.

11. Kvintilijan, M. 1985. *Obrazovanje govornika*, Biblioteka Žarišta: Sarajevo.

12. Marot, D. 2005. „Uljudnost u verbalnoj i neverbalnoj komunikaciji“, *Flumensia,* Rijeka, god. 17, br. 1, str. 53–70.

13. Meyer, M., dr. 2008. *Povijest retorike od Grka do naših dana,* Disput: Zagreb

14. Leanne, S. 2009. *Say it Like Obama and Win,* McGraw-Hill: New York.

15. Osborn, M. 1997. *Public Speaking,* Houghton Mifflin: Boston.

16. Škarić, I. 2011. *Argumentacija,* Nakladni zavod Globus: Zagreb.

17. Škarić, I. 2000. *Temeljci suvremenoga govorništva*, Školska knjiga: Zagreb

18. Van Dijk, T. 2006. *Ideologija: multidisciplinaran pristup*, Golden marketing–Tehnička knjiga: Zagreb.

19. Yule, G. 2010. „Definicija i pozadina pragmatike te deiksija i udaljenost“ (Prijevod iz djela *Pragmatics*, Oxford: Oxford University Press, 1996., str. 3-16.), *Hrvatistika*, god. 4, br. 4, str. 89–98.

20. Winkler, M. 2008. *Komunikacijsko-psihološka retorika: kako dobro javno govoriti, izlagati i prezentirati*, Erudita: Zagreb.

21. Zafersky, D. 2009. *Strategic Maneuvering in Political Argumentation* in Argumentation, 22: str. 317–330.

10. IZVORI

1. Predsjednički izbori 2014. - sučeljavanje 21.12.2014. https://www.youtube.com/watch?v=fFTrgZEsY_M

2. Predsjednički izbori 2014. - sučeljavanje 22.12.2014. https://www.youtube.com/watch?v=HD_D6W11rZw

3. Predsjednički izbori 2014. - sučeljavanje 26.12.2014. https://www.youtube.com/watch?v=2SnDGJvOz8g

4. Kolinda Grabar-Kitarović https://hr.wikipedia.org/wiki/Kolinda_Grabar-Kitarovi%C4%87

5. Ivo Josipović https://hr.wikipedia.org/wiki/Ivo_Josipovi%C4%87

6. Milan Kujundžić https://hr.wikipedia.org/wiki/Milan_Kujund%C5%BEi%C4%87

7. Ivan Vilibor Sinčić https://hr.wikipedia.org/wiki/Ivan_Vilibor_Sin%C4%8Di%C4%87

8. Hrvatski predsjednički izbori 2014. https://hr.wikipedia.org/wiki/Hrvatski_predsjedni%C4%8Dki_izbori_2014.

Životopis

Rođena sam 16. rujna 1991. godine u Vinkovcima. U Vinkovcima sam pohađala OŠ „Antun Gustav Matoš“. Tehničku školu Ruđera Boškovića, smjer arhitektonski tehničar, završila sam 2010. godine. Po završetku srednje škole upisujem se na Preddiplomski studij hrvatskog jezika i književnosti na Filozofskom fakultetu u Osijeku te nakon tri godine nastavljam studirati nastavnički smjer na Diplomskom studiju hrvatskoga jezika i književnosti.

Zahvala

Veliku zahvalnost dugujem svomu mentoru, izv. prof. dr. sc. Branku Kuni koji mi je pomogao svojim savjetima pri izradi ovog diplomskog rada i što je imao vremena i strpljenja za moje upite.

Posebnu zahvalnost iskazujem cijeloj svojoj obitelji i prijateljima koji su me podržavali tijekom cjelokupnog studiranja.

I na kraju, najveću zaslugu pripisujem svojim roditeljima koji su bili uvijek uz mene i bez kojih sve ovo ne bi bilo moguće.

VELIKO HVALA SVIMA!