

Audrius Valotka

AŠ KALBU –

MANEŠ KLAUSOSI

Oratorystės meno praktikumas





Audrius Valotka

AŠ KALBU – MANĖS KLAUSOSI

Oratorystės meno praktikumas

Mokomoji knyga



Apsvarstė ir rekomendavo išleisti Vilniaus universiteto Filologijos fakulteto taryba
(2017 m. sausio 6 d., protokolo Nr. 5)

Recenzavo:

Prof. habil. dr. Regina Koženiauskienė (Vilniaus universitetas)

Prof. dr. Irena Buckley (Vytauto Didžiojo universitetas)

Kalbos redaktorė dr. Renata Valotkienė

ISBN 978-9955-33-710-2

© Audrius Valotka, 2017

© Vilniaus universitetas, 2017



I. Apie šią knygą

Iškalba – tavo vizitinė kortelė

Gebėjimas sklandžiai kalbėti viešoje aplinkoje svarbus kiekvienam žmogui – renginiuose, laikant egzaminą, kalbantis su galimu darbdaviu, prezentacijose ar derybose, teismo posėdžiuose. Geriausias iškalbos mokytojas yra gyvenimas, patirtis, tačiau juk negali būti visų galų meistras, tad kartais verta pasimokyti ir iš kitų.

Fundamentalių retorikos darbų per pastaruosius porą tūkstantmečių parašyta daug. Įdomu skaityti didžiųjų retorikos teoretikų darbus ir garsiųjų oratorių kalbas, nagrinėti vadovėlių išmintį apie kalbų rūšis, paskirtį, struktūrą, išmokti gausybės retorinių figūrų ir tropų apibrėžimus ir pateikti jų pavyzdžius, rašyti tobulai sustyguotas kalbas, pagrįstas nepalaužiamais argumentais ir iškalbos perlais. Bet kartais ši išmintis tampa bejėgė, vos atsідūrus prieš auditoriją, nes pradėta kalba – kaip iš lanko paleista strėlė – nebepagausi, nesusigrąžinsi. Oratorius negali dainuoti pagal fonogramą, kaip dažnas dainininkas, ar pasiūlyti klausytojui kalbos ir vaizdo konservų, kaip radijas ir televizija. Todėl šiame leidinyje stengiamasi retorikos teoriją papildyti iškalbos praktika: kaip lavinti sklandaus kalbėjimo įgūdžius, kaip susikaupti prieš kalbą ir atsikratyti viešojo kalbėjimo baimės, kaip išeiti į sceną ir elgtis auditorijos akivaizdoje, kaip nepristigti kvapo ir nesutrikdyti kalbėjimo ritmo, kaip elgtis su priešiška nusiteikusiais klausytojais.

Tókioms knygoms, kaip ši, parašomos ne tiek skaitant teoriją (kuri, beje, irgi svarbi ir įkvepianti), kiek remiantis savo ir kitų patirtimi. Rašyti ją netiesiogiai padėjo Vilniaus universiteto bendrųjų universitetinių studijų studentai, lankę mano retorikos pratybas – ne vienas atpažins save tolesniuose puslapiuose. Pratybose kylantys klausimai padiktavo ir kai kurių temų sąrašą. Pavyzdžiui, skyrelis „Oratorius ir aktorius“ buvo parašytas po to, kai pratybų dalyviai kelis kartus vietoje viešosios kalbos vaidino teatrinę mizansceną (o juk oratorystė ir vaidyba nėra vienas ir tas pats, ir apie tai kalbama minėtame skyriuje). Skyrius „Retorinė situacija“ irgi gimė praktiniais sumetimais, nes į daugybę studentų klausimų turiu atsakyti pradėdamas „Tai priklauso nuo retorinės situacijos“.

Šioje knygoje 222 kartus aptiksite žodį „oratorius“, 222 kartus „klausytojai“, 355 – „auditorija“, 44 – „iškalba“ ir vieną kartą *politetrafluoroetilenas*.

Leidinio tikslai yra šie:

- supažindinti su pagrindiniais iškalbos principais,
- išmokyti studentus kurti viešąsias kalbas,
- ugdyti viešojo kalbėjimo įgūdžius.

Leidinio autoriui labiausiai rūpėjo iškalbos praktika, todėl iš Antikos retorikos kanono penkių etapų – *inventio* (medžiagos rinkimas), *dispositio* (kalbos komponavimas), *elocutio* (kalbinis ir stilistinis teksto sutvarkymas), *memoria* (teksto išmokimas) ir *actio* (kalbos sakymas) – daugiausiai dėmesio ir teksto skirta pastarajai daliai, oratoriaus veiklos kulminacijai – *actio*. Tai lėmė ir kitą šios knygos bruožą – nors retorika svarbi ne tik kalbėtojui, bet ir klausytojams, ji skirta pirmajam, aktyviajam komunikaciniam partneriui. Todėl čia nerasite patarimų, kaip klausytis kalbos ir ją suvokti, kaip atpažinti demagogiją ir manipuliaciją, o iškalbos analizė ribojasi tik lakoniškais patarimais paskutiniame skyriuje.

Knygoje nesistengiama aprėpti visko. Tarkime, jeigu daug dėmesio skiriame viešosios kalbės, sakomos didesnėms auditorijoms, pradžioms, tai anaipol nereiškia, kad plačiai rašysime apie darbo interviu ar prezentacijos pradžias, o labai trumpai apžvelgdami retorines figūras (nes apie jas plačiai kalbama teorinėse retorikos paskaitose), tik vieną kitą pateikiame kaip iliustraciją. Todėl prašome nenustebti, kad to paties lygmens skyriai bus labai nevienodos apimties. Nedubliuojama puikių teorinių leidinių medžiaga, tarp kurių visų pirma paminėtinos Reginos Koženiausienės monografijos *Retorika: iškalbos stilistika*, *Juridinė retorika* –



bei *Retorinė ir stilistinė publicistinių tekstų analizė*, daugybę išmintingų dalykų skaitytojas ras ir Davido Zarefsky knygoje *Oratoriaus menas. Sėkmės strategijos* bei kituose leidiniuose, į kuriuos pateiktos nuorodos skyrių pabaigose ir literatūros sąrašė.

Skaitydami pajusite daug pokalbio intonacijų. Pritariu profesorės R. Koženiauskienės nuomonei, kad rašytinių tekstų kūrimas pagal sakytinių kalbų pavyzdį atspindi autoriaus siekimą rašyti ne formaliai, o natūraliai, laisvai, gyvai, įtikinamai (Koženiauskienė 2013, 13). Juk ir dirbdamas su studentais laikaisi dar senųjų retorių suformuotų principų: „docere, delectare, movere“, t. y. *mokyti, maloniai užimti, skatinti*.

Knyga parašyta studentams ir visiems tiems, kurie siekia ugdyti savo iškalbos įgūdžius, o pastarieji įgyjami ne skaitant ar klausantis, bet praktiniu darbu: užduotimis, pratybomis, kartojimu. Tai lėmė knygos struktūrą: skyriai baigiami kontroliniais temos pasikartojimui skirtais klausimais ir užduotimis. Mokymo priemonė neturėtų tapti kitų autorių knygų perrašinėjimu, nes greitai išsiplėstume iki Vikipedijos apimčių, todėl skyrių pabaigose rasite nuorodas į rekomenduojamą literatūrą.

Nėra tokios leidinio, kurio negalima patobulinti, todėl būčiau labai dėkingas už konstruktyvią kritiką ir patarimus. Laukiu jūsų laiškų šiuo adresu: audrius.valotka@flf.vu.lt

Su geriausiais linkėjimais

Audrius Valotka



Turinys

I.	Apie šią knygą	3	
II.	Pagrindai	7	
	Įtikinimo menas		7
	Logika ir emocijos		7
	Apie baimes		9
	Praktika ir teorija		10
	Taisyklės ir kūryba		10
III.	Oratorius, auditorija, kalba	12	
	Oratorius		12
	Oratorius ir aktorius		13
	Oratorius ir diktorius		14
	Oratorius - psichologas		14
	Auditorija		15
	Kalba		17
	REKOMENDUOJAMA LITERATŪRA:		18
	KONTROLINIAI KLAUSIMAI		18
	UŽDUOTYS		18
IV.	Kalbos kūrimas	20	
	Kalbos tikslai		20
	Retorinė situacija		21
	Tema		24
	Strategijos pasirinkimas		25
	Tezės		26
	Medžiagos apdorojimas ir pateikimas		28
	Tarme ar standartine kalba?		31
	Kalbos struktūra		33
	Pradžios		35
	Pabaigos		37
	Teksto jungtys		38
	Intarpai		39
	Iškalbos stilistika		40
	Pasiruoškite klausimams		44
	REKOMENDUOJAMA LITERATŪRA		44
	KONTROLINIAI KLAUSIMAI		45
	UŽDUOTYS		45
V.	Kalbos sakymas	48	
	Kalbos sakymo būdai		48
	Improvizacija		48
	Kalbos išmokimas		49
	Skaitymas		50
	Laisvasis kalbėjimas		51
	Balsas		51
	Kvėpavimas		52
	Garsumas		52
	Tempas		54
	Dikcija		55
	Kalbos srautas		55



Pauzė	55
Loginis kirtis	57
Intonacija	57
Kalbėjimo defektai ir nepageidautini įpročiai	59
REKOMENDUOJAMA LITERATŪRA	60
KONTROLINIAI KLAUSIMAI	60
UŽDUOTYS	61
Prieš kalbos pradžia	66
Patalpa	66
Oratoriaus tribūna	66
Apšilimas	67
Jaudulio įveikimas	67
Oratoriaus pristatymas	68
Išėjimas į sceną	68
Pasisveikinimas ir kreipimasis	68
Reglamentas	69
Bendravimas su auditorija	70
Artumo sukūrimas	70
Aplodismentai	71
Auditorijos valdymas	71
Kenksminga auditorija	72
REKOMENDUOJAMA LITERATŪRA	74
KONTROLINIAI KLAUSIMAI	74
UŽDUOTYS	74
Kūno kalba	75
Akys	75
Burna	77
Galva	77
Rankos, plaštakos	78
Statika ar judėjimas?	79
Vaizdinės priemonės	79
Kai kalbate kita kalba	81
Klausimai ir atsakymai	81
Frazės, kurių niekada nesakykite	83
REKOMENDUOJAMA LITERATŪRA	84
KONTROLINIAI KLAUSIMAI	84
UŽDUOTYS	84
VI. Po kalbos	86
REKOMENDUOJAMA LITERATŪRA	87
VII. Šaltiniai ir literatūra	88



II. Pagrindai

Įtikinimo menas

Šiais žodžių ir tekstų pertekliaus laikais sunku suvokti, koks kadaise buvo milžiniškas viešųjų kalbų poreikis ir kokį poveikį, pasak Johan'o Huizinga'os, žodis darydavo „nepersisotinusioms ir neišprususioms galvoms“. Didžiai išpūdingoje studijoje apie keturiolikto ir penkiolikto šimtmečio gyvenimą ir mąstyseną J. Huizinga pasakoja:

Prastuolių pamokslininkas brolis Ričardas, kuriam vėliau teko būti Joanos Arkietės nuodėmklausiui, 1429 m. sakė Paryžiuje pamokslus dešimt dienų iš eilės. Pradėdavo penkiomis ryto, o baigdavo tarp dešimtos ir vienuoliktos <...>. Kai jis po dešimto pamokslu paskelbė, kad tai bus paskutinis, nes daugiau sakyti jis negavęs leidimo, <...> „dideli ir maži žmonės verkė taip gailiai ir taip nuoširdžiai, lyg būtų matę laidojant savo geriausią draugą ar pačius save“. Susirengus jam pagaliau palikti Paryžių, minia sužinojo, kad sekmadienį jis dar pamokslaus Sen Deni priemiestyje; dideliais būriais, kaip pasakoja Paryžiaus miestietis, arti šešių tūkstančių žmonių, norėdami užsitikrinti geras vietas, šeštadienio vakarą patraukia iš miesto ir nakvoja plyname lauke“. Čia pat randame ir kitą liudijimą: „Jam [Vincentui Ferrerui] pamokslaujant, sustoja visi darbai. Retai tebūdavo, kad jis nepravirkdytų klausytojų, o jeigu prabildavo apie pasmerkimą ir pragaro bausmes arba apie Viešpaties kančią, tai ir jis pats, ir klausytojai pratrūkdavo taip raudoti, kad jam geroką laiką tekdavo patylėti, kol verksmas nuslopdavo“.¹

Amžiams bėgant, žodis buvo vis labiau devaluojamas, kai, pasak Juozo Erlicko, „rašytojų vis daugėja, o skaitytojų – mažėja. <...> Galų gale išmuš valanda, kai teliks vienas vienintelis skaitytojas. Nusilenkime jam jau šiandien“.² Todėl ir retorikos dėstytojams kyla egzistencinis klausimas: ar ateis diena, kai visi tik kalbės, ir mes nusilenksime prieš paskutinį klausytoją? Juokai juokais, bet rinkos pokyčiams jautrūs derybų kursų dėstytojai ir gyvenimo sėkmės knygų autoriai jau moko ne tik iškalbos, bet ir klausymosi meno.

Įtaigus kalbėjimas

Aktorius B. taip įtaigiai ištarė „Baras atidarytas“, kad visi žiūrovai pakilo ir išėjo iš salės.

Logika ir emocijos

Oratorius paveikia auditoriją dviem būdais – argumentais ir emocijomis, kuriuos pasirenka pagal kalbos tikslus, auditoriją, retorinę situaciją.

Remdamasis **loginiais argumentais**, kalbėtojas pagrindžia savo samprotavimus, įrodo minčių teisingumą, išsklaido abejones dėl aptariamų teiginių patikimumo. Įrodinėdamas oratorius naudojami racionali argumentais, mokslo teorijomis, duomenimis ir statistika, kurie turi būti patikrinami, remtis faktais ir aksiomomis. Bet vien logika ir argumentais grindžiama retorika stovėtų ant vienos kojos. Juk turbūt nemanote, kad, išgirdę labai argumentuotą paskaitą apie rūkymo žalą, visi salėje sėdintys rūkaliai bus įtikinti atsisveikinti su žalingu įpročiu, ir koridoriuje stovinčią šiukšlių dėžę užpildys išmesti cigarečių pakeliai? O juk retorikos tikslas – ĮTIKINTI. Tada oratorius griebiasi antrojo poveikio būdo – **įtikinimo**, kuris remiasi emociniu poveikiu: nuorodomis į autoritetus, nuomonės (ne faktų) pateikimu, apeliavimu į klausytojų patirtį. Tai, kas vien logika besivadovaujančiam oratoriui yra tikslas (logiškai įrodyti), plačiau mąstančiam oratoriui yra tik uždavinys, skirtas tikslui pasiekti:

¹ Johan Huizinga, *Viduramžių ruduo*, Vilnius, 1996, 13-15. Vertė A. Gailius.

² Juozas Erlickas, *Viršūnės ir kelnės, arba tūkstantis ir viena naktis su Ezopu*, Vilnius, 1995, 2.



	Oratorius - logikas	Klasikinis oratorius
Tema	Rūkymo žala	Rūkymo žala
Pagrindinė tezė	Rūkymas sukelia ligas	Rūkymas sukelia ligas
Tikslas	Įrodyti, kad rūkymas sukelia ligas	Įtikinti klausytojus mesti rūkyti
Uždavinys	Pateikti auditorijai duomenis ir argumentus	a) Parodyti, kad rūkymas sukelia ligas. b) Paskatinti klausytojus mesti rūkyti.
Pasiektas rezultatas	Klausytojai žino, kad rūkymas sukelia ligas	Klausytojai meta rūkyti
Metodas	Loginis argumentavimas	Loginis argumentavimas + emocinis įtikinimas

Kai loginis metodas tarsi sako „Mano dėka turite visą teisingą informaciją, todėl dabar elkitės teisingai. Taškas“, retorinis argumentavimas ties tuo nesustoja ir žengia toliau. Klasikinis oratorius neturi iliuzijų, kad visi žmonės yra vienodai protingi ir gyvenimą grindžia išprotavimais. Jis tvirtai žino, kad *homo sapiens* yra jautrus psichologiniam poveikiui, todėl greta logikos pasitelks retorinio įtikinimo metodus, apeliuodamas į atsakomybės jausmą (rūkalius kenkia ne tik sau, bet ir aplinkiniams, galbūt savo vaikams), higienos motyvus (rūkalius smirdi aplinkiniams; „bučiuoti rūkančią merginą = bučiuoti peleninę“), estetiką (rūkalių, ypač moterų, oda anksčiau vysta ir raukšlėjasi; „ar norite, vos sulaukusios trisdešimties, atrodyti kaip džiovintos slyvos?“), ambicijas („tik silpnavaliai nemeta rūkyti“), savisaugą (rūkaliai padaro daugiau avarijų), pasišlykštėjimą („štai kaip nuotraukoje atrodo seno rūkaliaus plaučiai“, „pasiklausykime plaučių vėžiu sergančio ligonio kosėjimo“). Įtikinėjimui svarbiau ne objektyvi tiesa, o subjektyvūs faktoriai – oratoriaus autoritetas, kalbėjimo būdas, kūno kalba, žodžiu, visa tai, kas didina kalbėjimo įtaigumą.

Loginio argumentavimo ir retorinio įtikinimo efektyvumas priklauso nuo kalbamosios srities. Loginis argumentavimas efektyvus dėstant objektyvias gamtos mokslo tiesas (Visatos kilmė, tektoninių plokščių judėjimas, technologiniai statybų sprendimai) ir gali būti neįtikinamas subjektyviose, pavyzdžiui, tikėjimo, sferose. Per pastaruosius du tūkstančius metų begalę kartų mėginta logiškai nuneigti, kad Jėzus buvo Dievo sūnus, bet krikščionims tai nėra motais (apskritai tikėjimas yra ta sritis, kurioje reikalavimas „Įrodyk!“ atmetamas nepalaužiamu „Aš tuo tikiu, ir viskas!“). Rinkimų agitatorius gali logiškai pagrįsti teiginį „Ponas Gerasis Politikas yra tinkamiausias jūsų atstovas Seime“, bet tikslo nepasieks, jeigu nesugebės primesti savo požiūrio retorinėmis priemonėmis.

Kitas svarbus faktorius, verčiantis plačiau naudotis vienu ar kitu poveikio auditorijai būdu – įvertinti pačią auditoriją. Mokslininkai ar finansininkai vertins logiką, darželinukai – emocijas. Dėstydami mokslininkų auditorijai paramokslinius teiginius apie Mėnulio fazių įtaką uogienių gamybai ar kviesdami organizuoti gyvenimą pagal horoskopus, galite susilaukti žiaurios kritikos. Mano studentės viešojo kalba, skatinanti kliautis tik baltąja magija ir vengti juodosios, nesusilaukė jos kolegų studentų susidomėjimo.

Turbūt geriausiai santykį tarp loginio ir retorinio poveikio nusakė Francis Bacon‘as: „svarbiausias retorikos uždavinys ir funkcija – proto nurodymus perduoti vaizduotei ir taip sužadinti norus bei valią ir pasiryžimą“.



Apie baimes

Internetas pilnas sąrašų apie populiariausias žmonių baimes, kuriuose viešasis kalbėjimas užima garbingą vietą:

<u>Vieta</u>	<u>Baimės rūšis</u>
8	Skrydžio... 18 %
7	Mirties... 19 %
6	Ligos... 20 %
5	Gilaus vandens... 22 %
4	Finansinių problemų... 23 %
3	Valzdžių... 24 %
2	Aukščio... 32 %
<u>1 !!!</u>	<u>Viešo kalbėjimo... 41 %</u>

Statistinis pilietis mąsto taip: nuvarykite mane į bankrotą, susargdinkite, užkelkite ant televizijos bokšto, pasodinkite ant skruzdėlyno, nušaukite ir išmeskite iš lėktuvo į giliausią ežerą, tik neliepkite kalbėti viešoje vietoje!

Keista, ar ne? Kodėl viešasis kalbėjimas dažnam kelia baimę? Juk sužlugęs auditorijos akivaizdoje nei žūsi, kaip partrenktas automobilio ar iškritęs pro langą, nei galuosies sunkia liga, tad kodėl ši žinia turėtų nuteikti blogiau už telegramą apie būsimas mano paties laidotuves?

Iš tiesų kalbėti nesunku, šį patį žmogiškiausią veiksą nesusimąstydami atliekame kiekvieną dieną, kiekvieną valandą, kai kas net ir miegodamas. Bet štai stojame prieš auditoriją, ir gerklę sugnaužia spazmas. Kodėl? Manychiau, kad kalbų sakymas nuo įprastinio pasiplepėjimo skiriasi kaip gebėjimas vaikščioti nuo šokio: vos tik pramokstate judėti po kambarį, nesitrunkydamas galva į stalo kampą, niekas jūsų vaikščiojimo nebevertina dievianėiu atidžiu žvilgsniu, bet tik pradėkite šokti, ir štai esate kritiško dėmesio akiratyje... Taip ir kiekvienas jūsų iškalbos mėginimas tarsi nušviečiamas auditorijos žvilgsnių prožektoriumi. Gal tai ir yra baimės šaltinis?

Maestro Tomas Petreikis, šokių studijos savininkas, „Sūkurio“ šokių kolektyvo įkūrėjas, pradėdantiems šokėjams sako: „Kas gali vaikščioti, tas gali ir šokti“. Perfrazuokime šią mintį ir padrąsinkime pradėdantį oratorius: „Kas gali kalbėti, tas sugeba sakyti viešąsias kalbas“

O dabar pamėginkime pažvelgti į temą kitaip. Klausimas jums, gerbiamas šių eilučių skaitytojau: kiek galite išvardyti pasaulinio garso verslininkų? Kompozitorių? Muzikantų? Mokslininkų? O štai dabar sunkiausia užduotis: sudarykite garsiųjų oratorių sąrašą.

Mano nuojauta visada kuždėjo, kad pastarasis sąrašas bus trumpiausias. Nes jeigu prisiminsite kokius trisdešimt kompozitorių, keturiasdešimt mokslininkų, tai oratorių sąrašas stabtels ties keturiais-penkiais. Dabar leiskimės išsilavinimo ir patirties kreive žemyn ir įsivaizduokime, kad muzikantų, kompozitorių, mokslininkų



ir verslininkų sąrašas sustoja ties 10–15. O kiek oratorių? Du? Ar trys? Demostenas, Ciceronas, Obama? O kaip Čerčilis? Mokslo pasaulyje garsiai pasikliauti nuojauta be pavojaus likti išjuoktam leidžiama tik laaaaabai garsiems asmenims, todėl nutariau atlikti nediduką eksperimentą ir paprašiau savo studentų sudaryti minėtuosius keturis sąrašus. Ir ką sau manote? Taip, taip, mes visi buvome teisūs...

Dabar grįžkime prie to, nuo ko pradėjome – prie viešojo kalbėjimo baimės ir pasvarstykime: gal žmonės bijo kalbėti dėl to, kad pasaulyje tėra tiek nedaug garsių oratorių, ir dažnam atrodo, kad tai nepasiekiamo viršukalnė. Kad turbūt lengviau tapti garsiu kompozitorium, mokslininku ar verslininku? Kažin. Tapti oratoriumi nereikia mokytis, kaip muzikantui, nuo kelerių metų amžiaus, baigti aukštosios mokyklos. Nereikia, kaip mokslininkui, susipažinti su begale mokslinės literatūros, atlikti kartais metų metus trunkančių kruopščių eksperimentų.

Kuo gi išsiskyrė didieji oratoriai? Patrauklia išvaizda? Periklis buvo pravardžiuojamas „svogūngalviu“. Atletišku kūnu? – Pažvelkite į Mahatmą Gandį. Tai gal geriausi oratoriai mus sužavi aukšta morale? Atleiskite, bet sąrašė karo nusikaltėliai Benitas Musolinis, Adolfas Hitleris ir teroristas Nelsonas Mandela.

Taigi vargu ar rasime bent vieną didžiulius iškalbos meistrus vienijančių bruožą, išskyrus šį: **kai oratoriai kalba, jų klausosi.**

TODĖL EIKITE IR KALBĖKITE!

Praktika ir teorija

Studentai kartais padejuoja: štai retorikos pratybos – įdomu, bet kokia nauda iš teorijos paskaitų?

Jeigu žvelgsime į retoriką grynai pragmatiškai, laikydamiesi pozicijos „greičiau išmokyk mane kalbėti viešoje vietoje“, teorija gali atrodyti esanti nereikalingas balastas. Kam jums žinoti, kas tas chiazmas ar poliptotonas ir kad parceliacija retorikoje neturi nieko bendro su dvarų išparceliavimu. Bet kai jau turėsite daugiau oratorystės patirties ir pradėsite mokytį kitus, nė patys nepajusite, kaip imate apibendrinti savo patyrimą, taigi einate nuo praktikos prie teorijos. Tad kodėl gi to nedaryti nuo pat pradžių?

Iš tiesų teorinės žinios naudingos, nes čia patiriate, ką žmonija sukūrė iki jūsų. Jūs suvokiate, kokios milžiniškos tos išminties kasyklos, iš kurių galite semtis Antikos, Viduramžių, Atgimimo ir Švietimo epochų išminties. O tada imkite visa tai ir naudokitės neatlygintinai! Kalbos struktūra, retorinės formos, citatos, tobulus argumentavimas, elgsenos prieš auditoriją – štai kur galite rasti įkvėpimo šaltinį, ruošdamiesi viešajai kalbai. Galų gale, tai klasika, o vienas iš klasikos apibrėžimų yra toks: „Klasika – tai, kas visada madinga“. Todėl nors įvade ir rašoma, kad šioje knygoje daugiausiai dėmesio skiriama praktiniams dalykams, teorija ir praktika čia pateikiama kaip glaudi visuma.

Teorija – sausa šaka, gyvenimo vaisingas medis žydi – populiariausia citata, kuria studentai teisinasi, kodėl nelanko retorikos teorijos paskaitų.

Taisyklės ir kūryba

Kadaise vienas didžiai patyręs finansininkas mane mokė apskaitos pradmenų. Baigdamas demonstruoti, kaip spręsti vieną sudėtingesnę problemą, jis džiugiai nusišypsojo ir tarė: „O štai čia yra ta vieta, kur baigiasi buhalterija kaip mokslas ir prasideda buhalterijos menas“. Oratorystės mene – kaip ir finansų apskaitoje – anksčiau ar vėliau priartėsite prie taško, kur taisyklių nebepakaks ir prireiks kūrybiškumo. Linkiu sėkmingai įveikti šią ribą!



Lygiai taip pat prašau skaityti ir šią knygą – su kūrybos ugnele, o ne kaip sustabarėjusių taisyklių rinkinį. *Genys margas, o gyvenimas – dar margesnis*, visų atvejų neaprašys nė išsamiausia enciklopedija, todėl pavyzdžius ir patarimus taikykite kūrybiškai, derindami prie konkrečios situacijos ir ryžtingai atmesdami viską, kas netinka. Kas dera prezentacijai, ne visada tiks bažnytiniam pamokslui, o mirusiojo palydėjimo ir teismo kalba – du visiškai skirtingai žanrai.

Stebėkite kitus oratorius, apmąstykite, ka jie kalba (kalbos planas, argumentavimas), kaip kalba (retorinės figūros, kalbos norma), stebėkite jų kūno kalbą ir įsiklausykite į kalbėjimą (tempą, akcentavimą, pauzes). Formuokite savo asmeninį stilių.



III. Oratorius, auditorija, kalba

Kalbą, pasak Aristotelio, sudaro trys elementai: pats oratorius, dalykas, apie kurį jis kalba, ir asmuo, į kurį jis kreipiasi. Aptarkime juos visus.

Oratorius

Oratoriaus asmenybė visada laikyta išskirtine. Markas Tulijus Ciceronas traktate „De Oratore“ teigė, kad oratorius turi išmanyti viską, actekų valdovai buvo vadinami *tlatoani* „tas, kuris gerai kalba, oratorius“, o Winstonas Churchilis 1897 metais parašytą straipsnį „The Scaffolding of Rhetorics“ pradeda mintimi, kad „Iš visų talentų, dovanojamų žmonėms, nė vienas nėra toks vertingas kaip oratorystės dovana. Tas, kas ją turi, valdo galią, tvirtesnę nei didžio karaliaus“³.

Per kiek laiko tampama geru oratoriumi? Atsakymą rasite obuolių pyrago recepte.

Labai skanaus obuolių pyrago receptas:

- 3 stiklinės miltų
- 3 obuoliai, pjaustyti skiltelėmis
- 3 šaukšteliai kepimo miltelių
- 2 šaukšteliai cinamono
- 5 šaukšteliai cukraus
- 1 stiklinė aliejaus
- 4 kiaušiniai
- 1 puodelis apelsinų sulčių
- 2 šaukšteliai vanilinio cukraus

25 metai patirties

Iš tiesų auditorija retai kada gerai pažįsta kalbėtoją, todėl dažniausiai mato subjektyvų oratoriaus įvaizdį, kurį sudaro du komponentai: **objektyvus portretas** ir **statusas**. **Objektyvūs duomenys** yra amžius, lytis, profesija, kvalifikacija, požiūriai, erudicija, intelektas, temperamentas ir pan. **Statusas** yra santykis tarp oratoriaus ir auditorijos, lemiantis galimybę paveikti auditoriją: vadovas – pavaldiniai, dėstytojas – studentai ir pan. Nuo jo priklauso ir kalbėjimo maniera, pavyzdžiui, tarp „savų“ studentų dėstytojas kalbės šilčiau, galbūt labiau išnaudos dialogo galimybes, o lankydamasis kitame universitete bus oficialesnis.

Jeigu klausytojai iki šiol apie kalbėtoją nieko nežinojo, tai nuo pat pirmos susitikimo akimirkos pradeda jį vienaip ar kitaip vertinti. Dar neprabilote, o pagal amžių, išvaizdą, judesius, drabužius, manieras pradedamas piešti jūsų psichologinis profilis. Ištarėte pirmuosius žodžius – vertinamas balso tembras, sakinio sklandumas, gebėjimas improvizuoti ir kiti dalykai. Šie aspektai mažiau svarbūs, jeigu su auditorija susitinkate nebe pirmą kartą ar esate visuomenei gerai žinomas asmuo, turintis vienokį ar kitokį įsitvirtinimą įvaizdį, kurį formuoja gyvenimo istorija, darbai, nuopelnai, priklausymas socialinei arba⁴ politinei grupei, kultūrinė orientacija bei kiti dalykai. Todėl įvaizdžio formavimas prasideda ne tada, kai jau lipate į sceną, net ir ne tada, kai pradodate rengtis kalbai – tai yra jūsų gyvenimo darbas.

Retorikoje oratoriaus įvaizdis paprastai vadinamas *etosu*. Kalbant apie jį, mums svarbūs trys dalykai. Pirmas, kad mūsų etosas būtų teigiamas, artimas auditorijai. Kartais tai nėra lengva, nes skonis skoniui nelygu: vieni neutraliai vertins jūsų erudiciją ir sklandų kalbėjimą, kiti gretins jūsų ir savo vertybes bei nuostatas, tretiesiems bus labai svarbu, ar dažnai plaunate galvą ir ar neturite nosyje polipų. Neįmanoma pateikti visiems

³ Vertė Mindaugas Strockis. Originali frazė: „Of all the talents bestowed upon men, none is so precious as the gift of oratory. He who enjoys it wields a power more durable than that of a great king“.

⁴ *Irba* – kontaminacinis darinys, kurio apibrėžtis „jungtukas „ir / arba“. Žr. <http://naujazodziai.lki.lt/?zodis=irba>



tinkamo jūsų, kaip oratoriaus, psichologinio profilio, bet to ir nereikia daryti, nes, norėdami įtikti visiems, tapsite bespalvis ir beskonis.

Etosas (gr. ἦθος „charakteris“) – auditorijos matomas ir suvokiamas oratoriaus įvaizdis.

Etoso suvokimas nuolat kito. Vieni klasikai, pavyzdžiui, Aristotelis manė, kad etosą kuria tai, ką oratorius pasako. Izokratas teigė, kad etosą formuoja kalbėtojo moralinės savybės ir jo gyvenimo istorija – tai, ką žmonės žino apie oratorių dar prieš kalbos pradžia. Pastarasis požiūris dominuoja ir šiais laikais.

Antra, jūsų etosas turi derėti su jūsų sumanymu ir jį paremti, o ne griauti. Bažnytiniu pamokslu formuojamą etosą apibūdinsime žodžiais *jautrus, mylintis, užjaučiantis*. Kreipimuisi į kariuomenės šauktinius tinkamą etosą palydėsime būdvardžiais *ryžtingas, įsakmus, patikimas*. Jeigu esate žinomas veganas, auditorija nesitikės pagiriamojo žodžio jautienos išpjovai. Rengdami kalbą mokyklos baigimo iškilmėms, savo psichologinį profilį kurkite būdvardžiais *jaunatviškas, vilingas, optimistiškas, šviesus*.

Trečia, nepamirškite, kad auditorijos suvoktas jūsų etosas yra sunkiai pakeičiamas. Tai ypač svarbu pirmojo kontakto metu.

Retorikos moksle oratoriaus asmenybės ugdymo principai vadinami 7E (septynios didžiosios E): erudicija, etika, etiketas, emocijos, energija, estetika, elokvencija. Daugiau apie tai rasite nurodytoje literatūroje.

Oratorius ir aktorius

Kadaise iškalba buvo laikoma menu, todėl aktoriai ir oratoriai vertinti vienodais kriterijais⁵. Paskui požiūris pasikeitė, ir vaidybinius elementus imta vertinti neigiamai.

Kalbėtojo asmenybė gali keisti paslankią ribą tarp oratoriaus ir aktoriaus, bet tai, kas tinka vienu atveju, visai netiks kitokiomis aplinkybėmis. Įmonės šventėje kalbančio kviestinio aktoriaus išraiškingą, emocingą kalbėjimą klausytojai priims kaip savaiame suprantamą, nes teatro įvaizdis papildo, praplečia oratoriaus asmenybę. Bet jeigu tame pačiame renginyje kalbantis finansų skyriaus vadovas mėgins pasitelkti tokias pat išraiškos priemones, kolegos tars: „persistengė“, „artistas“, „nenatūralu“.

Oratoriaus ir aktoriaus tikslai skirtingi. Aktorius siekia kuo labiau sumažinti, pasak Edwardo Bullough, psichinę distanciją tarp žiūrovo „Aš“ ir jo patiriamų emocijų. Kuo ji mažesnė, tuo labiau nyksta atotrūkis tarp meno tiesos ir gyvenimo, todėl žiūrovai labiau patiki meno tiesa. Bet ši distancija turi išlikti, kitaip žiūrovas nebeskirs vaidybos nuo tikrovės ir, stebėdamas finalinę „Otelo“ sceną, puls šauktis policijos, nes scenoje žudoma moteris. O štai oratorius nesistengia kurti alternatyvaus, menine tiesa pagrįsto pasaulio. Paprastai būna netgi atvirkščiai: jis argumentuoja teiginius savo ir klausytojų patirtimi, praktika, taip tapdamas dar įtaigesnis.

Oratoriaus kalbėjimas, *actio*, labai priklauso nuo retorinės situacijos. Būdamas kitoje vietoje, stovėdamas prieš kitokius klausytojus, ta pačia tema jis gali kalbėti visai kitais žodžiais, kitomis intonacijomis, kitokia kūno kalba. Aktoriaus vaidybos variacijos nuo to priklauso palyginti mažai.

Jeigu vaidinsite, klausytojai į jus ir žiūrės kaip į aktorių. Bet kadangi esate ne teatre, jūsų elgesys bus neadekvatus esamai retorinei situacijai. Panašiai nutiks ir „svetimiems balsams“, prabylantiems jūsų kalboje: citatoms, menamiems dialogams. Šiose teksto vietose patartina pakeisti intonaciją, rinktis kitokias pauzes, tačiau imituoti cituojamo autoriaus balsą ir kalbėjimo būdą yra labai rizikinga, nebent siekiate komiško efekto.

Mūsų retorikos pratybose Marija pasirinko pirmojo kurso studentei gan netikėtą temą – maždaug keturiasdešimties metų moters kalbą prie mirusio sūnaus kapo. Reikia pasakyti, kad kalba buvo nepaprastai įtaigi, klausantis šurpo kūnas. Aptarimo metu niekas iš studentų nemanė, kad čia būta vaidybos, ir visi sutarė, kad kalba buvusi labai paveiki. Vėliau, paieškojęs internete, aptikau, kad Marija nuo mokyklos laikų vaidina

⁵ Koženiauskiene 1999, 35.



teatro studijoje. Jeigu ji nebūtų išlaikiusi pasiausvyros tarp natūralumo ir vaidybos, klausytojai būtų į Mariją žvelgę kaip į aktorę, ir kalba nebūtų buvusi tokia įtaigi.

Oratorius ir diktorius

Vieni dalykai juos skiria, o kiti – sieja.

Oratorius yra kalbėtojas, diktorius yra skaitytojas.

Diktoriaus kūrybiškumas, skirtingai nuo oratoriaus, apribotas iki minimumo, nes jis nekuria teksto, o skaito iš popieriaus lapo arba bėgančios eilutės. Improvizacijos diktoriams prireikia tik tada, kai nutinka kas nors netikėta.

Stebėdami vaidinantį aktorių, kalbantį oratorių ir skaitantį diktorių, matome akivaizdžius išraiškos ribojimus: aktorius turi didžiausią laisvę, diktorius yra labiausiai suvaržytas, o oratorius užima tarpinę padėtį. Tą patį galime pasakyti ir apie balsą, ir apie kūno kalbą: televizijos diktoriaus gestai ir mimika turi būti santūrūs, oratoriaus – daug laisvesni, išraiškingesni, o aktorių šiuo požiūriu riboja tik meninis sumanymas. Diktoriaus balso moduliacijos turi kisti kuo mažiau, kalbėjimo tempas išlaikomas vienodas (jį gali lemti telesuflerio bėgančios eilutės greitis). Jo daromos teksto pauzės turėtų būti tik loginės, o štai turtinga oratoriaus pauzių paletė, išreiškianti emocijas, patraukianti auditorijos dėmesį ar skirta apmąstyti išsakytą mintį, rodo gerą iškalbą. Meninė forma yra aktoriaus darbo esmė, oratoriui tai šalutinė priemonė, o diktoriui apskritai mažai pageidautina. Auditorija iš aktoriaus tikisi vaidybos, iš oratoriaus – kalbėjimo, iš diktoriaus – skaitymo.

Reikalavimai, keliami diktoriui, priklauso nuo laikų ir papročių. Tarybiniais laikais radijo ir televizijos diktoriai buvo tik iš anksto patikrinto teksto skaitytojai, ir daugiau nieko. Sovietinio diktoriaus idealas buvo J. Stalino mėgstamas Jurijus Levitanas, kurio plieniniu balsu skaitomos karo įvykių suvestinės patetiškomis intonacijomis skambėdavo per sovietinį radiją⁶. Kietai nustatytas balsas, saldaus patoso kupina intonacija ir oficiali išraiška buvo skiriamasis to laikotarpio diktorių bruožas, kuriais šiandien galite pasigėrėti Šiaurės Korėjos žinių transliacijose⁷.

Iš diktoriaus, kaip ir oratoriaus, tikimės įtaigaus kalbėjimo. Jurijaus Levitano kalbėjimas buvo toks įtaigus, kad Adolfas Hitleris jį paskelbė Vokietijos priešu Nr. 1 (priešas Nr. 2 – Josifas Stalinas) ir už jo galvą pažadėjo 250 000 markių premiją.

Kai kurie diktoriaus įgūdžiai naudingi ir oratorystės mene: gebėjimas sklandžiai skaityti tekstą, iš anksto užgriebiant akimis toliau einančius žodžius ir sakinius; gerai išugdyta sakinio intonacija, įprotis ramiai laikyti rankas ir sutelkti žvilgsnį; mokėjimas dirbti prieš filmavimo kamerą, prieš įsivaizduojamus klausytojus; taisyklinga tartis, atitinkanti kalbos normos reikalavimus.

Oratorius - psichologas

Oratorius turi įtikinti auditoriją, o žodis *įtikinimas* jau savaime mus veda į psichologijos sritį, nes tai yra savo nuomonės perteikimas ir savotiškas primetimas adresatui, bent jau kalbant apie apeliacines kalbas. Užduotį apsunkina tai, kad oratorius – ne karo vadas, išrėkiantis komandas pilkai kareivių masei. Auditorija turi susidaryti įspūdį, kad svetimą nuomonę priėmė savo noru, ne prievarta, kad oratorius kreipiasi į kiekvieną asmeniškai. Net ir visai „sausas“ argumentacija turi būti nukreipta į auditoriją, į žmogų ir negali būti beasmenė, belytė. Psichologinės žinios ar nuojauta mažiau aktualios informacinėse kalbose, bet apeliacinėse ir emocinėse jų vaidmuo išskirtinis, todėl politinių rinkimų batalijose dirba ištisos psichologų ir sociologų komandos, analizuojančios jau pasakytų kalbų poveikį ir teikiančios rekomendacijas ateičiai. Psichologijos išmanymas svarbus visuose retorikos kanono etapuose – ir kalbos komponavime, ir parenkant stilistines priemones, ir

⁶ <https://www.youtube.com/watch?v=kYJ9uMtwbRI>

⁷ https://www.youtube.com/watch?v=9_iEjmpGHRy sist



kalbėjimo metu. Rengdamas kalbą, oratorius turi atsižvelgti į psichologines auditorijos charakteristikas, priklausančias nuo amžiaus, profesijos, išsilavinimo, nacionalinio ir kitų aspektų, pavyzdžiui, įdėmiai stebėti, ar sėkmingai suveiks meilikavimo (patepimo) argumentas, nes dalis auditorijos gali jį atmesti.

Patepimo argumentas (lot. *argumentum ad verecundiam*) – meilikavimas, apeliavimas į tuštybę – būdas manipuliuoti auditorijos emocijomis.
Pavyzdžiui: *Toks protingas žmogus, kaip jūs, tikrai pritarš mano pasiūlymui!*

Viešasis kalbėjimas sukuria **nimbo efektą** – psichologinį reiškinį, kai dėl vienos patinkamos savybės priskiriame asmeniui gerų bruožų. Yra žinoma, kad gražūs žmonės daro sėkmingesnę karjerą, nes be jokio pagrindo manoma, kad jie geresni, draugiškesni ir pan. Lygiai taip pat geram kalbėtojui priskiriamos ir kitos vertinamos savybės: aukštas intelektas, kalbamojo dalyko išmanymas, didelė empatija, aukšta moralė. Nors ši nuomonė dažnai yra visai nepagrįsta, kalbėtojas turėtų tai išnaudoti.

Nimbai, arba *aureolė*, – šviesus ratas aplink galvas paveiksluose ir skulptūrose. Tobulumo ir amžinumo simbolis.

Auditorija

Oratorystei, kaip ir šokiui, reikia dar bent vieno žmogaus – klausytojo. Tęsdami šį palyginimą pridursime, kad oratorius yra vedantis šokėjas, jo partneris – auditorija. Kalbėdami bendraujame su kitais žmonėmis, todėl kaip šokėjas veda savo partnerę, taip ir kalbėtojas savo kalbą kreipia į kitų žmonių mintis, jausmus ir troškimus.

Kuo geriau oratorius žino ir suvokia auditorijos portretą, tuo geriau jis prognozuoja klausytojų reakcijas ir poveikio jiems galimybes. Apie tai reikia galvoti jau kalbos kūrimo metu.

Auditorijos vientisumas. Visada lengviau rengti kalbą, skirtą vienalytei auditorijai (studentai, kolegos, ekspertai, diletantai, vyrai, moterys, tos pačios socialinės grupės asmenys ir pan.), nes vienalytė auditorija paprastai bent jau dėl dalies temų laikosi to paties požiūrio, jiems svarbios tos pačios vertybės, panaši jų gyvenimo patirtis ar kompetencijos lygis, trumpiau tariant, egzistuoja visai žmonių grupei bendras atsparos taškas.

Kalbėti **heterogeniškai publikai** žymiai sudėtingiau. Jeigu jums tenka bendrauti su mišria auditorija, kartais galima eiti tokiu keliu: mintyse padalinkite klausytojus į sąlygiškai silpnesnę ir stipresnę grupes. Jeigu tai įvairaus amžiaus auditorija, silpnesne laikysime jaunesnius klausytojus (pavyzdžiui, pirmo ir ketvirto kurso studentai). Jeigu auditorijoje sėdi specialistai ir diletantai, silpnesni, žinoma, bus diletantai. Jeigu tai flegmatikai ir sangvinikai (jeigu galite juos atskirti), silpnesni bus pastarieji. Tiems silpniesiems ir skirkite daugiau dėmesio, dirbkite su jais. Tada diletantai ko nors išmoks, o specialistai bent jau pasikartos; flegmatikai kantriai pasėdės, o sangvinikus turėsite kaip nors užimti. Priešingas atvejis būtų nepageidautinas, nes specialistams skirtos žinios bus nesuvokiamos diletantams, ir jie jausis tuščiai praleidę laiką.

Retorikoje auditorija yra ne vien tie žmonės, į kuriuos kreipiasi oratorius. Labai dažnai jis kalba ir *netiesioginei, menamai, auditorijai*. Bene gausiausia netiesioginė auditorija yra televizijos žiūrovai: kai laidos vedėjas kalbasi su svečiu, abudu nepamiršta, kad juos mato ir jų klausomasi. Netiesioginei auditorijai kalbama ir teismuose, kai advokatas ir prokuroras kreipiasi į teisėją, bet jų kalba skiriama ir teisiamejam / ginamajam bei teismo salėje sėdintiems klausytojams. Seimo narių kalbos irgi dažnai netiesiogiai adresuojamos ne savo kolegoms, o valstybės institucijoms ar rinkėjams. Jeigu menamoji auditorija oratoriui svarbi, dera atsižvelgti į jos charakteristikas ir atitinkamai konstruoti savo kalbą.

Auditoriją svarbu vertinti keliais pjūviais. Štai situacija: retorikos seminare nagrinėjame ką tik išgirstą viešąją kalbą. Vienas iš vertinimo kriterijų – retorinių figūrų vartojimas. Jeigu žinau, kad teorijos paskaitose studentai dar negirdėjo apie retorines figūras, analizuodamas kalbą paaiškinsiu jiems, kad ką tik šnekėjusios Viktorijos kalboje keletas tais pačiais žodžiais prasidedančių frazių yra sintaksinė anaforos figūra; bet jeigu



auditorija šią temą jau išklause, tik trumpai paminėsiu anaforos vartojimą ir nesigilinsiu į smulkmenas. Man, kalbėtojai, negana žinoti, kad prieš mane studentai, nes šiuo atveju turiu įvertinti ir jų turimas žinias. Vadinasi, šiuo atveju mano pasirinktas auditorijos pjūvis – tam tikros srities žinios.

Auditoriją galima apibūdinti įvairiais parametrais. Visų pirma paminėtini **kokybiniai** parametrai:

- Demografiniai duomenys: amžius, lytis, pilietybė, tautybė.
- Išsilavinimas ir socialinė padėtis, pareigos: profesoriai, vadovai, darbininkai, kaimiečiai.
- Profesija: gydytojai, inžinieriai, teisininkai, statybininkai, mokytojai.
- Pažiūros, angažavimasis: katalikai, komunistai, vegetarai, pacifistai, žalieji.
- Laikinos būsenos: ligoniai, karo pabėgėliai, streikuotojai, nėsčiosios.
- Pomėgiai: kačių augintojai, filatelistai, gėlininkai.
- Pažįstama vs nepažįstama auditorija.

Greta paminėtų kokybinių parametrų labai svarbūs **kiekybiniai** auditorijos parametrai, nes juk nevienodai nusiteiksite ir kalbėsite nedidelei grupei ar aikštėje nusidriekusiai miniai. Minia nėra tiesiog pavienių žmonių suma. Būdamas grupėje, žmogus elgiasi kitaip, nei būdamas vienas, individualistas pasiduoda minios hipnozei. Minia greičiau pasiduoda emocijoms, lengviau priima instinktyvius, iracionalius sprendimus. Esant minioje, silpsta kritinio vertinimo įgūdžiai, lengviau atsisakoma individualumo. Be to, minios intelektas mažesnis negu ją sudarančių asmenų intelekto suma. Minia nori paprastų teiginių ir ryžtingų sprendimų, linkusi neįvertinti reikšmės atspalvių, jos regėjimas – juodas ir baltas. Todėl kuo didesnė žmonių masė, tuo kalba turi būti paprastesnė ir skirta sužadinti ne mąstymą, bet užkurti vaizduotę. Kalbėjimą aikštėse ir stadionuose mėgsta demagogai. Adolfas Hitleris knygoje „Mano kova“ rašo: „Minios mąstymas išjungtas. Aš išnaudoju šią būseną, kuri užtikrina didžiausią mano kalbų įtaigą“.

Konkrečių auditorijos parametrų svarba priklauso nuo retorinės situacijos. Kai įmonės vadovas kreipiasi į streiko dalyvius, tautinė auditorijos sudėtis jam nerūpi, bet jeigu kalbėtojas kviečia dalyvauti plebiscite dėl nepriklausomybės paskelbimo, nacionalinė auditorijos sudėtis darosi lemiamą.

Dar viena svarbi auditorijos charakteristika – jos požiūris, reakcija į kalbėtoją bei jo išsakomas mintis. Šiuo požiūriu auditoriją galima apibūdinti taip:

1. **Konstruktivi, palaikanti.** Auditorijos požiūriai, interesai, vertybiniai orientyrai yra artimi kalbėtojai. Tai paskaita susidomėję studentai, sveikinimo kalbos klausantys giminės, Velykų pamaldose dalyvaujantys tikintieji, garbės daktaro vardo suteikimo ceremonijos dalyviai. Oratorius sau nekelia tikslų pakeisti tokios auditorijos nuomonės, agituoti.
2. **Priešiška, konfliktiška.** Tai oratoriaus oponentai. Priežastys gali būti įvairios: politinių pažiūrų skirtumas (liberalas kalba konservatorių rinkėjams), taršiōs elektrinės atstovas žaliųjų partijos nariams. Jeigu auditorijos priešiško priežastis yra pažiūrų skirtumas, kalbėtojas turi ieškoti bendros platformos, į kurią atsispirdamas pintų argumentų, įtikinėjimo grandinę. Bet jeigu auditorija priešiška nusiteikusi, nes nemėgsta kalbėtojo kaip asmenybės, situacija gali būti tikrai nepavydėtina („Nesiklausysiu, kai man kalba gėjus“, „Šitas niekšas nužudė mano seserį, o advokatas dar mėgina jį ginti“). Jeigu auditorija yra nusiteikusi prieš kalbėtojo asmenį, kartais verčiau išvis atsisakyti kalbos. Kalbėjimo priešiškoje auditorijoje prisižiūrime per Seimo renginių transliacijas. Iš pradžių gana priešiška gali būti nedidelė ekspertų grupė, kuriai nori kalbėti gerokai jaunesnis ar mažiau titulais pasipuošęs specialistas. Pavyzdžiui, dar jaunas pardavimo vadybininkas ar inžinierius didelę patirtį turintiems gamyklos technologams pristato naują techninį sprendimą. Senų vilkų veiduose parašyta: „Ką tu čia mums, vaikel, naujo papasakosi?“. Bet nereikia sutrikti: tokia auditorija būna labai dalykiška, todėl reikia tiesiog labai gerai pasirengti, kalbėti aiškiai, iš esmės ir apie prasmingus dalykus. Taip gana greitai galėsite šią auditoriją perkvalifikuoti į konstruktyvią.
3. **Neutrali.** Tai žmonės, kurie neturi savo nuomonės ar platesnių žinių kalbamuojamam klausimui. Auditorija dažnai būna neutrali tais atvejais, kai kalbama ne apie vertybes, o dalykinėmis temomis, apie kurias klausytojai išmano vidutiniškai ar prasčiau: ekonominė politika, darbo teisė ir pan. Kalbant neutraliai auditorijai, reikia nepamiršti, kad ji ne visada vienalytė ir joje gali būti kalbamojo dalyko ekspertų.



4. **Indiferentiška.** Tai auditorija, kuriai nei šilta, nei šalta, apie ką kalbama. Pavyzdžiui: parodos atidarymo svečiai, kurie iš tiesų atėjo tik išgerti ir pavalgyti; moksleiviai, kuriems jau pakyrėjo oficialus mokytojo kalbėjimas patriotinėmis temomis. Oratoriaus tikslas – sudominti, suintriguoti, uždegti tokią auditoriją. Blogiausiu atveju – atpilti savo kalbą, jeigu tai ritualinis renginys.

Kalba

Trečiasis kalbos komponentas greta oratoriaus ir auditorijos yra kalba. Kaip bežiūrėsi, tai svarbiausia triados dalis, nes be tinkamo teksto neišgelbės nei geras kalbėtojas, nei palanki auditorija.

Studentai retorikos pratybose dažnai teiraujasi: kas yra gera kalba? Jeigu suvoksime kalbą plačiaja reikšme, kaip retorinį vyksmą, tai gera kalba apima viską, apie ką rašoma šioje knygoje. O jeigu aptarsime kalbą kaip tekstą, tai... viskas labai paprasta? Deja, ne. Jeigu kas ir turėjo vieną vienintelį teisingą atsakymą į šį klausimą, tai jis, kaip tas gerasis Kristijono Donelaičio „Metų“ ponas, „numirė pernai“. Aristotelis manė, kad gera yra įtaigi, įtikinama kalba. Izokratas teigė, kad gera kalba turi būti sukurta pagal estetikos kanonus, stilistiškai puošni. Viduramžiais, kai svarbiausiu retorikos objektu tapo pamokslai (homiletika), logika atsiskyrė nuo stilistikos ir vėl daugiau dėmesio skirta stilistikai ir puošnumui. XX amžiaus neoretorikai grįžo prie logikos, argumentavimo, įrodinėjimo primato. W. Churchillis akcentavo tikslumą, melodringumą, argumentavimą, tinkamus palyginimus, vaizdingumą. Taigi nuomonių būta kuo įvairiausių, o to vienintelio atsakymo neturi niekas.

Tarp retorikos mokslo aptariamų geros kalbos požymių galėtume paminėti šiuos:

Įtikinimas. Tai svarbiausias požymis, nes retorika nėra menas menui, jo funkcija – įtikinti. Kalbėtojas įtikina dviem būdais – argumentuodamas ir sukeldamas emocinį poveikį.

Tinkamumas. Kalba turi atitikti kalbėjimo situaciją ir klausytojų lūkesčius. Tai ne tik deramas elgesys konkrečioje situacijoje, bet ir tinkamų kalbinių raiškos priemonių parinkimas, prisitaikant prie klausytojų. Oratorius turėtų vengti retų tarptautinių žodžių, kalbėdamas vaikams ar žemo išsilavinimo žmonėms; kunigas savo ruožtu neturėtų į pamokslą kaišioti žemojo stiliaus žodelių. Prie tinkamumo derėtų priskirti ir vienokio ar kitokio *funkcinio stiliaus* vartojimą konkrečioje kalbėjimo situacijoje: pranešimai skaitomi *moksliniu stiliumi*, politikų susitikimuose kalbama *administraciniu stiliumi* ir t. t. Nukrypimai nuo tinkamumo savybės turi būti motyvuoti, pavyzdžiui, norint prajuokinti auditoriją ar imituoti kito asmens kalbėjimą.

Grožis. Tai kalbos savybė daryti estetinį poveikį. Kalbos grožis dažnai siejamas su **išraiškingumu** – gebėjimu klausytojų vaizduotėje kurti vaizdinius, „paveikslus“. Išraiškingumas kuriamas *elokucijos* – kalbinio ir stilistinio kalbos parengimo – stadijoje. Tam pasitelkiamos retorinės figūros, tropai, vengiama abstraktumo.

Aiškumas dažnai eina koją kojon su *paprastumu* ir *glauštumu*. Oratorius turėtų prisiminti, kad klausytojų galimybės yra ribotos ir dėstyti pasirinktą temą paprastai, nuosekliai, be ilgų nukrypimų, vengti daugiareikšmių žodžių ir specialių terminų.

Įdomumas. Šis kalbos požymis paprastai neminimas retorikos teorijoje, bet nuobodumas – didelė kalbėtojo nuodėmė. Tiesą sakant, vargu ar galima oratoriumi vadinti kokį nuobodą, kuris nesugeba sudominti klausytojų nei turiniu, nei forma.

Heinzas Lemmermannas retorikos vadovėlyje mini 1962 metais Argentinos žiniasklaidoje aprašytą istoriją, kai politikas Luisas Miguelis iškvietė į dvikovą kautis kardais gydytoją, kuris savo pacientams kaip vaistą nuo nemigos skirdavo skaityti Luiso Miguelio kalbas.

Oratoriaus kalbos tekstas pasižymi dar W. Churchillio pastebėtu bruožu: *straipsnį reikia spausdinti akiai, o kalbą – ausiai*. Todėl nepakanka sukurti prasmingo turinio ir tobulos kompozicijos kalbą. Būtina galvoti apie tai, kaip ji skambės. Šis skirtumas yra labai svarbus, bet dažnai pamiršamas. Ne sykį teko skaityti kalbą, žavinčią gilumu, aliuzijų gausumu, gebėjimu sujaudinti ir net pravirkdyti, bet tai tekstai, nepritaikyti viešajam



kalbėjimui: vienodas siūbuojantis sakinių ritmas, migdantis klausytojus; dramtizmo stoka; teksto jungčių trūkumas; ilgos frazės, kuriose sunku įterpti pauzių. Kurdamas kalbą, oratorius turi įvertinti skirtumus tarp parašyto teksto ir gyvo kalbėjimo, nes bet kuris parašytas tekstas oratoriaus lūpose transformuojamas pagal to momento retorinę situaciją, prisitaikant prie auditorijos išsilavinimo, socialinio statuso, pažiūrų, nuovargio ir kitų charakteristikų. Kai skaitome, esame teksto valdovai, tačiau girdėdami jį oratoriaus lūpose, nori nenori turime taikytis prie kalbėjimo tempo, pauzių, loginių kirčių, vaizdinės medžiagos pateikimo būdo ir t. t. Kalbėjimo metu klausytojas negali, kaip knygoje, atsiversti ankstesnės teksto vietos ir prisiminti, pasikartoti.

Bene didžiausias sakomos kalbos pranašumas prieš parašytą tekstą – gyvo balso teikiamos galimybės. Prisiminkime, kaip įvairiai aktoriai interpretuoja tą patį eilėrašį ar dramos tekstą, dirigentai ir muzikantai – vis tą patį muzikos kūrinį. Lygiai taip pat ir iškalboje tekstas praturtinamas balso sodrumu, intonacijomis, kalbėjimo tempo greitėjimu ar lėtėjimu, svariomis pauzėmis, retoriniais kreipiniais ir sušukimais.

Greta balso daug lemia ir kūno kalba: judėjimas scenoje, rankų mostai, akių kontaktas. Jie sustiprina kalbos akcentus, valdo auditoriją.

REKOMENDUOJAMA LITERATŪRA:

Oratoriaus asmenybė:

Koženiauskienė 1999, 20–41,

Oratoriaus asmenybės ugdymo principai (septynios didžiosios E): Koženiauskienė 2005, 392–421.

Auditorija:

Auditorijos psichologinis profilis: Koženiauskienė 1999, 376–381.

Auditorijos interesų tyrimo būdai: Nauckūnaitė 1998, 45–47; Pečiulis 2004, 46–49.

Kalba:

Viešųjų kalbų funkcijos: Koženiauskienė 1999, 51–55.

Gerės kalbos požymiai: Koženiauskienė 1999, 181–204.

KONTROLINIAI KLAUSIMAI

1. Kuo išskirtinė oratoriaus asmenybė?
2. Kodėl svarbus oratoriaus įvaizdis?
3. Kuo skiriasi ir kuo panašūs oratorius ir aktorius?
4. Kuo skiriasi oratoriaus ir diktorius kalbėjimo specifika?
5. Kodėl oratoriui svarbus psichologijos išmanymas?
6. Kuo skiriasi vienalytė ir heterogeniška auditorijos?
7. Kas yra menamoji auditorija?
8. Kokius galite išvardyti oratoriui svarbius auditorijos parametrus?
9. Kokie yra svarbiausios kalbos savybės retorikoje?
10. Į kokius parašyto teksto ir sakomos kalbos skirtumus turi atsižvelgti oratorius?

UŽDUOTYS

1. Pasamprotaukite, kuo dar, be skyriuje *Oratorius* išvardytų dalykų, skiriasi diktorius ir oratorius? (kontaktas su auditorija, auditorijos reakcijos gaudymas, retorinės situacijos įvertinimas ir kt.)
2. Pamėginkite pagrįsti paralelę: *meninis vertimas* vs *techninis vertimas* ir *oratorius* vs *diktorius*.
3. Kai girdime „diktorius“, dažniausiai pagalvojame apie radiją ir televiziją. Prisiminkite, kokiose dar srityse girdite diktorius balsą ir apibūdinkite, kuo jų darbas skiriasi nuo TV ir radijo diktorių darbo.
4. Išklause viešosios kalbos (pavyzdžiui, youtube.com), apibūdinkite kalbėtojo etosą būdvardžiais, pavyzdžiui, *tvirtas, atsainus, pasitikintis, bendradarbiaujantis, dygus, aistringas, įkyrus, linksmas*,



susirūpinęs, išsilavinęs. Surašykite jų kuo daugiau. Nurodykite, kokias būdais oratorius kuria vieną ar kitą etoso bruožą (intonacija, kūno kalba, apranga ir pan.).

5. Apibūdinkite šiose kalbose pageidaujamą etosą: a) jauno rašytojo pirmosios knygos pristatymas; b) mokslo populiarinimo paskaita apie galaktikų formavimąsi; c) politiko kalba, skatinanti riboti imigrantų teises; d) kvietimas dalyvauti savanorystės veikloje (beglobių gyvūnų priežiūra).
6. Šiame skyriuje skaitėte apie oratoriaus ir aktorius palyginimą. Papasakokite, kaip įsivaizduojate oratorių-mokytoją, oratorių-visažinį, oratorių-bičiulį, oratorių-tribūną. Apibūdinkite jo etosą, kalbėjimo manierą, kūno kalbą, bendravimą su auditorija ir t. t.
7. Įvertinkite savo iškalbos gebėjimus dešimties balų sistema, įtraukdami tokius parametrus: kalbos strategijos paruošimas – tezių kūrimas – kalbos struktūra – bendravimas su auditorija – kūno kalba – laiko jausmas. Po kiek laiko (išlaikę retorikos egzaminą Vilniaus universitete, apsilankę mokamuose retorikos kursuose ar bent jau perskaitę šią knygą ir atlikę visas užduotis), iš naujo įvertinkite savo iškalbos lygį.



IV. Kalbos kūrimas

Kaip jau minėjome, nebuvo, nėra ir turbūt nebus vieningo retorių sutarimo, kokia kalba yra gera. Skirtingais laikais ir sekant įvairiomis tradicijomis būdavo iškeliamas tai logiškumas ir gebėjimas įtikinti, tai puošnumas ir išraiškingumas. Bet dėl vieno dalyko sutariama – geri oratoriai visada labai daug dėmesio skiria pasirengimui, ypač kalbos kūrimui. Kas mano, kad didelė oratoriaus patirtis leidžia jam eiti į sceną nepasiruošusiam, daro didelę klaidą, nes viena iš pasirengimo kalbai taisyklių sako: skirk pakankamai laiko. Didieji oratoriai, kurių kalbas žavėdamiesi skaitome šiais laikais, labai retai improvizavo. Prezidentas F. D. Rooseveltas ilgai rengė savo garsiąją kalbą apie ekonominės krizės įveikimą. Galutinį kalbos variantą jis garsiai perskaitė tuo metu Baltuosiuose rūmuose dirbusiam dażytojui, prašydamas jį pertraukti sunkiai suvokiamose vietose. Dażytojas sustabdė Ruzveltą tris kartus, ir prezidentas pataisė tekstą.

Kurdami įdomią, įtaigią kalbą, atkreipkite dėmesį į šiuos svarbiausius dalykus:

1. Žinokite, koks jūsų kalbos tikslas. Kalbėdami be aiškaus tikslo, greitai pasijusite kaip valtyje be irklų – srovė neš jus ten, kur panorėjusi, o ne ten, kur jums reikia.
2. Adekvačiai suvokite retorinę kalbos situaciją.
3. Tinkamai pasirinkite temą ir suteikite kalbai pavadinimą.
4. Suformuluokite įtikinimo strategiją.
5. Parenkite kalbos tezes.
6. Sukaupkite ir apdorokite medžiagą.
Čia baigiasi pirmasis darbo etapas, po kurio prasideda pats teksto kūrimas:
7. Sukūrę pirmąjį kalbos variantą, itin gerai apgalvokite jos pradžią, pabaigą bei teksto jungtis.
8. Nugludinkite kalbos stilių.

O TADA – Į SCENĄ!

Kalbos tikslai

*Kas nežino, į kokią įlanką plaukia,
tam nėra palankaus vėjo.*

Seneka

Kalbos tikslu vadiname pageidaujama rezultatą, kurio sieksime kalbos metu. Net kai, regis, šiaip sau su kuo nors šnekučiuojamės, iš tiesų siekiame kokių nors tikslų: užmegzti santykius, palaikyti kontaktą. Pasižiūrėkite, kaip įvairiai vadiname gausybę veiksmy, apibūdinančių kalbos aktą⁸: *kalbėjimas, pasakojimas, apkalbėjimas, skundimas, prašymas, klausimas, atsakymas, plepėjimas, barimas, priekaištavimas, bambėjimas, peikimas, keikimas, teigimas, neigimas, melavimas, saldžiažodžiavimas, gyrimas, tildymas*. Visais šiais žodžiais galime nusakyti kalbos tikslus.

Bet kalbos aktas ir retorinis vyksmas nėra tapatūs, nes pagrindinis oratoriaus tikslas – įtikinti. Todėl retorikoje kalbos tikslai apibendrinami ir skirstomi į stambesnes kategorijas⁹:

1. **Pateikti naują informaciją.** Pagal tematiką tai akademinės ir administracinės kalbos – paskaita, pranešimas, ataskaita, savaitinis darbo pasitarimas ir pan., kai norite ar esate priverstas papasakoti kitiems asmenims tai, ką žinote arba turėtumėte žinoti. Čia svarbu dalykiškumas, tikslumas, objektyvumas. Akademinėms kalboms greta šių stilistinių ypatybių gali būti svarbus didaktiškumas, o administracinėms – šabloniškumas ir oficialumas.

⁸ <http://ikiis.lki.lt/sisteminis>, skyrius SIMBOLIAI → KALBA.

⁹ Pagal Koženiausienė 2005, 72-75.



2. **Nustatyti, įrodyti, apibrėžti kalbę.** Nuo seniausių laikų teismų kalbos yra didelė ir svarbi retorikos sritis. Kaltintojas ir gynėjas stengiasi kalbėti logiškai, informatyviai, polemiškai, remtis tiksliais formuluotėmis.
3. **Įtikinti, įkalbėti.** Tai apeliacinės kalbos, skirtos auditorijai, kurios požiūriai, vertybės, norai skiriasi nuo kalbėtojo propaguojamų. Jos sakomos tada, kai reikia pakeisti oponuojančių klausytojų požiūrį, palenkti į savo pusę, suagituoti: mitinguose, susitikimuose su rinkėjais (paprastai tik prieš rinkimus!), demonstracijose. Stilistiniai bruožai – jausmingumas, vaizdingumas, subjektyvumas, kreipimasis į klausytojų jausmus, vertybes ir silpnybes. Informacijos tikslumas, patikimumas dažnai keliauja į antrąjį planą, įprasti tokie manipuliaciniai metodai, kaip apeliavimas į mases, motyvus, gailestį. Apeliacinėse kalbose kviečiama ir skatinama nuveikti ką nors konkrečiau, apčiuopiamą.
4. **Sukelti emocijas.** Kreipdamasis į klausytojų emocijas, oratorius stengiasi sukelti džiaugsmą, neapykantą, meilę artimui, patriotinius jausmus, susižavėjimą. Jis paminės tai, kas auditorijai artima ir asmeniškai, pagirs, papeiks, privers susimąstyti, nubraukti liūdesio ar džiaugsmo ašarą. Tokias kalbas girdime asmeninėse šventėse, jubiliejuose, vestuvėse ar laidotuvėse.
5. **Suteikti viltį, priartinti prie Dievo.** Žinoma, tai teologinės kalbos, kurias tiria atskira retorikos sritis *homiletika* (gr. ὁμιλητική – pokalbio menas). Joms būdingas vaizdingumas, emocijumas, nuorodos į autoritetingus šaltinius, jų citavimas.

Retai pasitaiko kalbų, kurios turėtų vienintelį tikslą. Štai teismo kalba siekiama pateikti informacijos ir ją analizuoti, sukurti įspūdį ir paskatinti veikti. Naujas universiteto lektorius taip pat gali turėti keletą tikslų, tarp kurių – padaryti įspūdį naujai auditorijai.

Nepainiokite tikslų su uždaviniais ir žanrais. Uždavinys yra žemesnio klasifikacinio lygmens terminas, apibrėžiamas kaip tikslo siekimas konkrečioje retorinėje situacijoje. Pavyzdžiui:

- a) tikslas – informuoti, planuojamas rezultatas – informuota auditorija;
- b) uždavinys – papasakoti apie Vilniaus universiteto strategijos kūrimą 2016 metais;
- c) žanras – ataskaita žodžiu.

Arba:

- a) tikslas – paskatinti auditoriją veikti, planuojamas rezultatas – veikloje dalyvaujantys klausytojai;
- b) uždaviniai – 1. atskleisti studentams savanoriškos veiklos žavesį; 2. pademonstruoti, kad tai svarbu būsimai karjerai;
- c) žanras – paskaita.

Retorinė situacija

Nuo vaikystės esame (ne)išmokyti deramai elgtis įvairiomis aplinkybėmis. Ne sykį vaikystėje girdėtas „Nešūkauk, ne miške esi!“ puikiai apibrėžia elgesio modelį skirtingose situacijoje: miške plyšok kiek širdis geidžia, o štai svečiuose tarp suaugusių dėdžių pagal lietuvišką auklėjimo tradiciją nesikišk, kai kalbasi vyresni ir būk, pasak Juozo Baltušio, „už žolę mažesnis“.

Panašiai apibrėžiama ir oratoriaus kalbėjimo aplinka: „Retorinė situacija yra konkrečios kalbėjimo aplinkybės“¹⁰, į kurias oratorius būtinai turi atsižvelgti. Vienaip konstruojame iškilmingos progos kalbą, kitaip – šiltą prakalbą senų klasės draugų susitikime. Be jokio retorinio išsilavinimo, tiesiog intuityviai jaučiame, kad vienokią nuotaiką kursime teismo salėje, kitokią – diplomų teikimo iškilnėse, o kalbėjimo televizijos studijoje retorinė situacija skiriasi nuo studentų susibūrimo išsakomo kvietimo paremti „SOS! Gelbėkite vaikus!“

Skirtingos retorinės situacijos reikalauja vis kitokio kalbos turinio, minčių dėstymo būdo ar kalbos žanro, o vienodose retorinėse situacijose pasiteisins ta pati strategija.

¹⁰ Zarefsky 2011, 40.



Retorinės situacijos suvokimas turi atsakyti į klausimą „Kur mes esame?“, suvokiamą kiek galima plačiau.

Kartais retorinė situacija pati šaukiasi vieno ar kito kalbėtojo. Štai iškilmingame sausio 13-osios žudynių 25-mečio minėjime kunigas Robertas Grigas priekaištavo Seimui dėl sprendimo neskirti Vytautui Landsbergiui Laisvės premijos. Išižeidęs V. Landsbergis nedalyvavo iškilmėse, nors akivaizdu, kad būtent jis buvo tinkamiausias šio renginio kalbėtojas.

Retorinė situacija lemia ne tik kalbos turinį ir formą, bet ir kalbėtojo elgesio manierą, apsirengimą. Kariška apranga keistai atrodytų paskaitoje gimdyvėms, hipiška išvaizda – verbuojant į Lietuvos kariuomenę. Fraku pasipuošęs kalbėtojas bus nušvilptas streikuojančių angliakasių, nutrinti darbo rūbai tikrai nebus tinkami sportinių šokių konkurso atidarymo kalboje.

Retorinės situacijos suvokimas yra sėkmingos komunikacijos pagrindas, nes auditorija taip pat įvertina retorinę situaciją ir susikuria atitinkamus lūkesčius, tai yra, susieja konkrečias kalbėjimo aplinkybes su kalbėjimo aktu. Klausytojai saugo atmintyje tipines situacijas, kurias atitinka tam tikro formato kalbos, ir nukrypimas nuo šio formato gali būti labai rizikingas, netgi baigtis visišku fiasko. Prisimenu situaciją, kai restorane švenčiamą kalėdinį balių pradėjęs įmonės prezidentas įniko pasakoti apie įmonės veiklos rezultatus ir perspektyvas, rodyti skaidres su apyvartos duomenimis. Darbuotojams kantrybės pakako pirmąsias penkias minutes, o paskui didžiama pradėjo tyliai migruoti prie švediško stalo, pasigirdo ir vis stiprėjo indų ir šakučių barškėjimas, ir tik priekyje stovintys vadovaujantys darbuotojai stoviškai iškentė visą kalbą, kurios forma šioje retorinėje situacijoje nederėjo. Juk visi tikėjosi trumpo ir nuotaikingo sveikinimo...

Todėl oratorius, rengdamas kalbą, nuolatos turi galvoti apie būsimą bendravimo situaciją, kurią formuoja kalbos proga, tema, problema, laikas, auditorija, kalbos tikslai ir vieta, kiti faktoriai. Aptarkime keletą iš jų.

Įvykis, proga. Pavyzdžiui: konferencija, Seimo sesijos pradžia, profsąjungų surengtas mitingas, naujos gamyklos atidarymas, teismo posėdis, vestuvės. Retorinę situaciją formuojantis įvykis, proga nulemia kalbos tikslus, temą, žanrą. Jeigu įvykis yra universiteto rektoriaus inauguracija, iškilmių dalyviai tikrai nesitikės kritikos naujojo universiteto vadovo adresu. Savo ruožtu kalbėtojai, kurdami kalbas tokiai progai, skirs ją intelektualiai, akademinėi aplinkai, o ne siuvimo cecho darbuotojoms.

Neverta manyti, kad įvykis formuoja retorinę situaciją vienu vieninteliu būdu: viename įvykyje gali būti sakomos įvairaus žanro kalbos, siekiančios skirtingų tikslų, pasirenkant įvairius žanrus. Pavyzdžiui, Vyriausybėje vykstančio renginio darbotvarkė gali atrodyti taip: →→→→→→→→

Kaip matome, viename įvykyje telpa kelių žanrų kalbos: *sveikinimo kalba, pranešimai ir diskusijos*. Premjero sveikinimo kalba yra ritualinė, rašyta logografo. Seminaro pranešimai skirti specialistams, juos parengė patys kalbėtojai, uždavinys – pateikti




Europos kalbų išteklių konsorciumo seminaras Lietuvoje

Darbotvarkė

2016 m. vasario 24 d.

Lietuvos Respublikos Vyriausybės rūmai, Gedimino pr. 11, Vilnius

<...>

Seminaro atidarymas, tikslų ir uždavinių pristatymas

Daiva VAIŠNIENĖ (Valstybinė lietuvių kalbos komisija)

Įžangos žodžiai

Lietuvos Respublikos Ministras Pirmininkas Algirdas BUTKEVIČIUS

Europos Komisijos Vertimo raštu generalinio direktorato Lietuvių kalbos departamento vadovas Arūnas BUTKEVIČIUS

<...>

Kalba ir kalbos technologijos Lietuvoje

Prof. Laimutis TELKSNYS (Vilniaus universiteto Matematikos ir informatikos institutas)

<...>

Diskusija Kalbos duomenys ir skaitmeniniai ištekliai Lietuvoje



informaciją, naudojamasi skaidrėmis. Diskusijose stengiamasi provokuoti, kelti probleminius klausimus, tikimasi aktyvaus dialogo, kuriama laisvesnė bendravimo atmosfera. Premjerą nuo daugumos dalyvių skiria ryški socialinė distancija, kuri beveik nejuntama tarp specialistų.

Logogrāfai buvo Senovės Atėnų teismo kalbų kūrėjai. Šiais laikais taip vadinami samdomi kalbų rašytojai.

Auditorijos socialinis portretas ir oratoriaus socialinis statusas. Apie auditorijos įvertinimą jau skaitėte skyriuje Auditorija (15 puslapis), o čia norėtume dar sykį akcentuoti santykį tarp oratoriaus ir klausytojų. Aukštosios mokyklos docentas apie tuos pačius dalykus studentams skirtoje specialybės paskaitoje kalbės vienaip, viešame mokslo populiarinimo renginyje – kitaip, o kolegoms adresuotame pranešime mokslo konferencijoje – trečiaip ne vien dėl to, kad skiriasi visų trijų auditorijų išmanymas paskaitos tema, bet ir dėl socialinio statuso skirtumo.

Gražų pavyzdį apie tai, kaip svarbu atsižvelgti į skirtumą tarp kalbėtojo ir auditorijos socialinio statuso ir pažiūrų, randame Jameso L. Haley parašytoje Jacko Londono biografijoje:

„Londonas stojo prieš visuomenę su savo pirmąja kalba kaip tikra garsenybė ir susimovė. Kaip tiesų skelbėjas savo socialistų būrelyje jis buvo nepakartojamas, bet kaip kalbėtojas plačiajai visuomenei pasirodė katastrofiškai. Jis nesuvokė, kad rėkminga stačiokiška kalba, kuria jis įaudrindavo radikalų grupelę, buvo visiškai netinkamas būdas su politika nesusijusių pasauliečių auditorijoje – užuot įtikinęs, jis ją tik nuo savęs atstūmė ir sukėlė nerimą.“ Kad Jackas Londonas pasimokė iš oratoriaus patirties nesėkmių, liudija vėliau vykusios paskaitos Jeilio universitete aprašymas: „Puikiai suvokdamas, kad įžengė į grėsmingą Amerikos kapitalizmo lizdą ir kad dauguma jo klausytojų yra kai kurių šalies agresyviausių ir plėšriusių magnatų sūnūs, Londonas stovėjo ant scenos krašto ir tyliai, kone švelniai, bet aiškiai dvi valandas kalbėjo nuščiuvusioje salėje. <...> Jis labai ramus, – rašė žurnalistas. – Kalba taip tyliai ir švelniai, bet vaikinai jautė, kad už šio ramaus balso slypi liūto širdis ir prigimtis“¹¹.

Gerai, kai socialinio statuso skirtumas yra palankus oratoriui, pavyzdžiui, kai garsus profesorius skaito paskaitą mažesnio prestižo universitete. Sudėtingiau, kai auditorija nenori priimti kalbėtojo dėl socialinių prietarų (žr. pavyzdį užduotyse iš Jameso Clavelo romano „Noble House“).

Vieta irgi yra retorinės situacijos dalis, nes ir pačios vietos, ir jos sąlygų pasikeitimas verčia oratorių keisti kalbėjimo būdą. Erdvi auditorija ar maža patalpėlė, stadionas ar filharmonijos salė? Čia galima priskirti ir technines sąlygas: ar yra mikrofonas? Stacionarus ar nešiojamas? Ar galima rodyti skaidres? Kitą skaidrę parodysite bakstelėdami į kompiuterio klavišą ar nuotoliniu būdu?

Kartais vietą galima suvokti plačiau, jeigu su ja siejamas tradicijų, papročių ir pan. kompleksas. Pavyzdžiui, Vilniaus universitetas arba Seimas. Vilniaus universitetas yra akademinės laisvės tvirtovė, todėl čia galima kalbėti, diskutuoti apie viską, jeigu tai nevirsta skatinimu blogiems veiksams. Pavyzdžiui, Universitete oratorius gali drąsiai diskutuoti apie žodžio „negras“ vartojimą Lietuvoje, apie „moters vietą virtuvėje“, apie tai, kad „feminizmas yra žalinga ideologija“, nes tradicinė akademinė Universiteto laisvė yra retorinės situacijos dalis. Seime ar panašioje vietoje, kurioje veikia politinė irba vertybinė cenzūra, retas oratorius viešai prabiltų tokiais žodžiais ir tokiomis temomis.

Laikas, data. Laiko požiūriu vienos retorinės situacijos yra ilgalaikės, o kitos – kaip vakarykštis laikraštis, kurio pirkėjas neimtų net už dyką. Tarp pastarųjų yra švenčių, kitų minėtinų datų progomis sakomos kalbos: rugsėjo 1-osios sveikinimo kalba, popiežiaus sakoma *urbi et orbi*, garbingų svečių sutikimo ir sveikinimo kalbos ir pan. Jos sakomos tik laiko požiūriu siaurai apibrėžtoje retorinėje situacijoje ir kitu metu visiškai netiktų. Bet esama viešųjų kalbų, kurių turinys ir forma nesusiję ar mažai susiję su konkrečia data, pavyzdžiui, paskaita moralės klausimais.

Auditorijos aktyvumas, suinteresuotumas. Kai jus kviečia skaityti paskaitą verslo klube, tikitės rasti aktyvius klausytojus. Jeigu kalbate savo studentams, jie bent jau imituoja susidomėjusius (egzaminas ne už

¹¹ James L. Haley. *Vilkas: Jacko Londono gyvenimas*. Gimtasis žodis, 2013. Vertė Rita Vidugirienė. P. 252, 264.



kalnų!). Gedulingo renginio dalyviai bus tylūs, pagarbūs, susikaupę, o miesto mugės atidaryme sakomą kalbą gali užgožti minios ūžimas.

Kiti faktoriai:

- Pirmasis ar kažkelintas kontaktas su auditorija, pavyzdžiui, paskaitos studentams. Pirmoje paskaitoje kalbėtojas prisistato, kartais susipažįsta su auditorija, paskaitos tekstas turės platesnę įvadinę dalį, o kitose paskaitose to nebus.
- Klausytojai stovi (todėl ilgai nepostringaukite!) ar sėdi.
- Alkani (neužtęskite kalbos) ar ką tik papietavę (neleiskite jiems užmigti).
- Daliai klausytojų lietuvių kalba nėra gimtoji.
- Patalpoje karšta ir tvanku ar šalta.
- Jūsų pranešimo laikas – pavakarė prieš ilguosius laisvadienius (kiek, manote, ateis klausytojų?).
- Patalpos akustika tokia baisi, kad tenka kalbėti be mikrofono (gal pakviesite dalyvius persėsti arčiau?).
- Vakar Lietuva tapo Europos krepšinio čempionais! (apie ką kalbėsite įžangoje? O jeigu lietuviai iš tiesų tapo Europos čempionais, bet salėje sėdi vien užsieniečiai – ar jūsų įžanga bus tokia pati?).
- Kiti oratoriai irgi gali pakeisti retorinę situaciją. Gana dažnas atvejis – jau sudėliojote kalbą, laukiate savo eilės ir staiga jus apninka *deja vu* jausmas: girdite savo mintis iš ankstesniojo kalbėtojo lūpų. Ką darysite?

Visa tai yra retorinės situacijos komponentai, į kuriuos oratorius turi atsižvelgti.

Tema

Rinktis temą galime ne visada: mokytojas ar dėstytojas turi privalomą programą; renginio vedėjas kalbą skiria konkrečiai progai ir pan. Bet net ir paisydami retorinės situacijos diktuojamų ribojimų, turėtume atsižvelgti į keletą svarbių aspektų.

Pirma, tema turi būti įdomi ir aktuali klausytojams. Aš neturiu mintyje ritualinių kalbų, sakomų oficialiuose renginiuose – jos dažniausiai tam ir skirtos, kad renginio dalyviai galėtų žiovaudami pramankštinti žandikaulius, ir išimtytys čia retos. Aš kalbu apie tokius atvejus, kaip paskaita apie rūkymo žalą pirmojo kurso studentams. Juk studentai ir taip žino, kad rūkymas kenkia, antra – didžiama auditorijos nerūko. Perfrazuodami „Doriano Grėjaus“ personažą, pasakysime, kad oratoriui galima atleisti viską, išskyrus nuobodumą.

Greta įdomumo ir aktualumo temos vadovaukitės dar vienu labai svarbiu kriterijumi: tema turi būti įdomi jums, kalbėtoju. Auditorija greitai pajunta oratoriaus entuziazmą, susižavėjimą kalbamuoju dalyku, jos mintys neatitrūkdamos seka kalbos tėkmę. Be to, kalbėdami jums pačiam rūpima tema, dažnai remsitės savo patirtimi, todėl lengviau improvizuosite, nebūsitės susikaustę.

Praktiškas patarimas, kaip pasirinkti tinkamą temą, toks: grįžkite į skyrių *Auditorija*, prisiminkite galimus auditorijos pjūvius ir pamėginkite įsinerti į klausytojų kailį. Atsižvelkite į klausytojų amžių, išsilavinimą, profesiją, pažiūras, tautybę, politines pažiūras, pomėgius.

Kitas būdas pasirinkti įdomią temą – pastarojo meto aktualijos. Štai 2016 metų pavasarį ir vasarą žiniasklaida daug dėmesio skyrė socialinio modelio svarstymui ir priėmimui Seime, tačiau beveik visi straipsniai, sekdami profsajungų pavyzdžiu, kartojo senus sovietinius mitus apie piktus kapitalistus ir skriaudžiamus darbininkus. Aktyviai kurdami neigiamą emocinį foną, laikraščiai ir interneto portalai bemaž nepublikavo ekspertinių straipsnių, aptariančių konkrečius socialinio modelio klausimus. Štai ir puiki galimybė aktualiai paskaitai – pasirinkti vieną kitą aspektą ir nešališkai jį išnagrinėti.

Jeigu negalite apsispręsti, kas yra pastarojo meto aktualijos, peržvelkite internetinių portalų, dienraščių, savaitinių žurnalų straipsnių pavadinimus, aktualijų ir redakcijos skiltis.

Renkantis temą, verta atsižvelgti į **laiko išteklius**: plati tema užimtų pernelyg daug laiko, o labai siaura gali būti aptarta per keliolika minučių, ir nežinosite, apie ką kalbėti likusį jums skirtą laiką.

Temos formulavimas turėtų būti informatyvus ir kiek galima siauresnis. Išgirdęs ar pamatęs kalbos temą „Knygos“, klausytojas tikrai nežinos, ko tikėtis. Bet „Martyno Mažvydo „Katekizmas“ knygotyrininko



žvilgsniu“ pateiks nemažai informacijos apie planuojamą paskaitą. Gali tikti ir tarytum nelabai informatyvus, bet intriguojantis pavadinimas, pavyzdžiui, „*Habent sua fata libelli*: nežinoma „Aleksandryno“ istorija“. Galbūt dauguma klausytojų nei supras pirmąją temos pavadinimo dalį, nei žinos, kas tas „Aleksandrynas“, bet lotyniška sentencija ir temos žodis „nežinoma“ išsyk sudomins.

Temos pavadinimas kalbėtoją įpareigoja. Kadaisė nuėjau į „Žinijos“ paskaitą „Šiuolaikinė Jungtinių Amerikos Valstijų architektūra“. Bet greitai paaiškėjo, kad lektorius buvo pasirengęs tik papasakoti bendrus savo ilgalaikės komandiruotės JAV įspūdžius, todėl dauguma auditorijos liko nusivylusi, o kai kurie klausytojai greitai paliko salę.

Strategijos pasirinkimas

Strategija yra oratoriaus pasirinktas kelias tikslui pasiekti. Kaip jau minėta ankstesniame skyriuje, kalbėti savo pageidaujama tema galime toli gražu ne visada – ją mums dažnai primeta aplinkybės, o štai strategijos formulavimas bemaž visada yra mūsų rankose. Siekdami retorinių tikslų, galite elgtis kuo įvairiausiai: informuoti, skatinti veikti, bauginti, priversti klausytojus nulieti ašarą, juokinti, maldauti. Galite naudotis vaizdine medžiaga, remtis autoritetais, pateikti statistiką. O galite to ir nedaryti. Galbūt verta susitapatinti su auditorijos pozicija, jausmais, požiūriais? O gal kaip tik priešingai – kategoriškai oponuoti ir neužleisti savo pozicijos nė per vieną pėdą? Galite siekti savo tikslų per vieną susitikimą su auditorija arba suskirstyti etapais.

Kad būtų aiškiau, apie ką kalbame, peržvelkime dvi galimas viešosios kalbos strategijas.

Ivykis Nr. 1: pagyvenęs mokyklos direktorius mėgina įtikinti būrelį dešimtokių nepasiduoti naujai madai labai trumpai kirptis plaukus.

Galimų strategijų pavyzdžiai:

Strategija Nr. 1. *Bauginimas.* *Kalbėtojas informuoja, kad ežiuku apsikirpusios merginos nedalyvaus mokslo metų pabaigos ekskursijoje į Slovakiją.*

Strategija Nr. 2. *Rėmimasis autoritetu.* *Direktorius pasikviečia į mokyklą dainininkę – paauglių scenos dievaitę, kuri augina ilgus plaukus. Dainininkė bendrauja su moksleivėmis ir neįkyriai primena, kad ilgi plaukai – puošmena, kad nusikirpti plaukus lengva, o atsiauginti – sunku ir t. t.*

Ivykis Nr. 2: paskaita apie rūkymo žalą

Galimų strategijų pavyzdžiai:

Strategija Nr. 1 – informacijos pateikimas, rėmimasis argumentais. *Kalbėtojas pateikia duomenis, kaip rūkymas kenkia sveikatai, ekonomikai. Pateikiami konkretūs patarimai, kaip atsikratyti įpročio rūkyti.*

Strategija Nr. 2 – apeliavimas į jausmus. *Pagrindinė tezė – rūkydamas kenki aplinkiniams. Kalbama apie tai, kad rūkymas kenksmingas ne tik rūkaliui, bet ir aplinkiniams, ypač vaikams (apeliuojama į atsakomybės jausmą). Rodomos lūpos vėžio sudarkytų veidų nuotraukos, leidžiama pasiklausyti nuo plaučių vėžio dūstančio lignonio švokštimo (stengiamasi sukelti baimę ir pasišlykštėjimą). Primenama, kad rūkančių moterų balsas darosi kimus, o veido oda ima anksčiau vysti ir raukšlėtis.*

Strategija Nr. 3 – apeliavimas į savimeilę. *Pagrindinė tezė – rūkymas nesuderinamas su geru įvaizdžiu. Pateikiami duomenys apie tai, kad priklausomybė nuo tabako medicinoje traktuojama kaip psichikos liga, priskiriama grupei „Priklausomybė nuo cheminių medžiagų“ (apeliuojama į savigarbą, nes kas nori būti psichikos ligoniu). Kalbama apie tai, kad „bučiuoti rūkančią merginą – tas pats, kaip bučiuoti peleninę“ ir t. t. Pasirinkus šią strategiją, verta remtis autoritetu, pavyzdžiui, pasikviesti populiarių sportininką, kuris papasakotų apie savo pastangas mesti rūkyti.*

Kurią strategiją pasirinkti? Guviausi skaitytojai, žiūrėk, ims ir patars: ogi visas paminėtas! Bet iš tiesų kai kurios strategijos prieštarauja viena kitai, nes, tarkime, paskaitoje apie rūkymo žalą emocingai auditorijai faktų bėrimas greitai nusibos, o vyresnio amžiaus auditoriją gali įžeisti trečiojoje strategijoje pasirinktas apeliavimas



į savimeilę. Antra, kalbos laikas ribotas, auditorijos dėmesio ir kantrybės ištekliai – taip pat, todėl bet kurios strategijos pasirinkimas susiduria su objektyviais apribojimais. Norėdami sukurti efektyvią strategiją, gerai pasvarstykite retorinę situaciją ir pats sau atsakykite į tokius klausimus:

- Kokie yra mano klausytojai? Kas jiems svarbu? Ką jie žino? Ką jie norėtų išgirsti? Ką naujo pasakysiu?
- Ar turėsiu oponentų išsakomai pozicijai? Ar jie bus aktyvūs?
- Kiek man bus skirta laiko?
- Ar galėsiu naudotis vaizdinėmis priemonėmis?
- Koks mano etosas auditorijos akyse?

Tada, priklausomai nuo jūsų tikslų, galite rinktis tinkamą retorinę strategiją: jeigu jūsų pozicija sutampa su klausytojų, stenkitės ją sustiprinti; jeigu požiūriai skiriasi, nuosekliai kreipkite auditoriją į savo pusę. Pradėkite nuo dalykų, su kuriais auditorija sutinka, o tada veskite prie didesnių kompromisų. Pasirinkite tinkamą pagrindžiančią medžiagą. Ir dar: nesitikėkite, kad vienu ypu priversite auditoriją pakeisti savo nuomonę; būsite labai daug pasiekę, jeigu priversite klausytojus susimąstyti, nes po to juos apninka dvejonės, ir požiūris keičiasi.

Tezės

Jeigu norite ką nors įrodyti, turėtumėte pateikti teiginį ir jį apginti. Viskas atrodo taip paprasta, kad jau pats nebesuprantu, kodėl ką tik parašiau tokią banalybę. Bet gyvenime vis tenka stebėti situaciją, kai žmogus kalba nesusičiaupdamas, o auditorija taip ir lieka nieko nesupratusi. Kad taip nenutiktų ir jums, prieš kurdami kalbą suformuluokite tezes.

Tezė – teiginys, kuris turi būti įrodytas.

Tezės turi tokią savybę: jos reikalingos tik ten, kur keliamos problemos, kur reikia ką nors įrodyti, diskutuoti, apginti savo poziciją, taigi jau savo prigimtimi yra konfliktiškos. Kartais nuo šios taisyklės nukrypstama sąmoningai, pavyzdžiui, politikas, kalbėdamas jam nemalonia ar pavojinga tema, dažnai nukrypsta į šoną ir pasakoja su išsakytą teze nesusijusius dalykus.

Tezės reikalingos toli gražu ne visoms kalboms. Prisiminimuose apie kelionę po Gruzijos kalnus neprivalote ko nors įrodinėti, vadinasi, ir tezių neprireiks.

Teorinėje literatūroje galima aptikti teiginių, kad formuluodami tezes turime aprėpti visą aptariamą temą, bet manytume, kad toks požiūris yra perdėm akademinis, nepraktiškas. Pailiustruosime tai pavyzdžiu apie teisės fakulteto studentų diskusiją.

Pavyzdys Nr. 1. Teisės fakulteto studentų diskusija.

Retorikos pratybose Teisės fakulteto studentai nutarė diskutuoti provokuojančia ir kategoriškai suformuluota tema: „Moters vieta – virtuvėje!“. Šalis, ginanti taip suformuluotą poziciją, parengė tezes:

Pagrindinė tezė: *Moteris yra šeimos židinio kurstytoja.*

Ši metaforiškai išreikšta tezė galėtų būti interpretuojama įvairiai, įskaitant ir tiesioginę reikšmę, bet jos turinys aiškėja, kai diskutuojančioji pusė suskaido pagrindinę tezę:

- a) Moters vaidmuo šeimoje yra nulemtas istoriškai.
- b) Moters vaidmenį lemia jos fiziologija.
- c) Moteriai dalyvauti darbo rinkoje neapsimoka ekonominiu požiūriu.

Skaitytojai galėtų pasakyti, kad čia praleisti kai kurie labai svarbūs aspektai, tarkime, šiuolaikinis požiūris į moterų teises. Atsakymas paprastas: kurdami tezes, studentai atsižvelgė į mažiausiai du faktorius. Pirma, vienas iš retorinės situacijos ribojimų buvo diskusijos trukmė (ne daugiau kaip 45 minutės, taigi po 20–22 minutes kiekvienai šaliai), kuri neleido nuodugnai aptarti daugiau temų. Antra, tema apie moterų teises



šiurkštinėje Vakarų visuomenėje būtų buvusi palanki oponentams. Kam gi veltis į mūšį, kurio visvien nelaimėsi?

Tezės yra tarsi iš anksto parengti atsakymai į auditorijai galinčius iškilti klausimus. Tai pademonstruosime antruoju pavyzdžiu.

Pavyzdys Nr. 2. Inžinieriaus prezentacija.

Įsivaizduokime, kad esate inžinerinės įmonės pardavimo vadybininkas, rengiantis prezentaciją tema „Naujās kartās platforminės automobilių svarstyklės“. Jūsų kalbos tikslas – įtikinti įmonių technologus pirkti naujās kartās automobilių svarstyklės. Jau ne pirmą dieną bendraudami su pirkėjais, gerai žinote jų poreikius ir kylančius klausimus, iš kurių svarbiausias yra toks:

Kokia mano įmonei nauda iš jūsų svarstyklių?

Į šį klausimą pardavėjai turi kone universalų atsakymą:

Naujųjų svarstyklių įsigijimas išspręš visas jūsų įmonės problemas.

Jau supratote, kad toks bendro pobūdžio atsakymas kažin ar tenkins patyrusius inžinierius, kurie prezentacijos metu užduos konkrečius klausimus (sąrašas nėra baigtinis):

- Kaip bus išvengta svarstyklių platformų rūdijimo?
- Ar svarstyklių pamatus turėsime projektuoti ir statyti savo pajėgomis?
- Svėrimo elementai lūždavo, kai vairuotojas stipriai sustabdydavo vilkiką; ar turite naujų sprendimų?
- Kaip bus identifikuojami sveriami automobiliai?

Turėdami mintyje numatomus auditorijos klausimus, rašote tokias tezes:

1. Svarstyklės atsparios rūdijimui, nes laikančiosios metalo konstrukcijos paslėptos gelžbetonio modulio viduje.
2. Svarstyklės montuojamos ant pardavėjo paruoštų pamatų.
3. Svarstyklėse montuojami ypatingai smūgiams atsparūs naujos kartos šveicariški svėrimo elementai.
4. Sveriamus automobilius pagal jų valstybinius numerius identifikuoja vaizdo atpažinimo sistema, perduodanti informaciją į duomenų bazę kartu su svoriu.

Kaip matome, kiekvienos tezės formulavime slypi atsakymai į numatomus klausimus.

Dabar jūsų prezentaciją sudaro tokios potemės:

1. Svarstyklių apsauga nuo rūdijimo.
2. Svarstyklių pamatai.
3. Svarstyklių svėrimo elementai.
4. Programinė įranga „Labai geros svarstyklės“.

Turėdami potemę išplečiate, paaiškinate, iliustruojate. Štai jūsų prezentacija ir baigta!

SVARBU!: netapatinkite tezių ir kalbos temos. Atsirinkti geriausiai padės toks pavyzdys:

Kalbos (paskaitos) tema: Pitagoro teorema

Kalbos tezė: stačiojo trikampio statinių kvadratų suma yra lygi įžambinės kvadratui.

Kaip matome, tema ir tezė skamba visiškai skirtingai.



Medžiagos apdorojimas ir pateikimas

Kalbėtojas turi kuo giliau ir plačiau išmanyti sritį, apie kurią kalbą. Kaip Ciceronas traktate „De Oratore“ Kraso lūpomis cituoja Sokratą: „kiekvienas pakankamai iškalbus apie tai, ką išmano“. Išmanymą galima grįsti subjektyvia savo paties ir kitų asmenų patirtimi, nes liudijimas yra retoriškai įtaigus. Tačiau skeptiškam protui to negana: jis reikalauja remtis faktais ir duomenimis, vertindamas juos kaip objektyvų pagrindą analizei ir diskusijai.

SVARBU! Suvokite, kad nereikia išpilti ant auditorijos galvų visos jūsų turimos informacijos krioklio. Kartais klausytojams tereikia detalių, ir jų lūkesčiai – išgirsti tik apie jas, o ne *ab ovo*. Todėl rinkdami ir apdorodami medžiagą pasvarstykite, ką iš tiesų norite pranešti, kaip tai padaryti kuo trumpiau, ar klausytojai adekvačiai suvoks jūsų informaciją.

Nesigilindami į skirtumus tarp „duomenų“, „informacijos“, „žinių“ sąvokų, pabrėšime jų svarbą retorikai: tai yra objektyvumo deklaravimas. Duomenų lentelė, diagrama tarsi primena klausytojams: „konkretūs argumentai“, „štai ką teigia autoritetingi šaltiniai“, „neutrali informacija“. Vaizdu pateikti duomenys yra objektyvesni ir geriau įsimenami. Retorinio įtaigumo požiūriu dar geriau, kai objektyvius duomenis papildo kalbėtojo patirtis, pavyzdžiui: „Mūsų atlikti eksperimentai parodė...“. (Bet čia pat turime priminti, kad vaizdas visada įtaigesnis už skaičių, nes skaitytojas yra kritiškesnis už žiūrovą: badu mirštančio negriuko nuotrauka labiau paveiks auditoriją negu lentelė apie afrikiečių mitybos kaloringumą).

Štai keletas patarimų, kuriuos noriu išsakyti, pervertę retorikos pratybų užrašus.

Būtina nurodyti informacijos šaltinį. Kartais didelio tikslumo nereikia, pavyzdžiui, „Lietuvos banko duomenimis...“, „Vertybinių popierių birža praeitą mėnesį paskelbė, kad...“, „Vilniaus universiteto pateikta studentų priėmimo suvestinė rodo...“. Bet geras tonas reikalauja, kad duomenys būtų patikrinami, todėl patikimiau atrodys šaltinis su visa metrika: interneto nuoroda, paskelbimo data, autoriaus pavardė ir t. t., priklausomai nuo duomenų pobūdžio. Visiškai netinka tokios frazės: „patikimo šaltinio duomenimis...“, „vienas politikas pateikė informaciją...“, „neprisimenu šaltinio, bet...“.

Nurodymo tikslumas gali priklausyti nuo tradicijos, kalbėtojo erudicijos, auditorijos kompetencijos, tarkime, cituodami Šventąjį Raštą, galite cituoti Jėzaus žodžius, nurodydami tik a) jo autorystę arba b) tikslią šaltinio vietą:

a) *Nes Jėzus sakė Rašto aiškintojams: „kas ciesoriaus, atiduokite ciesoriui, o kas Dievo – Dievui“;*
arba

b) *Nes Jėzus sakė Rašto aiškintojams: „kas ciesoriaus, atiduokite ciesoriui, o kas Dievo – Dievui“ (Evangelija pagal Morkų, dvylikto skyriaus trylikta eilutė).*

Retorinį įtaigumą didina ir **statistika**. Beje, statistika ir duomenys – ne tas pats: statistika yra kiekybinių duomenų rinkimas, apdorojimas ir analizė. (Jeigu, perskaičius šį sakinį, jau panižo liežuvis pasakyti dar jūsų senelių jaunystėje barzda apžėlusią išmintį, kad „yra trys melo rūšys: melas, akiplėšiškas melas ir statistika“, bent jau nurodykite, kad tai nėra, kaip dažnai manoma, Marko Tveno išmintis). Neverta manyti, kad kuo daugiau skaičių, tuo geriau, nes, pirma, klausytojų atmintis ribota; antra, pateikiami skaičiai dažniausiai yra tarpusavyje susiję, todėl kalbos metu auditorija turi nuveikti tam tikrą intelektinį darbą, lygindama skaičius ir analizuodama gautus rezultatus. Jeigu jūsų kalbos pobūdis reikalauja daug skaičių, tai bent neapkraukite klausytojų dešimtosiomis ir šimtosiomis procentų dalimis ir naudokitės diagramomis bei kitomis vaizdinėmis priemonėmis.

Dar vienas priminimas iš duomenų interpretavimo ir statistikos srities: dažnai girdžiu painiojamas sąvokas „procentas“ ir „procentinis punktas“, pavyzdžiui, „Nedarbo lygis per dvejus metus išaugo dviem procentais, nuo devynių procentų iki vienuolikos procentų“. Nieko panašaus! Jeigu 9 % nedarbo lygis būtų padidėjęs dviem procentais, jis būtų lygus 9,18 % ($9\% \cdot 1,02 = 9,18\%$). Iš tiesų nedarbas išaugo dviem procentiniais punktais.



Korektiškai pateikite ir interpretuokite duomenis. Atsargiai elkitės su „vidurkais“, „vidutiniškais“ ir pan., kad netaptumėte anekdotu herojumi: „Mano kaimynas kasdien valgo mėsą, o aš maitinuosi vien kopūstais, vadinasi, vidutiniškai mes abu kasdien valgome balandėlius“.

Mano kaimynas kasdien muša žmoną, o aš niekada. Statistikos požiūriu mes abu kas antrą dieną mušame savo žmonas. Bernardas Show.

Kritiškai vertinkite duomenų surinkimo metodą: „Internetu atlikta apklausa parodė, kad 100% apklaustųjų naudojami internetu“.

Venkite manipuluoti duomenimis, nes anksčiau ar vėliau būsite pagautas. Ypač nemalonu, kai esate nustveriamas už rankos čia pat, prieš auditoriją. Štai du žiniasklaidos pranešimai, kuriuose pateikiami tie patys duomenys:

- a) *Sevastopolio uosto krova 2015 metais viršijo 312 000 tonų.*
- b) *Sevastopolio uosto krova sumažėjo penkiolika kartų nuo 4,8 mln. tonų 2013 metais iki 312 000 tonų 2015 metais.*

Pirmąją žinutę norima įtikinti, kad Sevastopolio uosto reikalai gerėja (žodis „viršijo“ vietoje „sumažėjo iki“). Jeigu savo kalboje duomenis pateiksite būtent šitaip ir po to išgirsite klausimą „Kokia Sevastopolio uosto krovos dinamika per pastaruosius penkerius metus“, auditorija kaipmat suvoks tendencingą duomenų pateikimą ir praras pasitikėjimą kalbėtoju.

Rašydamas apie viešosiose kalbose pateikiamą informaciją, negaliu nepaminėti vienos jau nuvalkiotos klaidos. Iškalbos, bendravimo, pardavimo mokymuose dažnai minima proporcija 7 / 38 / 55 arba 7% - 38% - 55% (gali būti ir priešinga tvarka: 55 - 38 - 7). Kartais paminima, kad tai psichologo Alberto Mehrabiano informacijos įsimenamumo dėsnis, teigiantis, jog žmonės daugiausiai informacijos gauna stebėdami nežodinę kalbą (gestus), prasčiau – garsinę kalbą (intonacijas ir pan.) ir blogiausiai – žodinę informaciją. Galima drąsiai kirsti lažybų, kad nė vienas iš šias tiesas dėstančiųjų nėra skaitęs A. Mehrabiano studijos, nes tada žinotų, jog ten kalbama ne apie *informacijos kiekį*, o apie tai, kaip *pasitikėjimas* kalbėtoju priklauso nuo (ne)prieštaravimo tarp teksto, intonacijos ir veido išraiškos. A. Mehrabiano tyrimo išvada ta, kad žmonės labiau pasitiki ne tuo, ką sako kalbėtojas, bet jo emocine raiška. Nieko stebėtino: žodžiai meluoja, bet balsas ir veidas išduoda tikruosius jausmus. Svarbu ir tai, kad A. Mehrabiano tiriamojoje grupėje dalyvavo vien moterys (juk gerai žinome, kad moterų ir vyrų tarpusavio bendravimo gebėjimai gerokai skiriasi, moterys yra empatiškesnės), ir kad tiriamoji grupė matė tik mimiką, o ne viso kūno kalbą. Galų gale, jeigu jums sakoma „Pastatas liepsnoja, evakuokitės kuo greičiau“, vargu ar pulsitė lyginti išgirstą tekstą su frazės intonacijomis ir kalbėtojo mimika, nes vien tik išgirstas tekstas bus pakankamai įtaigus. Taigi, dar sykį aptikę (išgirdę) pasakas apie proporciją 55 / 38 / 7, negaiškite laiko ir praleiskite šį tekstą arba ramiai eikite išgerti kavos.

Atsargiai darykite išvadas. „15 % avarių sukelia neblaivūs vairuotojai, taigi blaivūs vairuotojai padaro 85 % avarių. Vadinasi, kelionė su girtu vairuotoju yra saugesnė“.

Santrumpos. Pačios savaime jos nėra blogos, nes padeda laikytis kalbos ekonomiškumo principo, padidinti kalbėjimo tempą, be to, koks malonumas penkioliktą sykį iš eilės kartoti „Tarpautinė standartizacijos organizacija“ (39 spaudos ženklai), kai galima sakyti „ISO“ (trys ženklai).

Santrumpų vartojimas kartais kelia pavojų, kad dalis auditorijos gali nežinoti jų reikšmės, todėl retesnes iš jų būtinai paaiškinkite, išsifruokite. Jeigu tai NATO, problemų nekils. Bet štai nuskamba „Mūsų klientai organizavo naujų įrankių pirkimą taip, kad cecho meistrai būtų SPŽ“. Ar pirmą kartą šios temos klausanti auditorija jau suprato, kad SPŽ – Sprendimą Priimantis Žmogus? Vargu. Ir štai kas nutinka – drovūs klausytojai, bijodami pasirodyti kvailiesniais už kitus ir ignoruodami auksinę taisyklę „Verčiau užduoti šimtą kvailių klausimų negu vieną kartą likti kvailiu“, mėgina suvokti, kas tas SPŽ, negali susikaupti, ir diduma jų minčių slysta pro ausis. Išėitis akivaizdi – jeigu turite bent menkiausią dvejonų, ar auditorija supranta profesinį žargoną, malonėkite santrumpą iš karto paaiškinti.



Beje, mažai kam žinoma santrumpa, kaip, beje, ir dažnas specifinis terminas, gali tapti intrigos centru. Įsivaizduokite, kad pardavimo kursuose pasakojate auditorijai:

„Jūs niekada sėkmingai neparduosite nė sąvaržėlės, kol nesuprasite, kas yra SPŽ. Štai pavyzdys, kurį praeitą savaitę pasakojo mūsų kurso dalyvis, prekiaujantis padangų sandarinimo putomis. Vienas iš didžiausių rinkos dalyvių yra troleibusų parkas. Pardavimo vadybininkas išprašė pas technikos direktorių ir viską jam išaiškino. Tas pasikvietė pirkimų skyriaus vadą, paskui prisijungė finansų direktorius, galų gale pavyko įkalbėti ir įmonės vadą, kuris pasikvietė meistrą Kazimierą, Kazimieras pasižiūrėjo į sandarinimo putas ir sako: „Ai, žinau, niekam to nereikia, labai brangu, mes naudojame geresnį dalyką“. Visi atsisuko į vadybininką ir sako: „Matai, niekam to nereikia, nepirksime“. Kokia – retoriškai klausiate jūs – buvo vadybininko klaida? Jis nesuvokė, kad meistras Kazimieras yra tikrasis SPŽ“. Šią trumpą istoriją įrėminote auditorijai negirdėtu SPŽ ir aiškiai ją suintrigavote. Dabar pats laikas patetiškai paklausti: „Kas yra tas SPŽ? – Sprendimą Priimantis Žmogus!“.

Egzistuoja dar viena santrumpų grupė – nepatogios santrumpos, pavyzdžiui, LMAMIESTA – Lietuvos muzikos akademijos Muzikologijos instituto Etnomuzikologijos skyriaus tautosakos archyvas¹². Kelis kartus garsiai išstarkite šį akronimą ir suprasite, kad reikia paprastesnės alternatyvos, kurią galėtume pavadinti santrumpos santrumpa. Šiuo atveju bene geriausiai tiktų tiesiog „archyvas“ arba, jeigu tekste archyvų minima daugiau, painingai išvengti sakykite „tautosakos archyvas“.

Mato vienetai. Jeigu operuosite jūsų klausytojams neįprastais mato vienetais, galite pasiekti tą patį efektą, kaip ir kalbėdamas greitai, be pauzių, tai yra, auditorija nebespės sekti jūsų minčių. Pavyzdžiui, kai parodysite skaidrėje dolerines sumas, Didžiosios Britanijos auditorija pradės mintyse dolerius versti svarais ir kurį laiką vangiai seks jūsų mintis. O ką jau kalbėti apie amerikiečių pamėgtas kuro kainas – dolerius už galoną. Štai pranešimo fazė: „Benzino kaina pakilo iki 5,69 dolerio už galoną“. Ar Lietuvos klausytojai spės susieti galoną su litru (t. y. padalinti iš maždaug 3,78), padauginti iš dolerio ir euro santykio ir tuo pačiu metu sekti tolesnes jūsų mintis? Arba vėl: „Kinijos įmonė rančą išigijo iš bendrovės „Kidman“ – vienos didžiausių Australijos jautienos gamintojų, visoje šalyje valdančios žemės plotą, prilygstantį Kentukio valstijos dydžiui.“ Pakelkite ranką žinantis, kokį plotą užima Kentukio valstija? Pakoreguokite mato vienetus pagal šalį arba jos atstovus, kuriems kalbate, pabūkite vertėju.

Valiuta. Čia dažniausiai taikomasi prie klausytojams įprastos valiutos, išskyrus kai kuriuos standartinius variantus, kaip doleriai už naftos barelį.

Svoris. Jungtinės Karalystės ir JAV gyventojai vis dar anachronistiškai prisirišę prie taip vadinamosios imperinės matų sistemos, todėl kartais geriau svarai, o ne kilogramai. Dešimtainė sistema paprastai nevartojama juvelyrikos (uncijos, karatai), naftos svorio (bareliai), padangų matmenų (coliai) ir keliose kitose srityse. Tiesa, jeigu skaitomas mokslinis pranešimas, įprasta vartoti prancūziškąją dešimtainę sistemą.

Atstumai. Kartais labiau tiks coliai, jardai, mylios, jūrmylės, o ne kilometrai. Arba priešingai. Venkite ir terminų, suprantamų siaurai auditorijai, pavyzdžiui, jeigu kalbate „sausumos žiurkėms“, frazė „tarp laivų buvo vos daugiau nei du kabeltovai“ pakeiskite „buvo mažiau nei pusė kilometro“.

Temperatūra. Prie Farenheito skalės pripratę klausytojai nuoširdžiai gali pamanyti, kad esant 30°C temperatūrai vertėtų šilčiau apsirengti, nes Farenheito skalėje ties tokia temperatūra vanduo jau sušąla.

Datos. Vieni rašo 2016-01-05, kiti tą pačią datą parašys 01/05/2016 arba 05/01/2016, todėl savo būsimosios auditorijos įpročiais pasidomėkite iš anksto. Apskritai tokiais atvejais mėnesių pavadinimus verčiau rašyti žodžiais, o ne skaičiais – kils mažiau nesusipratimų.

Telefonų numeriai. Kai vilnietis kalba vilniečiams, pakaks trumpojo varianto, pavyzdžiui, 273 44 21. Bet už Vilniaus ribų pridėkite miesto kodą: 8-5-273 44 21. Jeigu esate užsienyje, nepamirškite valstybės kodo: +370-5-273 44 21 arba 00-370-5-273 44 21; galimi ir kitokie variantai.

Papročiai, šventės ir pan. Kitos šalies auditorijai Velykos, Joninės ir balandžio 1-oji nebūtinai reikš tą patį, ką ir jūsų šeimai, todėl gali prireikti platesnių komentarų.

¹² Pavyzdys paimtas iš <http://www.versme.lt/pav/trumpinimai.pdf>



Krepšinio šalis yra Lietuva, bet ne visas pasaulis, todėl aliuzijos į jo taisykles, garsius krepšininkus ar krepšinio naujienas ne visada bus suvokiamos klausytojams. Atitinkamai Lietuvoje brito paminėtas *The Ashes* jau greičiau sukels minčių apie pelenus ir krematoriumą, o ne populiariąsias Anglijos ir Australijos kriketo varžybas.

KENKSMINGI PATARIMAI

Užkniskite klausytojus begale specialių terminų, atrodysite labai intelektualus. O jeigu klausytojai jūsų nesuprato – ne jūsų reikalas, tegu dažniau varto žodynus ir enciklopedijas, jūs tai jau akivaizdžiai padarėte. Prikaišiokite į kalbą anglišku žodžių ir jūsų *social phrases* bus įvertinti – niekas nedrįs pamanyti, kad esate iš kaimo.

Istoriniai įvykiai ir politika. Tai jautri sritis, todėl, jeigu įmanoma, venkite minėti faktus, kurie skaudina auditoriją. Paprastai tai klausytojų šalies pralaimėti didieji mūšiai ir okupacijos, istorijos gėdos dėmės, kaip vergija Jungtinėse Valstijose ar milijonų vokiečių išvarymas iš Lenkijos aneksuotų teritorijų po Antrojo pasaulinio karo. Nekomentuokite politikos ir venkite aliuzijų į ją, jeigu tai nėra jūsų kalbos tema.

Tarme ar standartine kalba?

Žavėjausi neskubria jo kalbėsena, būdinga kilusiems iš šviesuomenės, idealia tarsena be menkiausių tarmės priemaišų, papuošta vienu kitu senoviniu posakiu.

Amy Tan, *Malonumų rūmai*, p. 223. Vertė Aušra Stanaitytė-Karsokienė.

Lietuvoje tarmės gerbiamos ir saugomos, jomis didžiuojamasi kaip regioninės autentikos požymiu. Taip yra anaip tol ne visur, pavyzdžiui, Prancūzijos kalbos politika jau kelis šimtus metų nukreipta į dialektų naikinimą.

Lietuvoje tarmiškas kalbėjimas priimamas iš esmės palankiai. Mėgdami šiek tiek pasišaipyti iš suvalkiečių galūnių ilginimo ir šiauliškių galūnių nurijimo („trys gyvūnai su „c“ galūnėje – liūc, begemoc ir kašaloc“), su malonumu klausomės dzūkiško ciksejimo ir nepykstame, bene dvidešimt penktą kartą išgirde lingvistinę žemaičių mįslę „Ar supranti, ką sakau: *Vaks kriukok?*“.

Taigi kalbėti ar nekalbėti tarmiškai? Atsakymas paprastas – įvertinkite retorinę situaciją ir vadovaukitės tinkamumo principu (žr. skyrių Iškaltos stilistika, p. 40). Jeigu klausytojų akyse esate žinomas tarmės puoselėtojas, jeigu dalyvaujate renginyje, skirtame „Tarmių metams“, arba esate „Duokim garo!“ vedėjas, tarmiškas kalbėjimas tiks. Bet jeigu taip prabilsite televizijos vakaro laidoje, skirtoje dujų terminalo eksploatacijos kaštams aptarti, iš pradžių jums pasiseks patraukti dėmesį, nustebinti pašnekovus ir visą Lietuvą. Bet tai dviašmenis peilis, nes dalis klausytojų ne viską supras, ypač jeigu šnekate greitai, ir susitelks ne į jūsų kalbos turinį, argumentus, bet į išraišką, ir liksite ne „tas, kuris išmano, kaip sumažinti dujų vartotojams tenkančią savikainos našta“, o tas, kuris „atsimeni, vakar per televiziją kalbėjo dzūkiškai“. Kalbėti tarme tinkamos tos retorinės situacijos, kuriose vilkima tautiniais drabužiais.

Niekada neapsiriksime, prabilę **standartine kalba**. Tyrimai rodo, kad standartine kalba yra aukštesnio prestižo, negu kitos kalbos formos. Daug viešai kalbantis asmuo, ypač pareigūnas ar tautos atstovas, turėtų puikiai ja kalbėti, nes ryškūs tarmės požymiai trukdo sėkmingai komunikacijai jau vien dėl to, kad ilgainiui pradeda erzinti klausytojo ausį, o juk svarbiausias oratoriaus tikslas – būti suprastam.

Standartinė kalba – visos valstybės mastu vartojamas sunormintas, prižiūrimas kalbos variantas.



Apie standartinę kalbą pastaraisiais metais šnekama ir rašoma daug. Nesivelsime į amžiną diskusiją tarp deskriptyvistų ir preskriptyvistų, tik priminsime, kad daugumoje šalių gimtoji kalba vertinama kaip svarbi tapatybės dalis, todėl jos vartojimas viešojoje erdvėje vienaip ar kitaip reguliuojamas. Nėra valstybės ar kitokios politikos be kalbos politikos, kuri gali būti atvira, t. y. viešai formuluojama ir įgyvendinama, ir uždara, pavyzdžiui, pasirinkimas, kokia kalba kalbėti mišrioje šeimoje ar tautinės bendrijos renginiuose. Pasaulyje veikia maždaug šimtas standartinę kalbą reguliuojančių institucijų, Lietuvoje tai Valstybinė lietuvių kalbos komisija.

Lingvistinis deskriptyvizmas – ideologija, laikanti kalbą tik stebėjimo ir tyrimo objektu.

Lingvistinis preskriptyvizmas – ideologija, laikanti kalbą norminimo objektu.

Kalbos politika yra platesnio politinio diskurso dalis. Okupuotoje Lietuvoje kalbos išsaugojimas buvo suvokiamas kaip tautos savigny, tad ir jos norminimas buvo kategoriškas, netoleruojami nukrypimai nuo standarto. Nepriklausomoje Lietuvoje situacija kinta: kalbą vis labiau linkstama suvokti ne kaip tautos, o kaip individo nuosavybę, todėl kalbos politika liberalėja. Griežtą reguliavimą keičia susitarimas ir rėmimasis autoritetu, atsisakoma požiūrio, kad viešojo bendravimo kalba yra lingvistinis distiliatas, vis daugiau teisių įgyja anksčiau į paribius nustumti kalbos variantai: tarmės ir žargonai, jaunimo pamėgti naujadarai ir archaizmai. Ankstesnis primygtinis reikalavimas laikytis tik vieno normos varianto po truputį virsta siūlymu kliautis ekspertų nuomone.

Standartinę kalbą privalome vartoti tik nustatytose viešojo gyvenimo srityse – ja rašomi valstybės valdymo, administraciniai, teismo dokumentai, publicistiniai tekstai, standartinę kalbą girdime švietimo sistemoje, kariuomenėje, per valstybinę televiziją ir radiją. Kalbos normos reikalavimai netaikomi meninėje kūryboje (jeigu aiški motyvacija), taip pat sociaлектams ir dialektams, nes tai ne standartinė kalba.

Kalba yra ženklų sistema, taigi sisteminga ir struktūriška, bet jai, kaip ir kitiems žmogaus sielos kūriniais, negalioja gamtos dėsnų būtinumas, visuotinumas ir pasikartojimas. Kalboje kiekvieną dieną atsiranda naujovių, nukrypimų nuo normos. Pavyzdžiui, vis rečiau tariame norminius *Lietuva*, *bilietas*, kuriuos keičia *Letuva*, *biletas*. *Europinis*, *euras* nuosekliai virsta *auropiniu*, *auru* ir t. t. Dvibalsis *uo* nekirčiuotoje pozicijoje dažnai vienbalsinamas į *o* (*odų pernešamas ligos*). Vis dažniau tariamas nemotyvuotai kietas *l* (*Via Baltica*, *melstis*, *smulkmenos*, *eļgsena*).

Nėra žmogaus, kuris mokėtų taisyklingai kirčiuoti visus žodžius ir jų formas, absoliučiai nenuklystų nuo kalbos normos reikalavimų. Tobulas kalbos taisyklingumas yra idealas, siekiamybė, nuo mūsų tolstanti horizonto linija. Nepaisant to, jis vertinamas jau nuo seno, pavyzdžiui, Aristotelis taisyklingą kalbos vartoseną traktavo kaip svarbiausią iškalbos savybę: „[Geros] iškalbos pagrindą sudaro taisyklingas graikų kalbos vartojimas“¹³. „Kalbėti privalome švaria ir taisyklinga lotynų kalba“ rašė Ciceronas veikale „De Oratore“.

Oratorius tikrai jausis tvirčiau, jeigu nedvejos dėl tariamų žodžių taisyklingumo, nebijos blaškyti ar prajuokinti auditoriją nebūdingu tarimu. Fonetinių normų nepaisymas, pavyzdžiui, tarimas *vakumas*, *koficentas*, *labjau*, *vaikaz verkia* rėžtų ausį daugumai klausytojų. Jeigu jūsų šnekoje nesiskiria žodžių poros *rėkti – riekti*, *odą – uodą*, *pešimas – piešimas*, *kopimas – kuopimas*, *laidoti – laiduoti*, pats laikas susirūpinti ir pasiteirauti, kur ir kada vyksta Vilniaus universiteto Filologijos fakulteto rengiami kalbos normos kursai.

Kalbos taisyklingumas parodo kalbėtojo išsilavinimą. Tardami *kveščionuoti*, *kolidorius*, *karuomenė*, *indentifikuoti*, *kontraversiškas*, *Grigalijaus kalendorius*, *domininkonai*, *intravertas*, *Beneliuksas* ar anglišku būdu *vice versa* tarsite 'vaisi' 'vɛsɐl', galite sulaukti ironiškų šypsenų.

Kalbos normos požiūriu svarbiausias kriterijus, kurio turėtų laikytis kiekvienas oratorius, yra **taisyklingumas**, kuris parašytam ir sakomam tekstui svarbus nevienodai. Dalis normų aktualios tik parašytam tekstui, dalis tik šnekai, o dalis – ir tam, ir tam. Rašte pasilieka ir šnekos negadina visokios rašybos klaidos.

¹³ (Rhet. 1404b 1–3). Cit. Iš. Rasa Valienė. Kvintilianas apie iškalbos privalumus. Literatūra 2007 49 (3), p. 45.



Jeigu niekas nepamatys jūsų pasirašytos kalbos, jos plano ar tezių, nepatirsite gėdos dėl *ažuolo, lietuvos*, dėl pamirštų ar ne vietoje įterptų kablelių (*Jonas, įsimyli, Agnę*) ar rašymo šveplai, SMS stiliumi. Bet oratoriui svarbiausia yra šneka, o į ją iš rašto perkeliauja sintaksės, semantikos, žodžių darybos, morfologijos klaidos. Jeigu oratorius kuriamoje kalboje parašys „Atėjome, kad Jus pasveikinus“ ir tai pažodžiui ištars, bus nusizengęs kalbos taisyklingumo reikalavimui (lietuvių kalboje sudėtinis šalutinis sakinytis nejungiamas jungtukais *kad* ir *idant* su bendratimi ir padalyviu). Juokingai ir rašte, ir kalboje nuskambės prisipažinimas, kad kalbėtojas „myli maistą“, „myli dviračius“ bei kiti semantizmai. Raštui neaktualios, bet girdimos yra tarties klaidos, tarp kurių daugiausiai rūpesčių sukelia kirčio vieta ir priegaidė: *su premjeru* (=premjerù), *su Antanu* (=Antanù), *kabinete* (=kabinetè).

Semantizmai – neįprasta reikšme vartojami žodžiai.

Jeigu domitės kalbos normos dalykais, pirmieji ir patogiausi jūsų informacijos šaltiniai – Valstybinės lietuvių kalbos komisijos (www.vlkk.lt), Valstybinės kalbos inspekcijos¹⁴ ir Lietuvių kalbos instituto¹⁵ tinklalapiai, kuriuose rasite gausybę dokumentų, patarimų, taisyklių visais kalbos normos klausimais.

Ir nebijokite Valstybinės kalbos inspekcijos – ji neatlėks ir jūsų nenubaus.

Kalbos struktūra

Na štai, jau pasirinkote temą, sukūrėte įtikinimo strategiją, parašėte kalbos tezes ir surinkote reikiamą medžiagą. Atėjo metas labai svarbiam kalbos kūrimo etapui – apsispręsti, kaip visa tai išdėstyti ir sujungti taip, kad pasiektumėte svarbiausią retorinį tikslą – įtikinti auditoriją.

Kalbos kompozicija (sinonimas – *struktūra*) priklauso nuo kalbėtojo tikslų, temos, problemos, auditorijos, todėl nėra visiems gyvenimo atvejams tinkamo tobulo šablono. Tarkime, istorijos paskaitai ar kalbai įmonės jubiliejaus proga tiks chronologinė struktūra, o mokslinės problemos nagrinėjimui verčiau rinktis analitinę struktūrą. Tai buvo aišku dar Antikos laikais, kai Kvintilianas dėstė kalbos komponavimo problemas: ar reikia įžangos; aplinkybes išdėstyti visas iš karto ar atkarpomis; pradėti nuo pradžios ar nuo vidurio, kaip Homero „Iliadą“, ar nuo pabaigos; gal visai apsieiti be faktų pasakojimo; pradėti nuo savo samprotavimų ar oponentų prielaidų analizės; stipriausius argumentus pateikti iš karto ar patausoti pabaigai; priešininko argumentus atmesti vienu ypu ar juos griauti pamažu, nuosekliai ir t. t. Nuo Antikos laikų keitėsi požiūris, kiek dalių turi sudaryti kalbą: septynios, penkios ar viso labo trys. Klasikinė retorika siūlė etaloninę penkių dalių schemą¹⁶:

1. Įžanga.
2. Pasakojimas – kalbamojo dalyko pristatymas, išaiškinimas.
3. Savos nuomonės pagrindimas, arba argumentacija.
4. Priešingos nuomonės atmetimas, priešininko argumentų sugriovimas.
5. Pabaiga.

Tai nebuvo vienintelė struktūra, nes smulkesnis skaidymas galėjo apimti dar ir pagrindinės temos minties formulavimą, tema savo ruožtu skirstoma punktais (lot. *partitio*), prieš kalbos pabaigą oratorius galėjo įkomponuoti kvietimą veikti.

Kai kuriose srityse kalbos turi įprastą struktūrą, ir nukrypimo nuo šablono auditorija nelaukia. Pavyzdžiui, rekomenduojama kaltinamosios kalbos struktūra gali atrodyti taip:

1. Įžanga.
2. Faktinių aplinkybių dėstymas.
3. Surinktų duomenų analizė ir vertinimas.
4. Kaltinamojo ir nukentėjusiojo asmenybių charakteristika.

¹⁴ (http://www3.lrs.lt/pls/inter/www_tv.show?id=6904,1,30)

¹⁵ http://www.lki.lt/LKI_LT/index.php?option=com_content&view=article&id=82

¹⁶ Koženiauskienė 1999, 101.



5. Nusikaltimo kvalifikavimo pagrindimas.
6. Pasiūlymai dėl bausmės taikymo.
7. Priežasčių ir aplinkybių, paskatinusių nusikaltimą, analizė ir siūlymai, kaip jas šalinti.
8. Apibendrinimas.

Tokia struktūra yra tinkama retorinei situacijai, kai susiremia priešingos nuomonės, pozicijos, vertybės, kai svarbu atmesti ir sugriauti priešininko argumentus, pritaikyti efektyvią retorinę strategiją. Tačiau puikiai žinome, kad esama ne vien tik polemiskų kalbų. Bažnytiniam pamokslui, laidotuvių ar kitai proginei kalbai diskusiniai aspektai gali visiškai nederėti. Nors edukaciniu požiūriu patogu konstruoti kalbą pagal struktūrinius kalbos modulius, šiuolaikinės retorinės kompozicijos įvairovė nesutelpa į istorines schemas. Todėl šiuolaikinės retorikos praktikoje geriau ne aklai sekti literatūroje ar mokymuose rasta šablonais, bet remtis **kompozicijos principais**¹⁷:

- Nuoseklumas: mintys turi viena kitą paaiškinti, papildyti, išplėtoti, neįterpkite minčių ar teiginių – našlaičių.
- Augimas. Tai dramaturginis principas, skatinantis minties ir jausmo kilimą, stipriausių argumentų palikimą pabaigai.
- Organiškumas. Tai daugiau stilistinis principas, teigiantis, kad turinys, kalbinė ir stilistinė raiška privalo būti darnūs, kalbos dalys – proporcingos.
- Funkcionalumas. Kiekviena kalbos dalis privalo turėti paskirtį. Nereikalingos citatos, varginantys pasikartojimai, jūsų teiginių nepagrindžiančios ar tinkamai neilustruojančios skaidrės tik sutrikdys klausytojus.
- Ekonomiškumas. Net jeigu ir žinote labai daug, venkite visas žinias išversti ant klausytojų galvos. Atrinkti tai, kas svarbiausia ir įtaigiausia – nelengva užduotis oratoriui. Jeigu vienu argumentu jau pagrindėte mintį, nebesikartokite. Viena gerai parinkta skaidrė geriau iliustruos jūsų mintį, negu dešimt prastai parinktų. Ekonomiškumo principas taip pat primena: laikas – pinigai!
- Originalumas. Tai atotrūkis nuo kalbos šablono. Kompoziciniu požiūriu originalumas pasireiškia ne tuo, kad pradėsite kalbą nuo išvadų ir baigsite pasisisveikinimu, bet savitu kompozicinių dalių išplėtojimu.
- Tinkamumas. Šis plačiai suvokiamas principas apima visas retorines kategorijas: estetiką, etiką, psichologiją, lingvistiką ir stilistiką, gebėjimą derinti kalbos dalis ir prisitaikyti prie situacijos.

Kartais kalbos kompozicija painiojama su **planu**. Kalbos kompozicija remiasi giluminiais dalykais – auditorijos analize, dėstymo, pasakojimo, įrodinėjimo logika, o planas tiesiog fiksuoja gautą rezultatą ir papildo oratoriui kalbėjimo metu reikalingais komentarais, teksto jungtimis, kita medžiaga. Jeigu pasitikite savo įgūdžiais ir atmintimi ar sakote tą pačią kalbą nebe pirmą kartą, galite apsieiti be plano, bet dažniausiai jis naudingas vien dėl pagalbinės informacijos.

Pavyzdys.

Tema: *Kalbos mirtis*

Planas:

1. Diskusijos apie lietuvių kalbos mirtį: Du požiūriai – populiarus ir lingvistų.
2. Kalbos svarba – komunikacijos priemonė, tapatybės simbolis (*Ne žemės derlumu, ne drabužių įvairumu, ne šalies gražumu...*). Šventosios kalbos. Kūrinių pradžia („Pradžioje buvo žodis“) ir žmonijos susiskaidymas. SKAIDRĖ „BABELIO BOKŠTAS“. Kalba ir tautų sąmonėjimo procesas XIX a. ir XX.
3. Kada kalba laikoma mirusia? Kalbos mirties priežastys: gamta, žmogaus veikla. Summer Institute of Linguistics statistika – ~7000 kalbų. UNESCO apibrėžimas. SKAIDRĖ „VILNIAUS UNIVERSITETO LAIŠKAS POPIEŽIUI“. Pomirtinis kalbų gyvenimas – lotynų, prūsų.

¹⁷ Pagal Koženiauskiene 1999, 103-107.



4. ...

Planas gali būti pateiktas grafine forma: tema – potėmė – žemesnio lygmens potėmė. Jis gali būti gana platus ir tapti konspektu.

Pradžios

Išmintis „Gera pradžia – pusė darbo“ tinka retorikai, nes įžanga oratoriui – kaip vagono užkėlimas ant bėgių: pastūmei, ir nuriedėjo. Taip ir sėkmingai „startavęs“ kalbėtojas dažniausiai sklandžiai „rieda“ savo kalbos „bėgiais“. Ne veltui Deilas Karnegis knygoje „Kaip išsiugdyti pasitikėjimą savimi ir vieša kalba paveikti žmones“ rašo, kad oratoriaus meistriškumas arba jo stoka labiausiai matomi kalbos pradžioje ir pabaigoje.

Kai oratorius susitinka su auditorija pirmą kartą, kalbos pradžia jam svarbi etoso kūrimo požiūriu, nes pirmasis įspūdis susidaromas labai greitai ir vėliau jį pakeisti nelengva.

Pradžia svarbi ir klausytojui. Tai pirmoji kompozicinė kalbos dalis, o juk žmogaus psichologija lemia, kad jis geriausiai įsidėmi pradžią ir pabaigą¹⁸. Ši tiesa tinka ir atsitiktinei skaičių ar žodžių sekai, ir išvakarėse rašyto matematikos kontrolinio užduočių sąrašui, ir viešajai kalbai. Šiuo reiškiniu naudojama ir retorikoje.

Kai kada įžanga apskritai nereikalinga. Tai priklauso nuo retorinės situacijos: ar klausytojai pažįsta oratorių (nereikia kurti artumo su auditorija); galbūt jie žino, apie ką bus kalbama (nereikalingas įvadas į temą); gal jūsų kalba yra natūralus ankstesniojo kalbėtojo minčių pratęsimas ir pan.

Kalbos tikslai ir įžangos tipas.

Retorikos teorijoje paprastai minimi trys įžangos tikslai – intelektualiai parengti klausytojus, kad jie suprastų dalyko esmę (tipas – **paprastoji įžanga**), patraukti klausytojų dėmesį (tipas – **patraukiančioji įžanga**) ir įgyti klausytojų palankumą (tipas – **iškilmingoji įžanga**)¹⁹. Pagal pobūdį įžangos dar skirstytos į **natūralias**, susijusias su kalbos turiniu – temos paaiškinimas, problemos iškėlimas, istorinė apžvalga, ir **dirbtines**, lyg ir nesusijusias su pradedamos kalbos turiniu – anekdotas, pokštas, aforizmas, pasakėčia ir pan.

Jeigu, savo kalbai rinkdamiesi įžangos tipą, dar kartą atsiversite skyrių Kalbos tikslai (20 puslapis), gali kilti pagunda susieti įžangos ir kalbos tikslus. Bet tai reikia daryti labai atsargiai. Intuicija gali pakuždėti, kad štai informaciniais tikslams (paskaitai, pranešimui) geriausia tiktų paprastoji įžanga. Pavojinga klaida! Taip samprotaudami greitai pateksite į nuobodžių kalbėtojų (mokytojų, dėstytojų, lektorių) sąrašą. Mano manymu, paskaitai pradėti nėra geresnės pradžios už patraukiančiąją įžangą – labai tinkamą klausytojui skirtą jauką. „Papasakosiu jums neįtikėtiną istoriją, kuri apvertė aukštyn kojom mano gyvenimą“. Visi, žinoma, suklūsta ir laukia tos nepaprastos ir neįtikėtinai istorijos, ypač jauna ir nepatyrusi auditorija. Arba palyginkime du pradžios variantus – įprastą įvedimą į temą ir įdomų, intriguojantį:

Lietuvių literatūros pradininkas Kristijonas Donelaitis 1714 m. sausio 1 d. gimė Lazdynėlių kaime, greta Gumbinės.

Arba:

Motiejus Valančius (1801–1875) – viena svarbiausių XIX a. vidurio Lietuvos religinio, kultūrinio ir politinio gyvenimo figūrų.

Auditorija jau žiovauja ir visai teisėtai taikosi nusnūsti. O jeigu pamėgintume užmesti kabliuką ir pradėti nuo intriguojančių citatų:

„Gerų lietuvių mūsų laikais reta“ – rašė Kristijonas Donelaitis savo bičiuliui Johannui Gottfriedui Jordanui.

Arba:

„Svarbiausias iniciatorius ir veikėjas ne tik Kauno gubernijoje, bet ir visame krašte tarp rusiško reikalo priešų“, rašė kunigaikštis Vladimiras Meščerskis būsimajam carui Aleksandrui III-ajam, „be abejo, yra Kauno vyskupas Volončevskis“.

¹⁸ Vokiečių psichologo Hermanno Ebbinghauso (1850-1909) tyrimai apie įsiminimą ir užmiršimą.

¹⁹ Koženiauskiene 1999, 112.



Nežinau, kaip jūs, bet aš, išgirdęs tokią kalbos pradžią, kaipmat nutildyčiau greta sėdinčius: „Tič tikt! Liaukitės ošti!”

Jeigu, ruošdamiesi kalbai, vadovausitės tik klasikiniu, aukščiau išdėstytu, požiūriu į kalbos pradžias, jūsų retorinis asortimentas liks siaurokas, todėl praplėskite galimų tikslų sąrašą:

1. **Patraukti dėmesį, suintriguoti**, kaip anksčiau pateiktuose pavyzdžiuose.
2. **Užmegzti kontaktą** su auditorija. Studentė Monika, pradėdama pranešimą apie eutanazijos liberalizavimo raidą, paprašė visų klausytojų užsimerkti ir pakelti rankas tuos, kurie mano esantys tobuli. Leidusi atsimerkti, ji tęsė: „auditorijoje sėdi apie trisdešimt žmonių, du iš jų mano esantys tobuli“ ir susiejo šį teiginį su tolesniu pasakojimu. Po tokios įžangos klausytojai pasijunta prisidėję prie retorinio vyksmo, įtraukti į dialogą su oratoriumi.
3. **Sukelti pasitikėjimą**. Esame linkę klausytis išmanesnio už save, todėl įžangoje galite trumpai papasakoti apie savo patirtį kalbamąja tema. Kita galimybė pažadinti auditorijos pasitikėjimą – pomėgių ar patirties bendrumas: „po vakarykščių varžybų užmigti nebuvo lengva...“, „dar studijuodamas šiame fakultete...“.
4. **Paaiškinti tikslą ir naudą**. Klausytojams neturi likti abejonių. „Ši prezentacija padės jums priimti sprendimus dėl...“, „Žinosite, kaip funkcionuoja...“, „Jūs sužinosite, kas...“.
5. **Pateikti kalbos planą**. „Iš pradžių trumpai apžvelgsime..., tada... ir pabaigoje ...“. Klausytojams turi būti aiški jūsų kalbos struktūra.
6. **Paskelbti reglamentą**: kiek truks kalba, ar bus daromos pertraukos, ar galima užduoti klausimų (ar tik prieš pertrauką); ar bus laiko diskusijoms; ar pabaigoje klausytojai gaus dalijamąją medžiagą.
7. **Emociškai nuteikti auditoriją**. Gal auditorija po pietų apsnūdusi – papasakokite ką nors linksma ar pasakykite, kad iki pietų visi kartu grūmėtės su alkiu, o dabar su miegu.
8. **Pakoreguoti auditorijos lūkesčius**: „Šį kartą mes parinkome siauresnę temą, nei įprastai“, „Šiandien išmėginsime naują paskaitos formą“, „Buvo nutarta paskaitos temą patikslinti“.

Sąrašas nėra išsamus, bet svarbiausia – visos aukščiau išvardytos įžangos apskritai nebūtinai, jeigu to nereikalauja konkreti situacija: reglamentas paskelbtas, auditorija jus puikiai pažįsta ir žino, apie ką kalbėsite, nukrypimų nuo rutinos nėra.

Jeigu rengiate kalbą ir nežinote, nuo ko pradėti, vadovaukitės šia atmintine:

- **Priežastys, atvedusios jus į šią tribūną**. „Mieli bičiuliai! Šiandien mes susirinkome pasveikinti...“.
- **Kalbos tikslas**. „Šiame pranešime pateiksiu mūsų įmonės antrojo ketvirčio pardavimų duomenis ir pasiūlymus, kaip...“.
- **Problemos iškėlimas**. „Prieš porą dienų visi skaitėme studentų laišką, kuriuo reiškiamas pagrįstas susirūpinimas dėl mūsų studijų programos kokybės“.
- **Istorinė apžvalga** (greta problemos iškėlimo tai bene dažniausia kalbos pradžia). „Gerbiami deputatai! Socialinio modelio kelias nuo mokslininkų parengtos studijos iki šio posėdžio buvo ilgas. Visų pirma...“.
- **Pokštas**. „Žmoniją skirstau į dvi grupes: tuos, kuriems patinka bebrai, ir tuos, kurie su bebrais turėjo reikalų“.
- **Aforizmas, citata**.
- **Klausimas ar užduotis auditorijai**. „Pakelkite rankas tie, kurie mano, kad...“, „pasakykite man: kiek kilometrų nuo Vilniaus centrinio pašto iki Molėtų?“. Klausimas išjudina klausytojų protus, o užduotis pajudėti – kūnus. Kalbėtojai pažadinami, pradeda dalyvauti oratoriaus ir auditorijos dialoge, sukuriamas artumo jausmas. Žinoma, jeigu jūsų tikslas – likti nepastebėtam (o tai gana dažnas kalbėtojo tikslas), klausimą užduokite labai labai tyliai....
- **Paradoksas**. Štai kaip studentė Gabrielė pradėjo kalbą, skirtą: „Galiu garantuoti, kad bent jau didžioji šios auditorijos dalis yra „rytojaus žmonės“. Tiesą pasakius, greičiausiai dauguma iš mūsų visame pasaulyje galėtų būti priskirti šiai kategorijai. Aš taip pat esu tarp jų. Tokie žmonės neretai mėgsta viską atidėlioti. Mums patinka visą savo gyvenimą – visus kasdienius rūpesčius, erzinančius darbus,



užduotis, taip pat ir visus norus, siekius bei planus atidėti rytdienai. Kartais dėl įtemptos dienotvarkės, o neretai ir dėl užsispyrimo stokos mes ieškome būdų, kaip kuo toliau atidėti viską, kas vyksta mūsų gyvenime“. Tokia kalbos pradžia – ne tik paradoksalus reikšmės perkėlimas iš įprastinės „ateities žmonės“ į „vilkintojai“, bet ir auditorijos provokavimas.

- **Moralinis aptariamo įvykio įvertinimas.** „Kai Vilniaus vaivada, LDK kancleris, Lietuvos Reformacijos lyderis Mikalojus Radvilas Juodasis, kurio 500 metų jubiliejų minėjome šiomet, ėmėsi kultūrinių reformų, pagrindinei intelektualiajai to meto jėgai, Katalikų bažnyčiai, į akis jis nesidrovėjo rėžti skaudžią tiesą apie daugelio jos narių moralę ir įpročius elgtis vienaip, bet išpažinti ir deklaruoti kitaip. Tokią strategiją jis pavadino tiesiai: „padorios lūpos, bet visiškai begėdės sielos“²⁰.
- **Auditorijos įvertinimas.** „Džiugu, kad jūsų susirinko tiek daug. Matau ir pažįstamų veidų“. Akivaizdu, kad įvertinimas turėtų būti tik palankus, glostantis klausytojų širdis.
- **Netikėta pradžia.** Čia drąsiai galime kreiptis į klasikus. Štai kaip prasideda bene žymiausias visų laikų iškalbos pavyzdys, pirmoji Marko Tulijaus Cicerono kalba prieš Katiliną: „Iki kolei dar, Katilina, piktnaudžiausi mūsų kantrybe? Ar ilgai siautėsi, iš mūsų tyčiodamasis? Kada liausiesi puikuotis nežabotu savo įžūlumu? Ar tavęs nepaveikė nei naktinė Palatino kalno apsauga, nei mieste vaikštinėjantys sargybiniai, nei žmonių baimė, nei visų dorųjų telkimas, nei puikiai įtvirtinta šio senato posėdžio vieta, nei čia susirinkusiųjų veidai ir akys? Nejaugi nejauti, kad tavo sumanymai – kaip ant delno, nejaugi nematai, jog tavo sąmokslas surakintas visų šių vyrų žinojimo? Ką veikei praėjusią, ką užpraeitą naktį, kur buvai, ką buvai susikvietęs, ką nutarei – manai, kas nors iš mūsų nenutuokia? O laikai, o papročiai! Senatas tai suvokia, konsulas mato, bet šis – tebėra gyvas!“²¹ Sutikite, kad tokia kalbos pradžia užtikrino auditorijos dėmesį, o valstybės perversmo organizatoriui tapo nesmagiu siurprizu!

KENKSMINGI PATARIMAI:

Sugalvoti tinkamą kalbos pradžią nėra paprasta, todėl pasirinkite lengviausią kelią: pradėkite nuo Adomo ir Ievos, nuo vaikystės prisiminimų apie tetos Stefutės vištų lesinimą ir kaip per rudens darganas dešimt kilometrų klampojote į pradžios mokyklą.

Išsyk užkariausite klausytojų simpatijas, pradėję kalbą taip:

Nors tema ir sudėtinga, pasistengsiu išdėstyti paprastai, kad visi ją suvoktumėte.

Nebūtina pradėti nuo kreipimosi į auditoriją. Jis net ir oficialioje situacijoje gali būti įterptas vėliau, ypač jeigu pasirinkote efektingą, netikėtą kalbos pradžią, įterpėte citatą ir pan. Viena iš retorikos pratybų dalyvių labai gražią proginę kalbą apie Paulių Širvį pradėjo nuo jo eilių, o kreipimasis ir pasisveikinimas nuskambėjo vėliau.

Pabaigos

Tinkamai pabaigti kalbą sunkiau, negu ją pradėti. Ne dėl to, kad dažnas niekaip negali liautis malęs liežuviu, bet todėl, kad tai tinkamas momentas sugadinti jau sukurtą gerą įspūdį.

Idealiu atveju kalbos pabaiga nuskamba tada, kai klausytojai pajunta, kad šia tema daugiau nėra ko kalbėti, kai emocinė įtampa blėsta (arba pasiekia kulminaciją – priklausomai nuo kalbos tikslų). Todėl nedera kalbos pabaigti pasirinktos problemos nagrinėjimo pusiaukelėje arba nei iš šio nei iš to nutraukti ties sakinio viduriu. Kitas kompozicinis principas – kalbos pabaigoje nepradėkite naujos temos.

²⁰ Vilniaus universiteto Senato pirmininkės prof. Dainoros Pociūtės-Abukevičienės kalba, pasakyta 2015 m. gruodžio 22 dieną VU Teatro salėje.

²¹ Vertė Dalia Dilytė.



Niekas taip gerai nepažadina miegančios auditorijos, kaip frazės „baigdamas savo kalbą“, „apibendrinamas norėčiau“. Bet nepiktnaudžiaukite klausytojų patiklumu ir neįterpkite šių frazių kas kelios minutės.

Gerai sustyguotos kalbės pabaiga gali būti mažas jau pasakytos kalbos atspindys, kuriame sutelktai pakartojami svarbiausi dalykai, priminama, nuo ko pradėta, padaromos išvados. Labai gražus kompozicinis sprendimas – pabaigti kalbą rondo stiliumi, kai pakartojamas pradžios leitmotyvas.

Pabaiga, kaip ir pati kalba, turi savo tikslus:

1. **Pakartoti aptartas temas.** Viešojo kalba yra sakoma, o ne skaitoma, todėl auditorija negali jos, kaip parašyto teksto, apmesti vienu žvilgsniu, žvilgterėti į pradžių ar vidurį. Pakartodami aptartus dalykus, ne tik remiatės išmintimi, kad *repetitio est mater studiorum*, bet ir padedate klausytojams suvokti visą kalbą vienu žvilgsniu, o ne dalimis.
2. **Dar sykį priminti aptartas problemas ir apibendrinti.** Toks pakartojimas ir akcentavimas kalbos pabaigoje padeda klausytojams nauju žvilgsniu įvertinti aptartas problemas ir siūlomus sprendimus. Jeigu kalba atsakė į tezėse slypinčius klausimus (žr. skyrių **Tezės**, p. 26), klausytojai ir oratorius pajunta sėkmingai nuveikto darbo teikiama malonumą.
3. **Nubrėžti tolesnes gaires.** Parodykite klausytojams perspektyvą. Jeigu tai apeliacinė kalba, kviečianti studijuoti jūsų universitete, galite ją pabaigti keliais štrichais apie karjeros galimybes. O jeigu sakote sveikinimą, skirtą jaunavedžiams, baikite Kazio Sajos žodžiais iš „Mamutų medžioklės“: „O kas toliau? Vaikai toliau, ir taip toliau, ir taip toliau!“ (Juokaujame!).
4. **Suintriguoti, sudominti** būsima kalba. Šis sprendimas tinka paskaitų ciklui, o kai kada net išgelbsti gyvybes: prisiminkime „Tūkstantį ir vieną naktį“, kaip Šacherezada nakties pabaigoje pradėdavo naują pasaką, ir sultonas, geisdamas išgirsti istoriją, palikdavo žmoną gyvą iki kito vakaro. Iš tiesų turėtume daugiau dėmesio skirti Persijos retorikos mokyklai!
5. **Paskatinti veikti**, pateikti konkretų pasiūlymą. Tai būdinga apeliacinėms kalboms.
6. **Palinkėti** (emocinėse kalbose).
7. ~~Paprašyti iš klausytojų pinigų~~

Pabaigai tinka informacinės frazės, kai „baigdamas noriu pasakyti..., pakartoti..., priminti“. Jeigu norite sužibėti Antikos retorikos išmanymu, ypač kalbėdami prieš klasikinio išsilavinimo auditoriją, galite, kaip senovės oratorius, baigtis lotynišku *dixi* („pasakiau“). O jeigu auditorija – indėniškų romanų ir filmų gerbėjai, kurios lentynose garbingą vietą užima Jameso Fenimore Cooperio ir Karlo May romanai, kalbą pabaikite garsiai ir aiškiai ištardami *hau!*

Teksto jungtys

Tekstą sudaro minčių blokai, o juos reikia sujungti. Sklandus pėrėjimas nuo vienos dalies prie kitos leidžia išvengti minties šuolių ir padeda klausytojams sekti jūsų dėstymą. Jeigu kalbos elementus – įžangą, kiekvienos tezės įrodymą, potemę, pabaigą – palygintume su plaustu rąstais, tai jungtys yra tarsi lynai, kurie tuos rąstus laiko drauge.

Kai nesinaudojame užrašais, kartais bijome užmiršti tekstą. Kalbėtojas retai užstringa minties viduryje, bet tokia bėda dažniau nutinka pereinant nuo vienos teksto dalies prie kitos. Todėl elkitės taip:

- Suskirstykite tekstą blokais (vienas blokas = viena tema, tezė, plėtojama mintis). Tekste tai paprastai būna pastraipos.
- Gerai apgalvokite kiekvienos pastraipos pabaigą ir pėrėjimą prie kitos pastraipos, t. y. teksto jungtis, ir išmokite jas atmintinai. Užteks, jeigu tai bus ankstesnės pastraipos paskutinis ir naujos pastraipos pirmasis sakiny.
- Teksto blokų atmintinai nesimokykite, nes, pradėję jau išmokta pradžia, važiuosite tais bėgiais be stabtelėjimo, kol pasieksite pastraipos pabaigą, kurią, kaip žinome, jau esate išmokę.



Štai kelios galimos teksto jungčių frazės, pradedant naują kalbos dalį:

Dabar pereikime prie...
Ankstesnėje dalyje minėjome...
Kalbos pradžioje jums žadėjau...
O kas toliau?
Prisimindamas kitą mūsų bendro gyvenimo etapą...
Atsakydamas į antrąjį kaltintojo teiginį...
Nepaisant to...
Antra vertus...

Teksto bloko pabaigoje galite apibendrinti, ką pasakęs:

Apibendrindami...
Svarbiausia išvada...
Dabar iš viso šito padarykime išvadą...

Jeigu kalba baigiasi anksčiau, nei planavote, galite sklandžiai pereiti prie klausimų ir atsakymų sesijos: „Kadangi dar liko gražaus laiko, galite užduoti klausimus...“

Venkite mintis, teksto blokus baigti ar pradėti tuščiais žodeliais ar frazėmis „taip“, „gerai, dabar ką mes žinome antruoju klausimu...“, „dabar toliau...“.

Intarpai

Kai Vilniaus universiteto Tarptautinio verslo mokykloje finansų kursą dėstė Antanas Grina iš Jungtinių Amerikos Valstijų, po 45 paskaitos minučių auditorijoje nuskambėdavo šūksnis „Laikas anekdotui!“. Grina padėkodavo už priminimą ir papasakodavo anekdotą, kurių visuomet turėdavo pilnas kišenes.

Ar tikrai verta rimtas temas apie bankų sistemos funkcionavimą pertraukti anekdotais? Taip, verta, nes tokios permainos gali turėti net kelis tikslus. Visų pirma, žmogaus smegenys – ne kompiuteris, joms reikalinga pertrauka. Kai nors minutėlei atitrūkstate nuo vienos temos, atsipalaiduojate, smegenys šiek tiek pasiils, vėl geriau sutelkiate dėmesį, ir darbas darosi produktyvesnis. Antra, Jūsų kalbėjimas gali būti monotoniškas ir migdantis. Pažadinkite auditoriją. Juk, kaip sako teatrologų išmintis, jeigu scenoje kabo šautuvas, spektaklio pabaigoje jis turi iššauti, kad žiūrovai atsibustų.

Intarpai nėra savitikslių oratoriaus priemonė. Jeigu auditorija klausosi susikaupusi, jos nusiteikimas tinkamas – negaiškite laiko net ir labai puikiems intarpams, kad netrikdytumėte kalbos ritmo ir nuotaikos. Jeigu jus spaudžia reglamentas ar kalbate auditorijai, kurios kiekviena minutė labai brangi – nešvaistikite jos laiko.

Trumpoms kalboms intarpų nereikia. O ilgai kalbai, pavyzdžiui, paskaitai ar didelei prezentacijai pasiruoškite keletą intarpų – trumpų nuotaikingų istorijų, anekdotų ar šiaip įdomių pasakojimų. Pacituokite ką nors ir papasakokite posakio istoriją. Klausytojus dažnai intriguoja etimologijos, pavyzdžiui, paklauskite, kas bendro tarp odekolono ir Kelno miesto ir paaiškinkite, kad odekolonas kilęs nuo prancūziško *eau de Cologne* „Kelno vanduo“; kad korporacijos pavadinimas „Samsung“ kilęs iš hebrajiško Samsono vardo, o „Audi“ – lotyniško *audi* „klausyk“.

PATARIMAI

Intarpus arba užuominas apie juos galite pasirašyti kalbos plane. Jauskite saiką. Jeigu kalbate rimtomis temomis, ne vieta ir ne laikas traukti triušius iš skrybėlės.



Pasirinkite intarpus, atitinkančius jūsų etosą. Esate linksmas kalbėtojas – tiks anekdotas. Esate rimtuolis – papasakokite ką nors iš mokslo naujienų (tema turi skirtis nuo kalbos temos: literatams – apie kilogramo etaloną, chemikams – apie senovės romėnų papročius).

Iškalbos stilistika

*Viena iš oratoriaus pareigų yra džiuginti,
o tai pasiekama kalbos puošnumu.
Ž. Liauksminas. Oratorinė praktika²²*

Dabar prieiname prie kitos klasikinio retorikos kanono dalies – *elucutio*, arba kalbinio ir stilistinio kalbos parengimo. Kalbėdami šiuolaikiškai, šią kalbos kūrimo dalį galime pavadinti kalbinės raiškos etapu: kai tikslai aiškūs, kai retorinė situacija adekvačiai suvokta, tezių ir temų karkasas tvirtai sukaltas ir padengtas kalbos turinio „mėsa“, belieka jūsų kūrinį apsiausti drabužiu, tinkamu konkrečiai progai. Kalba turi kelti estetinį pasitenkinimą, kad vėliau jūsų klausytojai nuoširdžiai tartų: „Tai buvo gera kalba“.

Kokios turėtų būti geros kalbos savybės? Šis klausimas senas kaip ir pati retorika, bet mes, šiek tiek praplėsdami skyriuje *Kalba* trumpai paminėtus geros kalbos požymius, stabtelkime ties keturiais dar Antikos retorių iškeltais principais: taisyklingumu, estetiškumu, tinkamumu ir aiškumu.

Taisyklingumas yra kalbos normų paisymas. Galima sakyti, kad tai minimali geros kalbos sąlyga, kurios nesilaikantis ar negebantis laikytis kalbėtojas rizikuoja sumenkinti savo etosą, nes netaisyklingas kalbėjimas nepriimtinas bet kuriai nors kiek praprususiai auditorijai.

Estetiškumas yra bene svarbiausias elokucijos aspektas. Išraiškingas, tropais ir retorinėmis figūromis praturtintas kalbėjimas apeliuoja į klausytojų vaizduotę ir papildo argumentavimą. Itin svarbu, kad estetiškumas būtų funkcionalus, tarnautų retoriniams tikslams, nes kitu atveju pavirs tiesiog puošniu tuščiažodžiavimu. Kvintilianas savo „*Institutio oratoria*“ perspėjo, kad iškalbos puošnumas neturįs būti savitiksliis, nes, anot didžiojo retorikos pedagogo, negi jis rinkytųsi turėti lelijomis, našlaitėmis ir skaidriais šaltiniais akį traukiančią pievą, o ne derlingą vynuogyną ir alyvmedžių lauką? Todėl geriausia, kai grožis natūraliai dera su nauda, kaip tinkamai apgenėtas vaismedis ar greitakojis žirgas²³. Gerai kalbai gali pakakti tik vieno įspūdingo posakio, nes auditorija vargu ar įsimins daugiau. Dar pridurkime, kad iškalbos grožis – kaip senas ir brandus vynas: verčiau jį pilti tik išmaniam žinovui, nes kartais auditorija yra visai nereikli, ir jai įspūdį padaro, regis, paprasčiausi dalykai. Man yra tekę išgirsti keistą pagyrimą po paskaitos teisės studentams: „Jūs kiekvieną sakinį pasakote iki pabaigos!“. Priėmiau kaip komplimentą...

Geras oratorius turėtų būti savaip šykštus – taupyti iškalbos puošmenas, neperkrauti kalbos blizgučiais, nes, pasak Lao Dzė, nepaliaujamai galandamas kardas greitai praranda ašmenis. Čia verta prisiminti **tinkamumo** principą, kuris teigia, kad viskam sava vieta. Laidotuvėse susilaikome nuo humoro, kuris šiaip iškalboje labai tinka, proveržių, o jubiliejaus išskilmėse nepuolame kritikuoti šventės kaltininko. Neverta kalbos puošti citatomis ir retorinėmis figūromis paprastame gamybiniame pasitarime, nes atrodysite viso labo tik manieringas keistuolis. Apie tai rašo ir Vilniaus universiteto retorikos profesorius Žygimantas Liauksminas (Sigismundus Lauxmin, 1596–1670) garsiajame, daug kartų Europoje išleistame veikalė „Oratorinė praktika ir retorikos meno taisyklės“ (*Praxis oratoria sive praecepta artis rhetoricae*) teigęs, kad kiekvienas kalbos stilius turi būti vartojamas tinkamomis progomis. Jis pateikia pavyzdį, kaip galima trimis būdais perteikti pasirinktą temą *Žmoguje pasireiškia Dievo dosnumas ir galia*:

- Žemoju stiliumi: „Žmogus, kuris iš Dievo gauna dvasią ir kūną, moko mus suprasti, jog Dievas yra dosnus ir galingas“.

²² Liauksminas 2004, 203.

²³ Įdomu, kad Kvintilianas tokį kalbos išpuošimą vadina vyrišku, t. y. be apsimestinio lengvumo ir dirbtinių spalvų. Grožio siejimas su vyrišku santūrumu apskritai būdingas romėniškajai tradicijai, pavyzdžiui, Vitruvijus dorėninę koloną lygino su rūsčiu vyrišku grožiu.



- Viduriniu stiliumi: „Daiktų kūrėjas Dievas panoro, kad žmogus, įvilktas į kūną ir parengtas gyvenimo pareigoms, būtų jo galybės ir dosnumo įrodymas žemėje“.
- Aukštuoju stiliumi: „Daugialypė ir nuostabi būtybė žmogus, sukurtas didžiojo daiktų kūrėjo Dievo, surištas gyslomis, sujungtas sąnariais, kažkokiu nuostabiu atskirų dalių darnumu papuoštas, viduje gyvas ir judrus dvasia – argi jis neliudija tos amžinos Didybės dosnumo, argi nerodo jo galios?“²⁴

Šiais laikais paprastai kalbama ne apie žemąjį, vidurinį ir aukštąjį stilių, bet apie funkcinius stilius (administracinis, mokslinis, publicistinis, meninis, buitinis), kuriuos pasirenkame pagal komunikacinę situaciją, o kalbant retorikos terminais – retorinę situaciją.

Aiškumas yra sėkmingą komunikaciją su auditorija užtikrinantis principas. Jeigu jūsų kalbos struktūra bus chaotiška, mintys painios, argumentai išsklidę, sakiniai begaliniai, intonacija nemotyvuota, o tarimas neaiškus, liksite tiesiog nesuprastas. To negana, kiekviena auditorija aiškumą suvokia savaip. Filologams nereikia aiškinti etimologijos banalybių, bet ekonomistams terminai *diachronija*, *komparatyvizmas*, *akūtas*, *kolokacija* būtinai turi būti paaiškinti. Trumpiau tariant, kiekvienas kalbėtojas turi stengtis, kad auditorija adekvačiai ir be didelių pastangų suprastų jo mintis ir pajustų emocijas. Jeigu jam tai nepavyko, komunikacijos aktas buvo nesėkmingas. Kvintilianas manė, kad aiškus kalbėjimas yra toks, kurį gerai suvokia net ir nedėmesingas klausytojas.²⁵

Aiškumo siekiama visuose retorinio vyksmo etapuose: kai aiškiai ir tiksliai suformuluojate tikslus, įžvalgiai sukuriate įtikinimo strategiją, nuosekliai sudėliojate tezes ir paremiate jas patikimais duomenimis bei įrodymais, kai kalbos struktūra atitinka jūsų sumanymus ir retorinę situaciją ir kai galop visa tai išdėstote švaria ir auditorijai gerai suvokiama kalba.

Iš visų kalbos rengimo etapų būtent *elocutio* mus labiau priartina prie meno sąvokos. Juk tos pačios stilistinės priemonės būdingos ir grožinei literatūrai, todėl apie metaforas, metonimijas, aliteraciją, asonansą, hiperboles, retorinius klausimus ir sušukimus kadaise mokėmės literatūros pamokose. Tropų ir retorinių figūrų sąrašas yra labai ilgas, todėl jos paprastai grupuojamos pagal kokius nors požymius. Stilistinių priemonių visumą, kaip raktą į nenuobodžios, įtaigios kalbos kūrimą yra apibendrinusi Regina Koženiauskienė, pasiūliusi akronimą **RAKTAS**:

R – Ritmiškumo ir eufonijos figūros (aliteracija, asonansas, anagrama...).

A – Atbalsio, arba kartojimo figūros (įrėminimas, paronomazija, chiazmas, anafora, epifora...).

K – Kontrasto kūrimo priemonės (antitezė, korekcija, katachrezė, oksimoronas...).

T – Tropai (metafora, metonimija, sinekdocha, hiperbolė...).

A – Atnaujintoji frazeologija.

S – Sąmojis ir šmaikštumas.

RAKTAS – plačiausiai taikomų, efektyviausių iškalbos figūrų kompendiumas, į kurį galite žvilgterėti kiekvieną sykį, kurdami naują kalbą (žr. rekomenduojamos literatūros sąrašą).

Susipažinti su retorinių figūrų įvairove pravartu, bet to nepakanka, nes kai retorinės teksto analizės metu klausiu studentų „ir kas iš to, kad autorius čia pavartojo anaforą (uždavė retorinį klausimą, panaudojo oksimoroną, antitezę, etc.)“, ne visada išgirstu motyvuotą atsakymą. Retorinės figūros išties yra kalbos puošmenos, bet oratorius turi būti pragmatiškas ir suvokti, kad tropai ir figūros vartotini motyvuotai ir tikslingai. Juk ir kursyvą, pusjuodį šriftą, pabraukimą ar kitokius teksto išryškinimo būdus vartojame ne šiaip sau, impulso pagauti. Ir jau tikrai jokie stilistiniai pasazai neužmaskuos šlubuojančios logikos ir silpnų argumentų. Todėl tik norėčiau atkreipti jūsų dėmesį į kai kurias retorines priemones, kurių panaudojimas kalboje nereikalauja didesnių kūrybinių galių, kaip, tarkime, metaforos, tačiau sukuria stiprų retorinį efektą.

²⁴ Vertė Eugenija Ulčinaitė.

²⁵ *Institutio Oratoria*, VIII, 2, 23.



Retorinis klausimas. Tai klausimas, nereikalaujantis atsakymo. „Ar dar ilgai kęsimė šią netvarką?“ „Kokia prasmė mokėti milžiniškus mokesčius, skirtus sveikatos apsaugai, jei vis tiek jais nelaimės valandą tavo darbuotojas negali pasinaudoti?“²⁶

Retorinis klausimas puikus tuo, kad neįkyriai, neįsakmiai perša oratoriaus nuomonę, idėją. Klausytojas mintyse atsako į retorinį klausimą ir susidaro įspūdį, kad tai jo paties mintis, todėl mažiau oponuoja kalbėtojiui ir greičiau pasiduoda retorinei įtaigai. Retoriniai klausimai tarsi priartina kalbėtoją prie auditorijos, kuria dialogiškumo, tarimosi, bendros minties audimo įspūdį.

Stipresnė, įsakmesnė retorinio klausimo rūšis vadinama **interrogacija** (klausinėjimas). „Negi manote, kad seni žmonės neturi jausmų? Nenori džiaugtis gyvenimu? Nenori būti tarp artimų žmonių?“ (studentė Janina diskusijoje „Lietuvoje būtina įteisinti eutanaziją“). Atsakymo į šiuos klausimus nelaukiama, bet kiek juose emocijų, tikėjimo savo tiesa! Retorinių klausimų virtinė įtraukia klausytoją į oratoriaus minties srautą, pažadina auditorijos dėmesį.

Kontrasto kūrimas. Priešingybių sugretinimas sustiprina mintį, kaip šešėlis paveiksle išryškina šviesų siluetą. Tarp kontrasto figūrų visų pirma minėčiau antitezę – paralelizmo atmainą, sukuriančią antoniminius santykius, atskleidžiančią semantinę konfrontaciją. Jos psichologinis efektas pasireiškia tuo, kad priešybių sugretinimas padeda išryškinti jų savybes. Kontrasto kūrimui galite pasirinkti gausybę semantinių opozicijų: asmenybė – visuomenė, dauguma – mažuma, žodžiai – realūs darbai, prigimtis – įstatymas, teorija – abstrakcija, norai – tikrovė, bendruomeniškumas – egoizmas, pergalė – pralaimėjimas, jaunystė – senatvė, pozityvus – negatyvus, kvailas – protingas ir t. t.

*Pasakyk, kas tavo draugas, pasakysiu, kas tu – byloja sena išmintis. Pridursiu: pasakyk, kas tavo nedraugas ir atliksiu savotišką tavo vidinio pasaulio kompiuterinę tomografiją.*²⁷

*Klausimas ne tas, ar šis, bronzoje įamžintas karys išties buvo išgelbėjęs mergaitę, o tas, kad sovietų kareivos nugalėtojų teisėmis rengė baisias orgijas, plėšdami, smurtaudami ir žagindami moteris.*²⁸

Antitezė siūlo auditorijai rinktis tarp „juodos“ ir „baltos“ alternatyvos, o oratoriaus tikslas – vesti klausytoją „baltuoju“ keliu.

Antitezė gali informuoti auditoriją apie kalbos struktūrą. Štai Jurgio Jurgelio straipsnyje A. Zuoko alga: šįryt žiauriai verkiau ir sustot negaliu kuriama antitezė *Apsidžiaugiau dėl siaurų asmeninių reikalų, bet dėl visuomeninių dalykų teko žiauriai nusiminti*²⁹ sufleruoja skaitytojui, kad toliau bus kalbama kaip tik apie visuomeninius reikalus.

Kartojimo figūros paveikios kartojimu, pertekliumi, kuriamu sintaksinėmis ir semantinėmis priemonėmis. Gali būti kartojamos frazių pradžios (anafora), pabaigos (epifora) ir jų deriniai (anadiplozė, įrėminimas, chiazmas, simploka), panašios žodžių šaknys (poliptotonas, paronomazija, etimologinė figūra), sinonimai.

Anafora yra žodžio kartojimas sakinių, frazių pradžioje, akcentuojantis svarbiausias mintis ir padedantis jungti tekstą. „Tą sakau ir savo koalicijos partneriams, **tą sakau** ir savo kolegoms opozicijoje...“, „**Kodėl būtent dabar? Kodėl būtent** tokiais primityviais ir pigiais metodais?“³⁰. O štai kaip studentės Ievos kalbos pabaigoje, pasitelkiant anaforą, pakartojamos, apibendrinamos, akcentuojamos svarbiausios mintys:

Meilė sau – štai kas svarbu.

Meilė sau padės nustoti sielotis dėl savo trūkumų ir paskatins veikti.

Meilė sau – sėkmingo žmogaus paslaptis.

Meilė sau – galimybė gyventi visavertį gyvenimą.

²⁶ R. Valatka. Liga ir ligonlapis – paskutinis bėdžiausias šiaudas, <http://lietuvosdiena.lrytas.lt/-12401638511240150125-liga-ir-ligonlapis-paskutinis-b%C4%97d%C5%BEiaus-%C5%A1iaudas.htm>

²⁷ K. Jovaišas. Tautininkai siūlo tautai išmuilintą virvę, www.DELFI.lt, 2014 m. gegužės 5 d.

²⁸ K. Jovaišas. Kada lietuvis virsta rusu? www.DELFI.lt, 2014 m. rugsėjo 7.

²⁹ J. Jurgelis. A. Zuoko alga: šįryt žiauriai verkiau ir sustot negaliu. www.DELFI.lt, 2012 m. sausio 2 d.

³⁰ Viešas Seimo Pirmininko Arūno Valinsko kreipimasis 2009-09-07, <https://www.youtube.com/watch?v=EdzGOInrNXw>



Dar viena kartojimo figūra yra **grandinė** – teiginių virtinė, kurioje vieno sakinio nauja informacija tampa kito sakinio tema. *Žemė kėlė žolę, žolė kėlė rasą, rasa kėlė pasagėlę, pasagėlė – žirgą.* Bet jeigu grandinėje nėra priežastinių ryšių, galite padaryti logikos klaidą, vadinamą *slidžia nuokalne*, paprastai iliustruojama anekdotine grandine „Jei nerūkai, tai negerai; jei negerai, tai moterys nepatinka; jeigu moterys nepatinka – esi gėjus“.

Laipsniavimas yra žodžių, frazių vardijimas stiprėjančia ar silpnėjančia tvarka, jo tikslas – dramatinio didinimas, įtampos auginimas. Argumentai nuosekliai stiprinami, juos lydi auganti intonacija. Štai ištrauka iš Gražinos Sviderskytės straipsnio „Ša! Kalba Pinigai“:

Su kokybiška žiniasklaida nutinka panašiai, kaip su tuo alumi žiurkėms: jos poreikis realizuojamas arba išstumiamas, atsižvelgiant į kainą.

Taip didėja tuščiavidurių leidinių krūvos ir pučiasi tokių pat televizijos programų paketai.

Taip be prievartos, be kovos nyksta rimtoji žurnalistika.

Taip auga marionečių ir oportunistų dauguma.

Taip kalba pinigai.

Akumuliacija yra gausus vienasaknių sakinių dalių ar sakinių vardijimas: „Šitame kaime svarbiausias dalykas – apsaugoti savo kaimiškąjį grynumą. Nuo „Williams“ ir „Chevron“, mistinių CŽV kalėjimų, marsiečių ir su jais slapta bendradarbiaujančio pedofilų klano, nuo lenkiškai užrašytų pavardžių ir vietovardžių, nuo anglų kalbos invazijos, nuo gėjų, Holivudo, liberalizmo ir amerikanizmo“³¹. Akumuliacijos ir anaformos samplaika suteikia išvardijimui ritmą, sudeda loginius kirčius: „Visi, kurie nuo šiol susirgs, tris dienas bus kalti. Visi iki vieno. Ir tas, kurį partrenkė girtu vairuotojo automobilis. Ir ta, kuriai banditas gatvėje plėšdamas rankinę, galvą sudaužė. Ir tas, kurį naktį ištiko insultas ar trenkė infarktas“³².

Citatos ir sentencijos vadinami kalbos perlais. Retorinės įtaigos požiūriu citata yra autoriteto pasitelkimas savo tikslams. Studento pasakyta protinga mintis ir bus studento mintis (su visa pagarba studentams!), bet kai tą patį ištaria autoritetinga garsenybė, mintis tampa išmintimi, į kurią įsiklausoma, kuri vertinama. Cituodami išnaudojate galimybę atsistoti ant milžino pečių ir tapti ne tik geriau matomas, bet ir geriau girdimas.

Citatų ir sentencijų tekste neturėtų būti per daug, jos turi paremti išsakomas mintis, o ne jas pakeisti. Mokslininkai teigia, kad pomėgis kaišioti į savo kalbą daug garsiųjų žmonių minčių, citatų liudija proto siaurumą. Anot Kvintiliano, greta esančios sentencijos slopina viena kitos išmintį ir puikumą, nes joms reikia erdvės, kaip dideliems, išlakiems medžiams.

Sentencijas dera kritiškai pasirinkti, nes kai kurios iš jų – atleiskite už tiesų žodį – sukurtos kvailiams, todėl ir yra dažnai kartojamos. Vienos iš jų yra absurdiškos: „Išimtis patvirtina taisyklę“, neva čia esąs paradoksas, o iš tiesų – nesąmonė, nes išimtis patvirtina taisyklę tik tuo atveju, kai toji išimtis yra numatyta taisyklėje. Kitos sakomos norint ką nors apšmeižti: „Nėra ugnies be dūmų“. Trečios – tiesiog amoralios: „Apie mirusius gerai arba nieko“, suprask, gyvenimo gėdos dėmės ar praeitės nusikaltimai turi būti nutylėti arba jų autoriai turi būti nušviesti tik palankiai.

Šaunus sumanymas – pasakyti tikrąją populiaros citatos versiją arba pateikti pirminę jos reikšmę. Sovietiniais laikais propaguotas šūkis „Kas nedirba, tas nevalgo“, paimtas iš V. Lenino raštų, skamba dar apaštalo Pauliaus laiške tesalonikiečiams: „Dar būdami pas jus skelbėme: „Kas nenori dirbti, tenevalgo!“ (2 Tes 3, 10). Argi neįdomu, kad garsus ateistas, inspiravęs bažnyčios griovimą ir kunigų žudymą, citavo Šventąjį Raštą?

Ar visada reikia nurodyti citatos šaltinį? Ne, ne visada. Visų pirma, kai kurios citatos yra tokios populiaros, kad išsilavinusiems klausytojams jų autorystės nurodymas atrodys banalus, pavyzdžiui, retas

³¹ V. Laučius. Kaimas trolina Lietuvą. <http://www.delfi.lt/archive/article.php?id=60615343>

³² R. Valatka. Liga ir ligonlapis – paskutinis bėdžiausias šiaudas. <http://lietuvosdiena.lrytas.lt/-12401638511240150125-liga-ir-ligonlapis-paskutinis-b%C4%97d%C5%BEiaus-%C5%A1iaudas.htm>



nežinos, kas ištarė „Veni, vidi, vici“. Antras atvejis – kalbėtojas girdėjo citatą, nori ją panaudoti, bet nežino, kas citatos autorius. Šiuo atveju siūlau nesukti sau galvos ir vartoti citatą taip, kaip jums atrodo tinkamiausia.

Tinkamai cituoti mokykimės iš bažnyčios. Ten sakoma: „Girdėsite Dievo žodį.“ Perskaičius primenama: „Girdėjote Dievo žodį.“ (Pečiulis 2014, 136).

Pasiruoškite klausimams

Jeigu rengiatės paskaitai ar prezentacijai, susitaikykite su mintimi, kad bendravimas su auditorija gali būti gerokai ilgesnis, nei planavote, nes išgirsite klausimų. Pasirenkite jiems iš anksto.

Kaip numatyti galimus klausimus?

➤ Remkitės patirtimi.

Jeigu esate jaunas dėstytojas ir ruošiatės dialektologijos paskaitai, prisiminkite ~~paikus~~ klausimus, kuriuos kadaise dėstytojui uždavėte pats ir jūsų kurso draugai.

Jeigu esate nebe pirmasis kalbėtojas, stebėkite, kokius klausimus auditorija užduoda ankstesniems pranešėjams – prašo patikslinimų, komentarų apie skaidrėse rodomus duomenis ar tiesiog replikuoja iš salės.

➤ Analizuokite auditoriją.

Dalį šios užduoties jau įvykdėte, ruošdamas kalbą, bet nemažai galite nuveikti ir prieš pasirodydamas klausytojams. Jeigu esate spaudos konferencijoje, žiniasklaidos atstovų sąrašas jums daug ką pasakys – kokiomis temomis ir kokiais aspektais būsite klausiamas, kas jus provokuos, o kas kalbės į temą ir užduos gilius, sudėtingus klausimus.

REKOMENDUOJAMA LITERATŪRA

Kalbos tikslai:

Koženiauskienė 1999, 98–99.

Retorinė situacija:

Zarefsky 2011, 42–46.

Kalbos tema:

Koženiauskienė 1999, 94–98.

Zarefsky 2011, 140–147.

Strategijos pasirinkimas:

Zarefsky 2011, 459–493, Хазагеров, Лобанов 2003, 52–65.

Kalbos tezės:

Zarefsky 2011, 159–164.

Medžiagos pateikimas:

Zarefsky, 169–200.

Kalbos struktūra:

Zarefsky 258–267; 313–337.

Pradžios ir pabaigos:

Koženiauskienė 1999, 112–119, 148–153.

Koženiauskienė 2005, 90–94.

Pečiulis 2014, 139–145.

Zarefsky 2011, 280–299.

Geros kalbos bruožai:

Koženiauskienė 1999, 181–198.

RAKTAS:



Koženiauskienė 2013, 118–178.

Psichologinis retorinių figūrų poreikis:

Koženiauskienė 2005, 325–346.

KONTROLINIAI KLAUSIMAI

1. Kokie yra dažniausi viešosios kalbos tikslai?
2. Apibūdinkite svarbiausius retorinės situacijos komponentus.
3. Į kokius faktorius atsižvelgsite, kurdami kalbos strategiją?
4. Kuo skiriasi kalbos tezės nuo kalbos plano?
5. Į ką turi atsižvelgti oratorius, apdorodamas ir pateikdamas medžiagą?
6. Kokiose situacijose rinktumėtės kalbėti ne standartine kalba?
7. Kaip elgsitės, kalbos metu salėje išvydę Valstybinės kalbos inspekcijos viršininką?

UŽDUOTYS

1. Pasižiūrėkite televizijos vakaro žinias ir aprašykite visų kalbėjusių asmenų (diktorių, žurnalistų, politikų ir t. t.) kalbos tikslus. Pagrįskite savo nuomonę.
2. Aprašykite retorinę situaciją žemiau nurodytais atvejais. Į kokius jos aspektus atsižvelgtumėte jūs, ruošdamiesi kalbai?:
 - Europos auksą laimėjusios Lietuvos krepšinio rinktinės sutikimas Vilniaus miesto Rotušės aikštėje.
 - Metinė prezidento ataskaita Seime.
 - Paskaita „Šuo – žmogaus draugas“.
 - Paskaita „Maudynių upėse pavojai“.
 - Paskaita „Alkoholio reklama turi būti uždrausta“.
 - Viešoji kalba „Palaikykime mokytojų streiką!“
 - Paskaita „Skiepu nauda ir žala“.
3. Kokie retorinės situacijos faktoriai veikia žemiau aprašytoje situacijoje?

Komentaras. Keisi Čolok, jauna ir ambicinga Jungtinių Valstijų korporacijos „Par-Con Industries“ viceprezidentė, įgaliota savo darbdavio Linkolno Bartleto, pristato kruopščiai parengtą stambų verslo pasiūlymą Honkongo verslininkams. Tai vyksta 1963 metais Honkonge, „Noble House“ korporacijos patalpose.

„Direktorių tarybos posėdžių salėje įsivyravo tylą.

– Kažkas ne taip? – paklausė Keisi. – Skaičiai kalba patys už save.

Ketvertas aplink stalą sėdinčių vyrų tylėdami žvelgė į ją. Endriu Gevalanas, Linbaras Struanas, Žakas de Vilis ir Filipas Čenis – visi vidinės tarybos nariai.

„*Czui ni lo mo* visas tas moteris versle“, įdūręs akis į priešais stūksančią popierių stirtą mintyse susikeikė keturiasdešimt septynerių metų amžiaus, aukštas ir liesas, Endriu Gevalanas.

– Gal mums vertėtų pasitarti su misteriu Bartletu, – prabilo jis vis dar sutrikęs, kad tenka turėti reikalų su moterimi.

– Aš juk sakiau, kad turiu visus įgaliojimus. – Ji stengėsi kalbėti ramiai. – Esu „Par-Con industries“ sekretorė ir vykdomoji viceprezidentė, ir man patikėta su jumis derėtis. Mes tai patvirtinome raštu dar praeitą mėnesį. – Keisi vos valdėsi.

Susitikimas vyko labai sunkiai. Pradinį sutrikimą, kad verslo reikalai bus tvarkomi su moterimi, pakeitė perdėm mandagus susikaustymas. Jie laukė, kol ji pirmoji atsīsės, kol prašneks, atsīsėdo tik paprašyti, kalbėjo apie visokias smulkmenas, nenorėdami derėtis su ja kaip su verslininke. Vietoje to jie tikino, kad jų žmonoms būsiąs vienas malonumas sykiu pasivaikščioti po parduotuves, o paskui išsižiojo iš nuostabos supratę, kad jai žinomos menkiausias numatomo sandorio smulkmenos. Paprastai Keisi susidorodavo su tokiais keblumais,



bet šiandien buvo kitaip. „Viešpatie, – galvojo ji, – man turi pasisekti. Turiu rasti raktą į jų širdis“. (James Clavel, *Noble House*).

4. Sugrįžkite prie pavyzdžio apie rūkymo žalą skyriuje *Strategijos pasirinkimas* ir pasvarstykite, kokiai auditorijai (auditorijoms) tiktų kiekviena pasiūlyta strategija.
5. Parašykite tezes kiekvienai užduotyje Nr. 4 pasirinktai strategijai.
6. Parašykite tezes žemiau pasiūlytomis temomis ir pritaikykite jas kelioms skirtingoms auditorijoms:
 - Ką reikia padaryti, kad mūsų miestas taptų patrauklus? (auditorija: architektai; vaikų darželio auklėtiniai; studentai; turistai...)
 - Televizijos vaidmuo mūsų gyvenime (auditorija: penktos klasės moksleiviai; LRT darbuotojai; civilinės saugos departamento darbuotojai).
 - Karo tarnyba turi tapti privaloma (auditorija: dvyliktos klasės moksleiviai; Seimo nariai; pensininkai; lytinės mažumos; pacifistai).
7. Jūs ką tik susižavėjote veganizmu ir norite kuo daugiau žmonių įtikinti žengti šiuo keliu. Sukurkite strategijas ir parašykite kalbos tezes, kai auditorija: a) jaunesniųjų kursų studentai, b) medikai, c) skerdyklos darbuotojai.
8. Parenkite kalbos juodrašį (tezės – tema – jungtys) ir prieš auditoriją pasakykite 7–10 minučių kalbą šiomis temomis:
 - Marsiečių sutikimo kalba.
 - Viešas atsiprašymas (ištepliojote Vilniaus senamiesčio sienas grafičiais).
 - Padėkos kalba Lietuvos mokslo premijos gavimo proga.
 - Lietuvos kariuomenės savanorių verbavimo kalba.
 - Naujo produkto pristatymas (užduotis dviems asmenims).
 - Kalba, skatinanti lankyti retorikos pratybas.
 - Gido kalba „Pasivaikščiavimas po Filologijos fakultetą“. Pageidautinos skaidrės, galima parodyti savos kūrybos nuotraukas.
9. Pagal Hovardo Gardnerio septynių intelektų teoriją skiriamas verbalinis, loginis-matematinis, erdvinis-vizualinis, muzikinis-ritminis, kinestetinis (judesio), bendravimo ir vidinis-asmenybinis intelektas. Skaitydami tekstą, kiekvieno intelekto atstovai yra pagaulesni, t. y. stipriau reaguoja į atitinkamos srities žodžius: digitalai (loginis-matematinis intelektas) – į skaičius ir abstrakčias sąvokas, vizualai – į vaizdą piešiančius žodžius, kinestetikai – į judesio ir t. t. Parašykite keturis meilės laiškus, adresuotus vaikinui ar merginai (priklausomai nuo jūsų lyties ar orientacijos). Jūsų jausmo objektas yra:
 - a) vizualas,
 - b) audialas (muzika, ritmas),
 - c) kinestetikas,
 - d) digitalas (logikas).
10. Perskaitykite A. Čechovo sceną-monologą „Apie tabako žalą“³³ ir nurodykite, kokias oratorystės klaidas padarė lektorius:

– Malonios ponios ir tam tikru atžvilgiu malonūs ponai. Mano žmonai buvo pasiūlyta, kad aš čia labdaros tikslais paskaityčiau kokią nors populiarią paskaitą. Ką gi! Paskaitą tai paskaitą – man visiškai tas pats. Aš, žinoma, ne profesorius ir mokslinių laipsnių neturiu, bet vis dėlto štai jau 30 metų be paliovos, net, galima sakyti, kenkdamas savo sveikatai ir taip toliau, nagrinėju tikrai mokslinio pobūdžio klausimus, mąstau ir net kartais rašau, įsivaizduokite, mokslinius straipsnius, tai yra ne visai mokslinius, bet šiaip, atleiskite už pasakymą, lyg ir mokslinius. Tarp kitko, pastarosiomis dienomis parašiau milžinišką straipsnį, kurio pavadinimas „Apie kai kurių vabzdžių žalą“. Dukterims labai patiko, ypač apie blakes, o aš perskaičiau ir suplėšiau. Juk vis dėlto, ką ir berašytum, be persiškų miltelių³⁴ neapsieisi. Pas mus net fortepijone blakės...

³³ Vertė B. Pečiokaitė. Vertimo kalba taisyta.

³⁴ Vabzdžius atbaidanti priemonė – džiovinto augalo *Pyrethrum roseum* milteliai.



Šios dienos paskaitos objektu pasirinkau, taip sakant, žalą, kurią kelia žmonijai tabako vartojimas. Aš pats rūkau, bet mano žmona liepė skaityti šiandien apie tabako žalą, ir, vadinasi, nėra čia ko kalbėti. Apie tabaką tai apie tabaką – man visai tas pats, o jums, malonūs ponai, siūlau šios mano paskaitos išklaudyti su deramu rimtumu, kad ko nors nenutiktų. Ką baugina sausa mokslinė paskaita, kam nepatinka, tas gali nesiklausyti ir išeiti. Ypač prašau čia esančiųjų ponų gydytojų dėmesio, nes jie gali iš mano paskaitos pasisemti daug naudingų žinių, nes tabakas, nepaisant žalingo veikimo, vartojamas ir medicinoje. Pavyzdžiui, jeigu įkišime musę į tabakinę, ji nustips, greičiausiai, dėl nervų sutrikimo. Tabakas yra, iš esmės, augalas... Kai skaitau paskaitą, paprastai mirkčioju dešiniąja akimi, bet jūs nekreipkite dėmesio; tai iš susijaudinimo. Aš apskritai esu labai nervingas žmogus, o mirksėti pradėjau 1889 metų rugsėjo 13 dieną, tą pačią, kai mano žmonai gimė, tam tikru būdu, ketvirtoji duktė Varvara. Visos mano dukterys gimė 13-ją dieną. Tarp kita ko, kadangi laiko nedaug, nenukrypsime nuo paskaitos temos. Turiu jums pastebėti, kad mano žmona vadovauja muzikos mokyklai ir privačiam pensionui, tai yra, ne visai pensionui, o šiaip kažkam panašaus...



V. Kalbos sakymas

Kalbos sakymas – svarbiausia oratorystės meno dalis, kai dar galima išgelbėti vidutiniškai parengtą kalbą arba sužlugdyti nepriekaištingai parašytą. Demostenas į klausimą, kas svarbiausia iškalbos mene, atsakęs: „Pirma – kalbėjimas, antra – kalbėjimas, trečia – kalbėjimas“.

Oratorius yra ne tas, kuris kalbas rašo, o tas, kuris jas pasako, kitaip tariant, paverčia kalbėjimu. Ir ne tik juo, nes dar pasitelkiame gestus, naudojamės vaizdinėmis priemonėmis. Visa tai irgi apima **retorinio kalbėjimo** sąvoką.

Pasirašyta kalba ir kalba, sakoma prieš auditoriją, yra ne tas pats. Kai oratorius stoja prieš klausytojus, vyksta svarbi transformacija: raidės virsta garsais, tekstas – kalbėjimu. O svarbiausia – prasideda bendravimas su auditorija. Ir čia savo kailiu pajuntame, kaip svarbu ne vien, **ką** kalbame, bet ir **kaip** kalbame.

Kalbos sakymo būdai

Retorikos moksle paprastai skiriami keturi kalbos sakymo būdai: improvizacija (eksromptas), kalbėjimas iš atminties, skaitymas, laisvasis kalbėjimas,

Improvizacija

Reikia trijų savaitių, kad paruoštum gerą kalbą eksromptu.
Markas Tvenas

Improvizacija – tikrai rizikingas sumanymas. Jungtinių Amerikos Valstijų televizijos pokalbių šou žvaigždė Laris Kingas pataria vengti eksromptų, nes, kalbėdamas be išankstinių tezių ar plano, nukrypsite nuo temos, užtęsite ir galų gale paliksite prastą įspūdį.

Teisingai sakoma, kad geriausia yra parengta improvizacija. Bet, kaip rašė Kurtas Vonnegutas, gyvenime nutinka visokių dalykų. Štai bendradarbiai jau susirinko aplink droviai iškaitusią jubiliatę, rankose gėlės ir dovanėlės, skyriaus vadovas atsisuka į jus ir sako: „O dabar Bernardas pasakys sveikinimo kalbą!“ Arba prieš kalbą manėte, kad jus pristatys, bet prisistatyti tenka pačiam. Improvizuoti verčia ir mokslo pasaulyje nereta situacija: ankstesni kalbėtojai buvo labai šnekūs, jūs – paskutinis pranešėjas prieš pietų pertrauką. Auditorijos dėmesys silpsta, todėl turite trumpinti savo kalbą – „nukarpyti“ ne tokias svarbias kalbos dalis, atsisakyti dalies argumentų, iliustracijų ir pan.

Improvizacija dažniausiai kuriama taip: kai reikia staiga sukurti kalbą, iš atminties greituoju būdu traukiami panašiose situacijose girdėti ar sakyti fragmentai ir klijuojami, pritaikant dabartinei situacijai.

Improvizuotoje kalboje lengva nukrypti į šonines temas. Kontroliuokite save, nes pagrindinės temos aiškinimas gali užgriebti dar vieną susijusią mintį, toji – kitą, ir galų gale pamiršite, ko čia susirinkote. Kadaisė mūsų mokykloje paskaitą skaitė garsus to meto lituanistas. Pradėjęs kalbą nuo didžiojo lietuvių kalbos žodyno, jis kryo vis tolyn ir tolyn, kol baigė pasakojimu apie tai, kokie aukšti atrodo Kaukazo kalnai, kai esi tarpeklyje.

Jei pamiršote, apie ką kalbėjote

Ką daryti, jeigu, tarkime, auditorijos klausimas jus nukreipė į šalį, pradėjote plačiai žerti gyvenimo išmintį ir pamiršote, į kurią kalbos vietą grįžti. Padėtis tikrai kebli, bet galite išsigelbėti, kai esate daug vyresnis už klausytojus (dažniausiai tada ir ištinka kalbamoji bėda) arba jus ir auditoriją skiria didelė hierarchinė distancija. Jūs tiesiog imkite ir paklauskite: „Taigi, mielieji, apie ką aš kalbėjau prieš išgirdamas šį klausimą?“. Išgirdę pasufleravimą, maloniai nusišypsokite, tarsi pagirdami už puikiai atliktą darbą, ir tęskite temą. Bet jeigu niekas neprisimena ar šiaip tyli, jūs garsiai pasipiktinate, kad auditorija nedėmesinga ir kad jūs nenusiteikęs aušinti burnos dėl tokių žmonių.



Kvintilianas, kalbėjimui eksromptu (*ex tempore*) skyręs visą *Institutio oratoria* dešimtos knygos dalį, pataria šnekėti lėtai, pratįsai, kad mintys neaplenktų žodžių, kad kalbėjimas atrodytų kaip mąstymo procesas.

Kalbos išmokimas

Prisiminti pakanka vis mažiau ir mažiau. Prieš šimtus metų išsilavinęs žmogus buvo tas, kuris galėjo atmintinai cituoti garsių autorių ištraukas; dabar visus tekstus galime susirasti internete, atsiminti nėra reikalo. Prieš keliasdešimt metų mokykloje mokėmės dešimtis eilėraščių, o dabar mokyklos programa tereikalauja net su prozos kūriniais susipažinti tik fragmentiškai. Dar prieš keliolika metų be vargo prisimindavome daugybę telefono numerių, o dabar ar visi prisimename savąjį?

Geriau įsimenamas teiginys, išgirstas du kartus.
Geriau įsimenamas teiginys, išgirstas du kartus.

Nors retorikai skirtuose tekstuose ne sykį aptiksite nuomonę, kad šiais laikais parašytos kalbės mokymasis atmintinai tapo nepopuliarus nuo XIX amžiaus ir pan., esama situacijų, kai tekstą nori nenori reikia išmokyti. Pavyzdžiui: a) kalbate prieš kamerą ir neturite galimybės naudotis tekstu, b) esate scenoje, į jus tvieskia galingi prožektoriai, c) kalbate Dainų šventės atidaryme.

Mechaniškai iškalti ilgesnį tekstą pavojinga, nes, pamiršę bent vieną žodį, galite pamesti minties eigą. Prisimenu mokyklos laikus, kai viena fizikos mokslui ne itin gabi mūsų laidūs mokinė stengdavosi atmintinai iškalti naują temą, o puikius sadizmo duomenis turintis fizikos mokytojas su pasitenkinimu išnaudodavo šią silpnę, staiga užduodamas verčiantį susimąstyti klausimą. Mergina sutrikdavo ir nebežinodavo, ką sakyti, visas jos pasakojimas žlugdavo. Kitas pavojus, tykantis iš atminties kalbančio oratoriaus – nenatūrali kalbėsena, deklamavimo intonacijos.

Jeigu vis dėlto tenka mokytis kalbą atmintinai, parepetuokite ją prieš veidrodį. Taip ne tik įgusite kalbėti iš atminties, bet ir patobulinsite judesius bei pratinsitės prie akių kontakto. Be to, juk taip smagu šnekėtis su protingu žmogumi... Pasitikėjimo jums suteiks laurų vainikas, kurį nupiešite ant veidrodžio šiek tiek aukščiau savo galvos.

Štai smagi istorija, kuria norime iliustruoti, kaip eksromptas gali papildyti minitinai išminktą kalbą.

Kai Maksui Plankui įteikė Nobelio premiją, jis gavo gausybę kvietimų skaityti viešąsias paskaitas Vokietijoje. Kiekvieną kartą paskaitos tekstas būdavo tas pats, ir Planko vairuotojas, kuris kaskart sėdėdavo salėje, išmoko kalbą atmintinai. Vieną gražią dieną jis pasigyrė savo keleiviui, kad galėtų išpyškinti visą paskaitą vietoje Planko. Kvantinės teorijos tėvui ši mintis pasirodė patraukli, ir Miunchene į tribūną išėjo atitinkamai apsirengęs vairuotojas (verta priminti, kad veiksmas vyko XX amžiaus antro dešimtmečio pabaigoje, kai nebuvo televizijos, o spaudos fotografijų aukso amžius prasidėjo tik ketvirto dešimtmečio pradžioje). Po labai sėkmingos kalbos pasigirdo klausimas iš salės. Kalbėtojas labai nusistebėjo, kad tokiam „progresyviame“ mieste kaip Miunchenas išgirsta tokių banalių klausimų ir pareiškė, kad į juos gali atsakyti net jo vairuotojas.

Teisybė, ši istorija nėra patikimai paliudyta, ji turi nemažai klonų.

Dar geriau repetuoti kalbą prieš gyvus klausytojus – namie, darbe. Jau minėtasis Laris Kingas pataria kalbėtis su naminiais gyvūnais – šunimis, katėmis, paukščiais, kurie tikrai neužduos netinkamų klausimų ir išklausys jūsų kalbą nesyk nepertraukę.

Verta kalbą pasikartoti mintyse dėmesį blaškančioje aplinkoje – vairuojant automobilį, triukšmingoje patalpoje ar viešajame transporte.

Kai kurie retorikos meistrai rekomenduoja mintyse pasakyti visus kalbos teiginius, argumentus nuo pabaigos iki pradžios. Taip geriau įsidėmėsite teksto struktūrą ir reikšminius ryšius.



Skaitymas

Oratorius – kaip gyvai dainuojantis dainininkas, o teksto skaitytojas – žiopčiotojas pagal fonogramą. Teksto skaitymas nėra rekomenduojamas viešojo kalbėjimo būdas. Kas nuolat skaito, galbūt yra puikus lektorius, bet tikrai ne geras oratorius. Klausytojai laukia laisvo kalbėjimo ir gimstančios minties, jie nori gyvo kontakto su oratoriumi, o perskaityti tekstą gali ir patys. Auditorija nori būti įtikinta (pakartokime visi sykiu: „retorika – įtikinimo menas“), o skaitymas retai kada išpildys tokius lūkesčius.

Teksto skaitymas gali liudyti oratoriaus baimę suklysti, silpną jo atmintį arba atmetiną požiūrį į savo vaidmenį. Baimė pademonstruoti menkus kalbėjimo įgūdžius – stabčioti, kartoti žodžius ar padaryti *lapsus linguae* – gali atrodyti gana pagrįsta, bet patikėkite – klausytojai visa tai mielai jums atleis, jeigu tik atsiplėšite nuo teksto. Ypač tokioje situacijoje – atsinešate diiiiidelį pluoštą popierių, dedate ant tribūnos, veidai auditorijoje jau tįsta, visi ruošiasi apatijai ir miegui, bet staiga – staigmena! Jūs nė nepažvelgiate į savo popierius ir pradodate kalbėti. Kartais įteikite pasauliui tokią dovaną!

Lapsus linguae – kalbėjimo apsirikimas, „liežuvio susipynimas“.

Toks pat apsirikimas rašto kalboje vadinamas *lapsus calami* („plunksnos klaida“)

Bet esama retorinių situacijų, kai be skaitymo neapsieisite, pavyzdžiui, televizijos laidoje skaitote telesufleryje bėgančias eilutes; skaitomi dokumentai, kuriuose neleistinos klaidos – oficialūs raštai jų įteikimo momentu, priesaikos tekstas, protokolai.

Sovietų Sąjungos komunistų partijos generalinis sekretorius Leonidas Brežnevas visas kalbas tik skaitydavo. Ir štai jis pradeda lėtai skaityti: „O... o... o... o...“. Čia prie jo pribėga kalbų rašytojas ir sako: „Leonidai Iljičiau, čia ne „O“, čia olimpiados simbolis“.

Jeigu pasirinkote viešąją kalbą skaityti, darykite tai gerai.

Pirmiausia, skaitomas tekstas turi būti patogioje vietoje. Jeigu stovite tribūnoje, rūpesčių nekils, bet jeigu teks laikyti tekstą rankoje, galite turėti bėdų: lapai sprūsta ir krinta ant pakyls, jūs pasilenkęs juos graibstote ir trumpam dingstate iš toliau sėdinčios auditorijos akių; neduok Dieve, pro langą papučia vėjas... Tokiu atveju rekomenduoju tekstą įsidėti į aplanką kietais viršeliais. Čia tilps ir jūsų kalba, ir įteikiami apdovanojimo raštai, ir visa kita.

Antra, tekstas turi būti lengvai įskaitomas – tinkamai apšviestas, ne per mažo šrifto. Jeigu skaitysite tik tam tikras teksto ištraukas, iš anksto pasižymėkite reikiamas teksto vietas lipniais lapukais, pasibraukdami reikiamas vietas paraštėse. Tas pats taikytina ir planšetės ekrane skaitomam tekstui, kurį galite iš anksto pajuodinti, paženklinti spalvotu fonu ir t. t.

Jeigu skaitote laikydami tekstą rankose, nepamirškite, kad visa auditorija turi matyti jūsų veidą. Kuo daugiau akių kontakto su auditorija! Dar iš studijų laikų prisimename dėstytojus, kurie įknibdavo nosimi į užrašus ir nepakeldavo galvos iki paskaitos pabaigos (o paskui studentai atsiliepiamuose rašo: „turi nuostabu talenta uzmigdyti per maziausius laiko resursus. kad ir kiek stengdavausi uzsnusdavau vidutiniskai per pirmas 15min, nors siaip demesio sutrikimu nesiskundžiu³⁵“). Žinoma, tai nereiskia prasto paskaitos turinio (taip skaitydavo Vincas Mykolaitis-Putinas ir Balys Sruoga), bet visiškai nedera su iškalbos menu. Geras oratorius mato ir tekstą, ir klausytojus, dažnai pakelia galvą nuo teksto ir prasmingu žvilgsniu nužvelgia klausytojus, kiekvieną sykį bent daliai auditorijos leisdamas pajusti, jog žvilgsnis ir mintis buvo pasiūsta asmeniškai jiems. Klausytojai turi jausti, kad jūs ne tik skaitote, bet šnekatės su jais. Kartais akių kontaktas turėtų būti skirtas ne salei, o vienam asmeniui, pavyzdžiui, jubiliatui arba tam, kam tuoj pat bus teikiamas apdovanojimas.

³⁵ Kalba netaisyta.



Esminis dalykas – žvelgiant klausytojams į akis, kalbėjimas turi nenutrūkti, o tai neįmanoma be gebėjimo greitai perskaityti tolesnį teksto fragmentą. Vieni kalbėtojai tokį įgūdį įgyja labai greitai, o kitiems pririekia laiko ir pastangų. Kodėl? Tai priklauso nuo skaitymo įpročių, nes vieni žmonės skaito tekstą paraidžiui, o kiti tarsi griebia didesniais blokais, ryte rydami išsisas pastraipas.

Oratorystės mokymo medžiagoje galima rasti patarimų skaityti tekstą ne pažodžiui, bet skaitant jį modifikuoti, pavyzdžiui, užbėgus akimis į priekį ir pamačius, kad sakinytis labai ilgas, iš karto jį skaidyti trumpesniais sakiniais, tekstą perpasakoti savais žodžiais. Mėginti galima, bet rizikinga, nes tai reikalauja gerų teksto matymo įgūdžių ir labai lengva padaryti klaidą. Taip nutiko vienai lietuvių diktorei, kuri, persakydama žinias savais žodžiais, vietoje „likvidžių bankų“ sąrašo pateikė „likviduojamų bankų“ sąrašą.

Kaip pagyvinti teksto skaitymą.

Jeigu tekste įterpta ilga citata, prieš ją pakelkite akis nuo teksto ir kreipkitės į auditoriją: „Štai ištrauka iš Kristijono Donelaičio dienoraščio. Paklausykite, kaip įdomiai rašo didysis klasikas...“. Prieš duomenų pateikimą įterpkite: „O dabar pateiksiu šiek tiek duomenų apie...“

Kai kurių tekstų garsiai skaityti kategoriškai negalima – tai skaidrės (daugiau apie tai žr. Vaizdinės priemonės, p. 79).

Turbūt gera skaitymo įgūdžių ugdymo užduotis turėtų būti karaokė? Nežinau, pamėginkite patys.

Laisvasis kalbėjimas

Tai kalbėjimo būdas, kai oratorius yra gerai apmąstęs savo kalbą, sukūręs jos tezes, planą, svarbiausias jungtis, pavyzdžius ir kitus svarbiausius kalbos elementus. Tokia kalba yra laisvesnė, išraiškingesnė, nes atmintinai išmoktas tekstas yra tarsi įkalintas narve ir tame pačiame narve uždaro oratorių, o štai tezės tampa tvirtomis teksto atramomis, aplink kurias galite laisvai manevruoti. Įsivaizduokite savo kalbą kaip rožinį, kurio kiekvienas karoliukas – esminis žodis arba tezė. Suėmėte vieną karoliuką – pačiupote ir plėtojate mintį, Vaizduotėje ant kiekvieno karoliuko užrašykite esminę mintį, tezę ir tada, tardami vieną sakinį, mintyse matykite tolesnį esminį žodį ir, nuosekliai perėję prie naujos minties, pajuskite laisvę ir išsakykite mintį įvairiais būdais.

Balsas

*Tarties galima pasimokyti iš aktorių.
Kvintilianas, Institutio oratoria, I knyga, 10 skyrius.*

Balsas – svarbiausias oratoriaus instrumentas, todėl juo dera tinkamai naudotis. Jeigu jūsų balsas iš prigimties gražus kaip Marijaus Žiedo ar Ingos Valinskienės, tai jums pasisekė, o jeigu ne toks gražus, ką gi, pasisekė mažiau...

Klausytojams skirti mūsų žodžiai turi būti aiškiai tariami ir gerai girdimi, kalbėjimo tempas nei per greitas, nei per lėtas, tinkamose vietose daromos pauzės, balsas gerai moduluotas ir įtikinamas. Garsumas, diktija, intonavimas kuria kalbos išraiškingumą. Tai jau yra įtikinimo – svarbiausio retorikos tikslo – pagrindas.

Beje, balsas yra labai jautrus instrumentas. Peršalę užkimstate, susijaudinę mikčiojate arba balsas ima drebėti, daug ir įtemptai kalbėję užkimstate. Kai atsiduriate prieš auditoriją, nedideli trūkumai, kartais nelabai pastebimi kasdienybėje, tampa matomi ir ima trukdyti.

Kalbos tembras yra balso spalva. Ausiai maloniausias vyriškas baritoninis tembras, moterų – altas. Paprastai klausytojus vargina aukšto tembro balsas, ypač kai kalbėtojas turi blogą įprotį dar paaukštinti balsą kiekvieno sakinio pabaigoje. Kalbančiųjų pakeltu tonu balsas ilgainiui tampa nemaloniai spigus. Dirbtinai



žeminti ar aukštinti balso negalima, jį galima lavinti tik savo tembro ribose, tam skirti dainavimo mokyklose išstobulinti balso formavimo pratimai ir rūkymas.

Žmogus girdi savo balsą kitaip, negu aplinkiniai. Netikite – įrašykite savo kalbą į diktofoną ir pasiklausykite. Jeigu tai pirmas kartas – nustebsite, kad jis skamba kitaip, negu manėte.

Kvėpavimas

Kvėpavimas – tai gyvybė. Įkvėpdami deguonies gauname energijos, o kalbėdami auditorijai perteikiame oratoriaus energiją.

Taisyklingo kvėpavimo mokymuisi daug dėmesio skiria dainininkai ir aktoriai, tai svarbu ir oratoriui, nes ilgas sakinyš išsiurbia plaučių oro atsargas, viduryje frazės tenka nei iš šio nei iš to stabtelėti ir įkvėpti. Tai blogai, nes jūsų tikslas – įkvėpti tik tose vietose, kur pauzės reikalauja pati teksto struktūra – po sakinio pabaigos, sąmoningai daromose pauzėse...

Esama žmonių, puikiai įvaldžiusių nenutrūkstamo kvėpavimo techniką. Saksofonininkas Kenny G (tikrasis vardas Kenneth Bruce Gorelick) koncertuose demonstruoja įgūdį kelias minutes be perstojo pūsti saksofoną (jo pasiektas Guinnesso rekordas – 45 minutės 47 sekundės). Tai padaroma įkvepiant orą per nosį ir tuo pačiu metu išpučiant per burną. Tai įspūdinga, bet iki šiol nesu sutikęs oratoriaus, mokančio taip kvėpuoti kalbėjimo metu.

Oratoriaus, kaip ir dainininko, kvėpavimas turėtų būti gilus, o ne paviršinis. Įsivaizduokite, kad uostote kvėpalus arba įkvepiate gėlių aromato ir trumpam sulaikykite orą plaučiuose.

Kvėpuoti reikia negarsiai ir pageidautina per nosį, mes turime įkvėpti, o ne gaudyti orą. Tylus kvėpavimas ypač aktualus šnekant per mikrofoną, reaguojantį į kiekvieną šniokštelėjimą.

Reginą Jokubauskaitę Lietuvos televizijos žiūrovai daug metų pažino kaip nuolatinę „Panoramos“ laidos diktorę. Tobula tartis, aiški dikcija, malonus tembras, tolygi intonacija buvo labai svarbios priežastys pasiūlyti Reginai Jokubauskaitei tapti vienu iš keturių balsų, įamžintų lietuvių šnekos sintetizatoriuje* (kiti balsai – Vlado Bagdono, Aistės Diržiūtės ir Edvardo Kubiliaus). Bendrų darbų metu Regina papasakojo apie jai naują patirtį – kino filmų įgarsinimą. Viename iš epizodų ji įgarsino aktorę, kuri kalba pasilenkusi prie lignonio. Garso režisierius kaip mat nutraukė pirmąjį bandymą. „Netinka – sakė jis. – Juk matote, kaip kilnojasi aktorės krūtinė, vadinasi, žiūrovas turi girdėti alsavimą“. Bet iš pradžių Reginai nebuvo lengva. „Per dešimtis metų kalbėjimo prieš jautrų mikrofoną įpratau įkvėpti be garso ir atsisakyti savikontrolės buvo sunku“.

* Lietuvių šnekos sintetizatorių 2013–15 metais sukūrė Vilniaus universiteto docento Pijaus Kasparaičio vadovaujama grupė, finansuojama Europos Sąjungos Struktūrinių fondų projekto „Lietuvių šneka valdomos paslaugos (LIEPA)“ lėšomis (projekto vadovas prof. Laimutis Adolfas Telksnys). Daugiau žr. www.raštija.lt.

Sakinių ir pastraipų ilgis turi atitikti jūsų kvėpavimą. Jeigu rašote kalbą pats sau, perskaite ją įprastu tempu suprasite, ar sakinių ilgis ir struktūra jums patogūs.

Silpno balso kalbėtojai, norėdami būti girdimi, išsikvoja įkvėpto oro atsargas su keliais pirmaisiais žodžiais, iškvėpdami plačiu, atviru oro srautu. Bet tai ne išeitis – reikia įtempti kalbos padargus, ir išsyk tapsite girdimesni.

Kvėpavimo pratimų rasite pratimuose skyriaus pabaigoje.

Garsumas

Bet kuri viešoji kalba turi būti išgirsta, todėl jūsų balsas turi pasiekti ir tolimiausius auditorijos kampelius. Negana, to, tylų kalbėjimą auditorija gali suprasti kaip drovėjimąsi, nepasitikėjimą (nors kartais dėl šių priežasčių kaip tik kalbama per garsiai).



Kaip suvokti, ar kalbate tinkamu garsumu? Pagal klausytojų reakciją – rodomus ženklus, kūno kalbą (palinksta į priekį, pasuka šonu galvą, prisideda plaštaką prie ausies) ar tiesiog prašymą kalbėti garsiau.

Nereikia piktnaudžiauti stipriu balsu. Sykį, teisėjaudamas jaunųjų teisininkų kalbos konkurse, klausiausi Vilniaus universiteto studento, turinčio itin stiprų balsą. Neatsižvelgdamas į gerą patalpos akustiką ir nedidelį atstumą iki klausytojų (bent jau teisėjų), jis taip visa jėga grojo gamtos jam dovanotais vargonais, kad kilo noras persėsti kur nors toliau. Negana to, būsimasis teisininkas kalbėjo gerai nustatytu balsu, todėl jo balso aidėjimas buvo dar efektyvesnis. Jaučiausi tarsi dalyvaudamas Jungtinėje Karalystėje rengiamame balso stiprumo konkurse, kuriame laimi jūrininkas, pratęs susišūkauti su giminaičiais iš gretimos salos.

Istorija žino labai stipraus balso pavyzdžių. Žymiausias XIX a. pabaigos tenoras Frančesko Tamanjo (Francesco Tamagno, 1850–1905) balsu suaižydavęs stiklą.

Pastangos ilgesnį laiką kalbėti garsiau nei įprasta paprastai būna bevaisės. Turbūt ne vienas prisimenate situaciją, kai auditorijoje pasigirsta šūksniai „garsiau!“, kalbėtojas sustiprina balsą, bet po keliolikos ar keliasdešimties sekundžių vėl grįžta prie jam įprasto garsumo.

Ką daryti, jeigu balso stiprumas nepakankamas? Kalbėkite lėčiau. Labiau įtempkite balso stygas (nustatytas balsas). Artikuliuodamas plačiau praverkite burną. Geriau girdima raiški, švari dikcija. O gal kartais pakaks priėti arčiau prie klausytojų. Jeigu nesate tikras, ar jus gerai girdi toliausiai esantys klausytojai, kalbėkite pakėlęs galvą, tarsi siūsdamas garsą virš auditorijos galvų. Jokiu būdu nekalbėkite priekinėms eilėms, nes salės gale bus girdimas tik murmėjimas.

Mikrofonas

Kol nebuvo sukurtos garso stiprinimo priemonės, viešosios kalbos garsumas buvo tiesiogiai proporcingas patalpos ir auditorijos dydžiui. Dabar balso stygų ir plaučių pajėgumo trūkumas kompensuojamas techninėmis priemonėmis. Garso stiprinimas tapo išsigelbėjimu silpniesiems oratoriams, kuriems nebereikia, kaip Demosteniui, vaikščioti palei jūrą ir mokyti balsu perrėkti bangų mūšą, be to, kalbėdami į mikrofoną sau įprastu garsumu (tokia ir yra mikrofono paskirtis), galite suteikti balsui daugiau atspalvių.

Kalbėdami su mikrofonu, turite įvertinti jo technines savybes.

Pirmoji charakteristika – akustinis nuotolis, t. y. atstumas, kuriuo „pagaunamas garsas“. Tribūnoje įtaisyti mikrofonai paprastai turi didesnę akustinį nuotolį, o rankoje laikomą mikrofoną dažnai tenka laikyti kelis centimetrus nuo burnos. Didelio nuotolio mikrofonai turi klastingą savybę pagauti neplanuotus užsimiršusio kalbėtojo žodžius ir garsus. Kaimynui tyliai tariamus žodžius gali išgirsti visa salė³⁶, o netoli mikrofono laikomų delnų pliaukšėjimas nustelbs visos salės plojumus.

Dar viena oratoriui svarbi mikrofono charakteristika – kryptingumas. Vieni jų gerai gauda garsą plačiu kampu, o kiti būna ryškaus kryptingumo. Pirmieji tinka, jeigu vienu mikrofonu naudojasi keli kalbėtojai, tarkime, sėdintys aplink stalą. Siaurakryptio mikrofono privalumas – jis menkai reaguoja ar visai nereaguoja į pašalinius garsus, esančius už jo krypties kampo.

Dažna kalbėtojo klaida – laikyti rankoje siaurakryptį mikrofoną vertikaliai, tada mikrofonas „neima“ garso, ir kalbėtojo balsas skamba per silpnai, girdisi triukšmai. Mikrofoną reikia laikyti kaip trimitininkui trimitą – ašis turi būti nukreipta į jūsų burną. Kai sukātės į šoną, ranka su mikrofonu juda kartu; pakeliate galvą – mikrofonas irgi kyla. Kitaip garsas sklis ne į mikrofoną, ir auditorija girdės tik blankų jūsų balso šešėlį.

Katedroje pritvirtintas mikrofonas gali reaguoti į jūsų judesius – brūkščiojimą per katedros paviršių, užrašų šlaminimą, trinksėjimą delnu.

Derėtų nepamiršti, kad mikrofonas puikiai išryškina ir kai kurias nepageidautinas jūsų kalbėjimo savybes – triukšmingą įkvėpimą, stiprų aspiravimą, ypač priebalsių „p“, „s“.

³⁶ Pasiklausykite, kaip Rusijos užsienio reikalų ministras pamiršo apie mikrofono galimybes: <https://www.youtube.com/watch?v=WdnEx13C904>.



Jeigu turite galimybę, išmėginkite mikrofoną dar prieš kalbos pradžia. Jeigu negalite to padaryti, stebėkite ankstesnius kalbėtojus – kokių stiprumu, atstumu iki mikrofono ir kampu jie kalba. Kalbos pradžia „Ar jūs girdite mane?“ tikrai nėra retorikos siekiamybė.

Tempas

Kalbėjimo tempas yra svarbi retorinė priemonė, poveikio būdas, todėl turėtų būti patogus ir kalbėtojui, ir klausytojams. Greitas kalbėjimas perteikia stiprias emocijas, įaudrina minią. Lėtesnis kalbėjimas paprastai skamba svariiau, taip mes pabrėžiame reikšmingas mintis, kviečiame klausytojus atkreipti dėmesį į kiekvieną žodį.

Problemų gali sukelti tai, kad kalbėjimo tempas labai priklauso nuo asmenybės bruožų, todėl sunkiai valdomas. Flegmatikas šnekės lėtai, sangvinikas mals greitai. Jeigu jūsų kalbėjimo tempas per greitas, stenkitės kalbėti lėčiau. Jeigu kalbate labai lėtai, vargu ar taip lengvai pereisite prie greitesnio tempo.

Viešosios kalbos tempas priklauso nuo kelių aplinkybių.

Kalbos tema. Iškilmingomis progomis neskubame, patetiškose vietose sulėtiname dar labiau. O karinga, uždeganti kalba bus sakoma greičiau. Kiekvieną vakarą, klausydamiesi žinių, girdime, kad sporto komentatoriai kalba daug sparčiau.

Patalpa. Jei tenka kalbėti skliautuotose salėse (rūmuose, bažnyčiose ir t. t.), patartina retinti žodžius, tarti juos lėčiau, nes balsas rezonuoja. Lėčiau kalbėkite didelėje auditorijoje (ypač salėje), nes aidas šiek tiek užgožia kalbėtojo žodžius, ir stadione.

Tradicijos, regionas. Įprasta, kad Pietuose kalbama greičiau, o Šiaurėje – lėčiau (palyginkite kalbantį suomį ir italą). Prancūzai per tą patį laiką ištaria kelis kartus daugiau garsų, negu maoriai. Aukštesnes pareigas užimantis, garbingesnis asmuo kalba lėčiau, su ilgesnėmis pauzėmis (juk nebijo, kad kas nors jį pertrauks), o žemesnes pareigas, pavaldinys – greičiau. Bet esu linkęs manyti, kad individualus temperamentas nulemia daugiau, negu regionas ar tradicija.

Teksto akcentai. Svarbiose, sunkiau suvokiamose, įsimintinosose vietose kalbą sulėtiname, kad auditorija spėtų pajusti jūsų žodžių svarumą arba spėtų suvokti informaciją. Svarbu ne pats tempas, nes klausytojai spėja išgirsti žodžius, bet laikas, skirtas pasakyti informacijai suvokti. Todėl sparčiai kalbantis žmogus turėtų daryti ilgesnes pauzes.

Dar labiau turite reguliuoti kalbėjimo tempą, kai rodote skaidres, kitus duomenis. Pasirinkite tokį tempą, kad klausytojai spėtų suvokti informaciją, stebėkite žmonių reakciją. Kartais verta padaryti ilgokas pauzes, kol pamatysite, kad dauguma jau viską suprato, ir galima tęsti kalbą.

Esama sričių, artimų retorikai, kuriose pageidaujama tam tikra kalbėjimo sparta. Turiu galvoje radijo ir televizijos diktorių pateikiamos informacijos greitį. Vilniaus universiteto matematikos ir informatikos fakulteto docento Pijaus Kasparaičio (lietuvių šnekos sintezatoriaus kūrėjo) duomenimis, lietuvių radijo ir televizijos diktoriai kalba tokiu tempu:

	Žodžiai per minutę
Marijus Žiedas	149,79
Laima Kybartienė	124,62
Regina Jokubauskaitė	153,45
Aistė Diržiūtė	121,36
Edvardas Kubilius	147,51
Vladas Bagdonas	138,34

Kai kurie žmonės geba kalbėti nepaprastai greitai, bet aiškiai artikuliuodami kiekvieną žodelį. Taip per paskaitas kalbėdavo šviesaus atminimo etnologas Norbertas Vėlius, kulkosvaidžio greitumu berdamas faktus ir mintis. Būdavo tiesiog nuostabu klausytis, kaip jam nė sykiu nesusipina liežuvis, kaip aktyviai ir ryškiai



intonuojamas kiekvienas skiemuo, ir kaip jo kalbos padargai atlaiko pusantros valandos tokio intensyvaus nepaliaujamo darbo. Deja, tokia Dievo dovana džiaugiasi ne kiekvienas, ir jeigu kalbėdamas užsikertate, ryjate galūnes ir sakinių pabaigas, tai tikrai šnekate per greitai. Jeigu kalbate lėtokai, o mėgindamas paskubėti kliūvate, pinasi liežuvis, artikuliacija darosi neaiški, pasitreniruokite kartodamas greitakalbes, išmėginkite pratimus šio skyriaus pabaigoje.

Galų gale, įvairovė – taip pat ir kalbėjimo tempo – džiugina klausytojus, todėl nebijokite jo keisti tam tinkamose vietose.

Dikcija

Dikcija – tarimo intensyvumas ir tikslumas, garsų ir žodžių aiškumas, jos pagrindas – energingas ir suderintas kalbėjimo raumenų darbas. Jeigu oratoriaus dikcija gera, klausytojai suvokia kiekvieną ištartą žodį nuo pradžios iki pabaigos, išgirsta priegaides. Jeigu kalbos padargai dirba vangiai, dikcija yra neryški, didelė kalbos srauto dalis tiesiog nesuvokiama. Dažnai girdima „savaldybė“ vietoje „savivaldybė“ yra prastos dikcijos pavydys.

Apie dikcijos kokybę sprendžia ne kalbėtojas, o klausytojai. Jeigu pirmą kartą jūsų besiklausantys viską suprato neįsitempdami, be papildomų pastangų, jūsų dikcija gera. Draugai ir šeimos nariai nėra tinkami arbitrai, nes jau priprato prie jūsų kalbėsenos ypatumų.

Jeigu blogai tariate kurį nors garsą, pasiimkite žodyną, atsiverskite ties reikiama raide ir neskubėdamas, aiškiai artikuluodamas ir įsiklausydamas į kiekvieną garsą skaitykite visus žodžius iš eilės. Dar geriau įrašyti savo monologą į diktofoną ir pasiklausyti.

Geras metodas dikcijai lavinti – greitakalbės ir monofonai (žr. pratimus skyriaus pabaigoje).

Garsus sovietinis diktoriaus Jurijus Levitanas nuolat tobulino savo dikciją. Vienas iš jo mokymosi metodų – kalbėti, stovint ant rankų.

Dar vienas svarbus dalykas yra balso stygų įtempimas, dar vadinamas **balso nustatymu**, kai priverčiame kalbėjimo padargus veikti kaip rezonatorius. Kaip smuikas ar fortepijonas neskambėtų, jeigu stygų skleidžiamo garso nestiprintų medinė dėžė, taip ir žmogaus balso tembrą formuoja rezonatoriai – gerklos, gomurys, nosies ir kaktos ertmės. Nustatytas balsas yra skambus, gerai girdimas didesniu atstumu.

Balso nustatymas – balso organų (balso klosčių, gerklų, plaučių, diafragmos) padėties nustatymas.

Kalbos srautas

Pauzė

„Tyla – gera byla“, sako tautos išmintis. Turbūt dėl to apie pauzes parašyta tiek, kad, viską sudėję, turėtume naują discipliną – **pauzologiją**. Ir iš tiesų, <https://scholar.google.lt/> paieška pagal užklausą „pausology“ pateikia daugiau kaip 150 nuorodų.

Šie kalbos srauto stabtelėjimai labai svarbūs, nes pauzė – ne poilsis, bet laiko tarpas, kai oratorius gali efektyviai išnaudoti neverbalines iškalbos priemones. Įdėmus žvilgsnis į kurį nors klausytoją, laikysenos pakeitimas, vaikščiojimas po patalpą – visa tai pauzės metu nuskamba daug raiškiau, efektingiau.

Pauzės padeda išvengti monotoniško, migdančio bubenimo, prikausto auditorijos dėmesį, sustiprina kalbos įtaigumą. Antra, pauzė gali pabrėžti tai, ką sako oratorius – vadinamoji **pabaigos pauzė** leidžia apmąstyti, kas pasakyta, suvokti, pasivyti kalbėtojo mintį.

Nebijokite daryti pauzių, pereidamas nuo vienos minties prie kitos ar svarstydamas, ką sakyti toliau. Klausytojai į tokias pauzes reaguuoja pagarbiai tylėdami. Syki patyrusi vertėja pasiguodė: „Kai kalbėtojas, ieškodamas tinkamo žodžio, tyli pusę minutės, auditorija galvoja: „Tai geras kalbėtojas, nes mąsto, ką turėtų



pasakyti“. Kai kelias sekundes užgaišta sinchroninis vertimas, auditorija mano: „Prastas vertėjas, nes ilgai renka tinkamus žodžius“. Todėl jums, oratoriui, nėra ko bijoti.

Pauzės esti kelių rūšių – **fiziologinės, loginės ir psichologinės**.

Fiziologinė pauzė reikalinga tam, kad kalbėdami neuždustumėte, bet įkvėptumėte oro.

Kaip muziką sudaro taktai, taip ir kiekvienas nors kiek ilgesnis sakiny susideda iš savo reikšmę turinčių dalių, kurias savo ruožtu sudaro nuo vieno iki keliolikos žodžių. Šiuos taktus vieną nuo kito skiria **loginės pauzės**, kurios dažnai sutampa su skyrybos ženklais, bet nebūtinai.

Susitarę, kad vienas vertikalus brūkšnelis (|) reikš trumpiausią loginę pauzę tarp taktų, du brūkšneliai (||) – ilgesnę, o trys (|||) – pauzę tarp užbaigtų minčių, pastraipų, tekstą galime suskirstyti loginėmis pauzėmis taip:

Daugeliui gali kilti klausimas, | kaip aklas žmogus gali dirbti kompiuteriu. || Pasirodo, | kad aklieji puikiausiai išmoka naudotis įprastine kompiuterio klaviatūra, | o informaciją, | kurią mes matome ekrane, | jiems balsu perskaito kompiuterinis sintezatorius. || Žinoma, | dar reikalingos specialios ekrano skaitymo programos, | kurios paima informaciją iš ekrano | ir perduoda sintezatoriui. |||

Akliesiems pritaikyto sintezatoriaus pagrindą | sudaro tas pats sintezatorius, | kuris naudojamas ir kitose paslaugose, | tačiau jame pritaikyta visa aibė papildomų galimybių. |||

Apie vieną poezijai būdingą pauzės rūšį – *cezūrą* – mokykloje išgirstame kartu su K. Donelaičio hegzametru:

*Tik atsimyk, kaip jis | tave nuogą priėmė slūžyt
Ir kiek utėlių | jis tav kasdien nušukavo,
Ik išmokai jo | penkias kiaules surokuoti.*

Cezūra (iš lot. *caesura* 'perskėlimas') – trumputis stabtelėjimas tekste. Cezūra dažniausiai pasitaiko ilgose eilutėse ir dalija jas pusiau. Ji nesustabdo kalbos srauto, kaip pauzė, o tik vos sulėtina, nemažindama balso įtampos.

Darykite loginę pauzę prieš citatą. Kai kuriuose tekstuose loginės pauzės daromos tradicinėse vietose, pavyzdžiui, renginio vedėjui pristatant svečią, kalbėtoją arba pranešant, koks kūrinys dabar skambės:

Kalbės | Lietuvos Respublikos Prezidentė | Dalia Grybauskaitė.

Dainuoja | berniukų choras | „Ąžuoliukas“. ||| Dirigentas | Vytautas Miškinis.

Kartais reikia nevengti ilgesnės pauzės. Jeigu uždavėte klausimą ir į jį atsakysite be jokios pauzės – padarysite klaidą. Pauzė – ją vadiname **psichologine** – turėtų trukti tol, kol nuskamba atsakymas arba klausytojų veido išraiškos išduoda, kad atsakymo taip ir nesulauksite. Nes jeigu paklauses „Kiek Lietuvoje yra ežerų, didesnių negu vienas hektaras?“, tuoj pat atsakysite „Trys tūkstančiai“, auditorija papildys savo žinių bagažą, bet – ir tai yra blogai – suvoks du dalykus: pirma, jums visai neįdomu, ar auditorija žino atsakymą, antra – daugiau neverta sukli galvos irba rodyti iniciatyvos, nes lektorius atsakys pats. Klausytojai atsipalaiduos, jų dėmesys sumažės.

Retorinį klausimą ir atsakymą irgi turi skirti pauzė, kurios trukmę pasirenkate pats. Kartais verta nutraukti užsitęsusių psichologinę pauzę, tarkime, kai labai ilgi plojimai sulėtina pasirinktą kalbėjimo tempą.

Ji prisiminė Žanos Tebu aforizmą: „Nedaryk pauzės, jeigu tai nėra būtina, – griaudėjo sena aktorė, trankydama kumščiu stalą. – Bet jeigu jau padarei, tai tempk ją, kiek tik pajėgsi“.

Somersetas Maughamas. *Teatras*. Vertė Nijolė Regina Chijenienė.



Kartais verta daryti trumputes **pauzes žodžio viduryje** bent dėl dviejų priežasčių:

- Ne kiekvienas gali nuo pradžios iki pabaigos išberti kai kuriuos žodžius, ypač chemijos terminus. Dauguma žinome, kad nesvylančios keptuvės padengtos teflonu. Bet mažai kas girdėjome, kad ši puiki medžiaga iš tiesų vadinasi *politetrafluoroetilenas*. Dabar stabtelkite, grįžkite atgal ir, nelėtindami įprasto skaitymo tempo, garsiai perskaitykite šį terminą. Galimybė suklysti arba sulėtinti skaitymo tempą viduryje žodžio ne tokia jau menka, ar ne? Bet jeigu suskaidysime žodį pauzėmis tarp reikšminių dalių, skaityti bus lengviau: *poli-tetra-fluoro-etilenas*.
- Antra, skaidymas reikšmę turinčiais sandais padės klausytojui suvokti to paties ilgo žodžio reikšmę.

Jeigu jau susidorojote su teflonu, galite griebtis sunkesnės užduoties: perskaitykite bent dalį *titino* – ilgiausio polipeptido – pavadinimo, kurio angliška versija ištįsusi iki 189 918 raidžių³⁷.

Loginis kirtis

Loginis kirtis išskiria svarbiausią sakinio, frazės žodį ar jų grupę. Jo vieta priklauso nuo kalbėtojo tikslo, noro pabrėžti svarbiausią informaciją. Frazėje „Laiku atvyko gelbėtojai“ loginį kirtį galime dėti „LAIKU atvyko gelbėtojai“, „Laiku ATVYKO gelbėtojai“ arba „Laiku atvyko GELBĖTOJAI“.

Sakinio reikšmės priklausomybė nuo kirčio vietos:

Aš rytoj vykstu į Kauną (o ne mano bendradarbis).

Aš rytoj vykstu į Kauną (o ne šiandien).

Aš rytoj vykstu į Kauną (o ne pasilieku Vilniuje).

Aš rytoj vykstu į Kauną (o ne į Panevėžį).

Loginiu kirčiu žymimi žodžiai ar jų junginiai kalbos sraute išskiriami įvairiai, tai priklauso nuo kalbėtojo įpročių, išmonės: stipriau arba tyliau, aukštesniu arba žemesniu tonu, darant logines pauzes prieš loginį kirtį, po jo arba iš abiejų pusių.

Loginis kirtis gali būti sustiprinamas kūno kalba – rankos mostelėjimu, galvos linktelėjimu ir pan. Daugiau apie tai žr. skyrių *Kūno kalba*, p.75.

Intonacija

Išraiškingų intonacijų kupinos kalbos klausytis malonu ir įdomu. Žmogui, kurio intonacinis spektras platus, lengiau patraukti ir išlaikyti auditorijos dėmesį, užkrėsti ją savo nuotaika. Todėl pasirinkti tinkamą intonaciją, pritaikyti ją retorinei situacijai labai svarbu – juk nekalbėsite ta pačia maniera laidotuvėse ir teikiant aukštojo mokslo diplomus. Ne veltui sakoma, kad kalbėjimas gali būti *lengvas, sklandus, greitas, aiškus, santūrus, lakoniškas, išstęstas; švelnus, malonus, patrauklus, pagaulus, profesionalus; dygus, ironiškas, sarkastiškas, parodijuojantis; natūralus, laisvas, vaizdingas, ugningas, grubus, šaltas; patetiškas, pompastiškas, draugiškas, šiltas, atsainus, sausas ir t. t.*

Intonacija perteikia kalbėtojo emocijas: šalta ir kieta atstumia, šilta – nuramina, guodžia, o konfliktiška – suerzina, sukelia atmetimo reakciją. Valdinga intonacija verčia paklusti – prisiminkite aukšto rango karininkų ar patyrusių policininkų kalbėjimą. Tą patį tekstą galite pateikti kaip skirtingą patiekalą vien tik intonacijos dėka.

Psichologai teigia, kad balso charakteristikose sutelkta informacija suvokiama anksčiau, negu teksto reikšmė, todėl žodžių ir intonacijomis reiškiamų emocijų nesutapimas kelia nepasitikėjimą. Jeigu žodžius „Esu absoliučiai tuo įsitikinęs“ ištarsite silpnu, vangiu balsu, pakeldamas toną paskutiniame žodyje, klausytojai išgirs „Aš abejoju, nesu tikras“, o tardamas atsiprašymo žodžius ironišku tonu, dar sykį įžeisite. Pamėginkite žodžius „mano mielas“ ištarti dviem intonacijomis: šilta ir sarkastiška.

Atlikite nedidelį eksperimentą ir daugeliu intonacijų – patetiškai, kasdieniškai, abejingai, sarkastiškai, su nusivylimu ir pan. ištarkite šias frazes:

³⁷ <https://answers.yahoo.com/question/index?qid=20061113221628AAxINn5>



*Šiandien man pakėlė atlyginimą.
Labai tavęs atsiprašau.
Myliu tave labai labai.
Ačiū, niekada to neužmiršiu.
Džiaugiuosi jus matydamas.*

Turbūt ne sykį pagalvojome apie kokio nors žmogaus kalbėjimą, kad jis kalba „viršininko balsu“, „kaip maža mergaitė“ arba ištaria atskirai kiekvieną sakinio žodį, tarsi nukirsdamas kirviu. Tai yra kalbėjimo maniera – svarbus kiekvieno žmogaus įvaizdžio formavimo elementas. Balsas gali tą įvaizdį paremti, bet gali ir griauti. Girdėjau vienos moters nuomonę apie žinomą lietuvių kino ir teatro aktorį: „Fantastiškas aktorius, bet jo toks bjaurus balsas“, o apie kitą aktorį (kalbėjo jau kita moteris): „Jeigu jam kalbančiam užmautų ant galvos maišą, įsimylėčiau iš karto“.

Balsas ir kalbėjimo maniera formuoja išankstinę nuomonę apie žmogų. Pavyzdžiui:

- moters balsas, greita kalbėsena be pauzių, intonacija frazės pabaigoje kyla aukštyn – isterikė, nesugyvenama, laikykis nuo jos atokiau;
- moters balsas, žemas, galbūt net truputį pakimęs, sklandus dainingas kalbėjimas – *femme fatale*;
- šaižus, bet negarsus vyro balsas, šnekama „pro dantis“, raiški artikuliacija, ryškios pauzės – slidus tipas, su kuriuo verčiau neturėti reikalų;
- žemas, sklindantis iš krūtinės, aksominis vyro balsas, lėtas kalbėjimas, gausus intonavimas – pasitikintis, patikimas žmogus;
- įtemptas balsas, energingas, bet trūkčiojantis kalbos srautas, polinkis pereiti į šaukimą – energingas, veržlus, nepaisantis kliūčių;
- užveržtas balsas, greitas ir neraiškus šnekėjimas, daug nereikalingų žodžių intarpų – nepasitiki savimi, nenuoširdus.

Tekste sakinio intonaciją gana aiškiai atspindi skyrybos ženklai.

Taškas žymi minties ir sakinio pabaigą. Lietuvių kalboje jis žymimas paskutinio žodžio tono pažemėjimu. Kadangi tai sakinio ar pastraipos pabaiga, čia darome truputį ilgesnę loginę pauzę.

Kabliataškis kalbos sraute skiriamas panašiai kaip ir taškas, bet ne taip ryškiai – ir balso tono pažemėjimas mažesnis, ir loginė pauzė trumpesnė, nes kabliataškis ne tiek skiria, kiek sujungia dėstomą mintį.

Kablelis signalizuoja, kad mintis dar nebaigta. Šioje vietoje darome loginę pauzę, kurios ilgis priklauso nuo išsakomos minties ir sakinio struktūros: jeigu vardijame vienarūšes sakinio dalis, pauzės bus trumpesnės, o prieš šalutinį sakinį pauzė bus ilgesnė. Tinkamai ties kablelio vieta sumoduluotas tonas prikausto skaitytojo dėmesį, verčia laukti minties tęsinio.

Skliaustuose esantys žodžiai kalbos sraute iš abiejų pusių skiriami loginėmis pauzėmis. Prieš skliaustus balso tonas pakyla, kaip ir prieš kablelį, tada visi apskliausti žodžiai tariami žemesniu tonu vienoda, monotoniška intonacija, o po to grįžtama prie intonacijos, skambėjusios prieš skliaustus. Ilgi intarpai skliaustuose gali tapti nelengvu išmėginimu oratoriui, nes ilgai išlaikyti reikiamą intonaciją nėra lengva.

Kabutėse esantys žodžiai kalbos sraute intonaciškai skiriami loginiu kirčiu, loginėmis pauzėmis, tono pakeitimu, trumpiau tariant, tai priklauso nuo kalbėtojo išmonės. Patariu nerodyti kabučių pirštais.

Klausiamoji intonacija perduodama tono pakėlimu ties loginiu sakinio kirčiu.

KA PAMATĖ TELETABIAI?

KA PAMATĖ TELETABIAI?

KA PAMATĖ TELETABIAI?



Šauktukas skirtas stipresnėms emocijoms pažymėti, todėl prieš jį esantis žodis ar visa frazė tariami aukštesniu tonu, ryškiai akcentuojant.

Daugtaškis skirtas parodyti, kad kažkas liko nepasakyta, tai turėtų atsispindėti ir intonacijoje – sakinio pabaigoje tonas nei kyla, nei leidžiasi, išlaikoma ilgesnė pauzė.

Brūkšnys kalbėjimo sraute pažymimas ryškiu stabtelėjimu prieš jį.

Dvitaškis, kaip ir brūkšnys, reikalauja aiškaus stabtelėjimo ir pauzės. Balso tonas išlaikomas koks buvęs, be pakilimų ar nusileidimų.

Kalbėjimo defektai ir nepageidautini įpročiai

Nepamirškite, kad pauzė – tai tylėjimas, o ne tarpų tarp žodžių užpildymas e-e-e-e, m-m-m, ir-ir-ir-ir bei panašiais garsais, kuriuos kai kurie autoriai niekinamai vadina „atavistiniais garsais“. Iš kur jie atsiranda? Pirmoji priežastis – tokio kalbėtojo mintys sukasi lėčiau negu liežuvis, jis dar „neturi ant liežuvio“ kito sakinio, kitos minties, o mūsų kultūroje ilgesnės pauzės dažnai laikomos blogo tono požymiu. Tada kalbėtojas, tarsi patirdamas kaltės jausmą dėl „nederamų“ pauzių, mėgina jas užpildyti bereikšmiaisiais garsais. Antroji priežastis – jau susiformavęs įprotis, pirmosios priežasties pasekmė.

Radijo laidoje šneka politikos temomis rašantis žurnalistas. Pokalbio metu jis garsiai čepsi, gromuliuoja, stena, skleidžia kitokius garsus. Tai ne tik parodo nepagarbą auditorijai, bet ir vargina, blaško klausytojus. Belieka intriga: gal žurnalistui ištrūks dar koks nors įdomus garselis?

Vienas iš nepageidaujamų kalbėjimo įpročių yra nereikalingas juokas, krizenimas. Viename akademiniam renginyje klausiausi pranešimo iš tikrai įdomios srities – kaip keitėsi informacijos sąvoka pastaruoju istoriniu laikotarpiu. Įspūdį gadino prelegento įprotis nuolatos kryžtauti, nei į tvorą nei į mieta susijuokti. Iš pradžių auditorija atrodė suglumusi, nes programoje nurodytas humoristo pasirodymas turėjo vykti renginio pabaigoje, bet ilgainiui suprato, kad tai rimtas pranešimas, tik skaitomas keista maniera, nuolat žvingčiojant.

Jeigu ilgesnį laiką nekalbėjote, nesate tikras, kad pravėrus burną jūsų balso vargonai išsyk užgros visu pajėgumu. Todėl dažnas kalbėtojas iš pradžių atsikrenkščia ar nežymiai kosteli. Nieko blogo, jeigu tai daroma ne prieš mikrofoną ar ne pernelyg garsiai. Bet iš tiesų dažniausiai toks elgesys tampa įpročiu, tarsi susikaupimo akimirka prieš kalbos pradžią. Pamėginkite kartelį kitą prabilti neatsikrenkštę ar nekostelėję ir pamatysite, kad to visai nereikia.

Kitas, labai panašus įprotis, gadina radijo ir televizijos diktorių kalbėjimą, kai kalba pradeda garsu, padedančiu nustatyti balsą. Nebūdamas tikras, kad pirmasis garsas nuskambės skardžiai, diktorius prieš jį įterpia kažką panašaus į balso spustelėjimą, kurį mes girdime kaip „e“ ar kietą „y“, ar tiesiog „a“, pavyzdžiui, viena diktore „Sporto žinias“ pradeda „Alaba diena“. Toji „a“ jai padeda įtempti kalbos padargus, bet iškalbos požiūriu tikrai nepageidautina.

Prie prastų įpročių priskirtini visokie pertarai – „ar ne?“, „na“, „ta prasme“, „vat“ ir įvairūs „madingi“ žodžiai, kurie, tiesą sakant, yra kalbos parazitai. Dar prieš keliolika metų junginys „šiai dienai“ buvo vartojamas tik tikslo nusakymo reikšme, pavyzdžiui, „sportininkai pasirengę šiai [varžybų] dienai“, „gamybininkai sukaupe atsargų šiai [juodai] dienai“, o informacija, kad kažkas vyksta kalbėjimo dieną, buvo nusakoma paprastu ir aiškiu žodžiu „šiandien“. Tačiau dabar bemaž nė vienas televizijos ar radijos kalbėtojas nepajėgia suregzti sakinio, neįkišęs „šiai dienai“³⁸, tuo dažniausiai net nenorėdamas pasakyti, kad veiksmas vyksta šiandien. Deputatui Valentinui Mazuronui nuolatinis „šiai dienai“ ar dar gražiau – „šiandien dienai“ kaišiojimas net tapo prekės ženklu, kurį parodijavo „Dviračio žinios“ (žr. iliustraciją).

³⁸Valentinas Pateckas, *Šiandien dienai šioje vietoje*, <http://lzinios.lt/lzinios/Lietuvoje/redakcijos-pastas-siandien-dienai-sioje-vietoje/196123>



facebook.com/VMazuronis/posts/568451436627826

Valentinas Mazuronis
@VMazuronis

2015 m. balandžio 13 d.

"Dviračio šou", kaip visada šmaikščiai ir taikliai. "Šiandien dienai", mes piktieji EP nariai, siekiame atimti paskutinį nemokamą šių laikų dalyką - vienkartinius plastikinius maišelius, siūlom daugiau naudoti tvirtus ir daugkartinius. Kalbant laidos herojės žodžiais: siūlom vėl grįžti į sovietmetį su tom "terbom" ir dar reikalaujame susimokėti 😊

Nuo 9:20 min.

Juokais juokais, bet vienkartinė maišelių problema labai aktuali. Kiekvienam ES piliečiui per metus vidutiniškai tenka beveik 200 plastikinių pirkinių maišelių. Turint omenyje, kad ES gyvena beveik 507 mln. žmonių... Paskaičiuokite kiek tai išeina. Tada paskaičiuokite kiek svorio atliekų tai gaunasi (tarkime, kad maišelis sveria 1 g). Tokie maišeliai yra pagaminti iš labai prasto plastiko ir dažnai yra nebeperdedami (tik 6% iš jų buvo perdirbti). Taigi, "šiandien dienai", kito kelio, kaip apmokestinti (arb

8.522 tai mėgsta

Pakvieskite draugus mėgti šį postą

APIE

Pokalbiai (Off)

Kaip atsikratyti tokių kalbėjimo trūkumų? Kalbame taip pat automatiškai, kaip čepsime valgydami (tai ne apie šio teksto skaitytojus) ar kasomės, todėl ir „gydymas“ turėtų būti panašus. Pirmasis patarimas toks: klausykites savęs! Antra, paprašykite, kad kas nors kiekvieną kartą, kai tik iš jūsų burnos išstrūksta žodis - parazitas, mekenimas ar panaši kalbėjimo negerovė, jus perspėtų. Tikrai efektyvus būdas – mėgdžiojimas: kai tik jūs ištariate eilinį *e-e-e*, *a-a-a*, jūsų draugas ar retorikos pratybų grupė pakartoja *e-e-e*, *a-a-a*. Pamatysite – gan greitai imsite pastebėti savo kalbos riktus ir juos taisyti. Dar vienas patarimas – kalbos srautas neturi būti greitesnis už mintį. Iš anksto apgalvodami savo žodžius, išvengsite pauzių ir noro jas užpildyti nereikalingais intarpais.

REKOMENDUOJAMA LITERATŪRA

Bankauskaitė-Sereikienė 2013, 63–64.

Koženiauskienė 1999, 349–365.

Zarefsky 2011, 377–385.

Balso rezonatoriai:

<http://www.saltiniai.info/index/details/402>, <http://www.muzikusajunga.lt/st/bals%C5%B3-nustatymas-chore-ii-balso-rezonatoriai>

KONTROLINIAI KLAUSIMAI

1. Su kokiomis rizikomis susiduria oratorius, kalbėdamas ekspromtu? Kaip jų išvengti?
2. Kokie yra teksto išmokimo atmintinai pavojai?
3. Į ką turi atsižvelgti oratorius, skaitydamas parengtą tekstą?
4. Kaip kalbėtojas turi elgtis, naudodamasis mikrofonu?
5. Nuo kokių aplinkybių gali priklausyti kalbėjimo tempas?
6. Kokius galite paminėti pauzių tipus?



7. Kokia intonacija žymimi įvairūs skyrybos ženklai?
8. Ar turite kalbėjimo defektų? Kaip juos taisysite?

UŽDUOTYS

1. Prieš auditoriją (aukomis galite pasirinkti šeimos narius, kurso draugus arba žemesnio rango bendradarbius) garsiai perskaitykite laikraščio straipsnį. Užduotis: kuo trumpiau žvelgti į tekstą ir kuo ilgiau – į klausytojus. Kartokite šį pratimą, kol pajusite, kad atsiranda įgūdis akimirksniu užgriebti tolesnį teksto fragmentą ir, pakėlus akis, jį pasakyti atmintinai.
2. Be garso perskaitykite nedidelę teksto ištrauką (penkis – septynis sakinius), pakelkite akis į auditoriją ir, išlaikydamas žvilgsnio kontaktą, savaip žodžiais atpasakokite perskaitytą atkarpą. Perskaitykite tolesnį fragmentą ir, žvelgdami į klausytojus, pakartokite tekstą kiek galite tiksliau. Kartokite, kol šis pratimas nebekels sunkumų (jums, o ne klausytojams).
3. Perskaitykite laikraščio ar žurnalo straipsnį ir kuo tiksliau papasakokite, įrašydamas į diktofoną. Išklausykite ir surašykite pastabas, aptardami kalbėjimo tempą, intonaciją, pauzes, nereikalingus pertarus.
4. Toliau pateiktus sakinius garsiai perskaitykite įvairia intonacija: su nepasitenkinimu, pamokomai, klausiamai, piktai, viršininko balsu, kaprizingai, įžūliai, monotoniškai, pataikūniškai, šaltai, iškilmingai, svajingai:
 - *Pagalvok bent kartą prieš duodamas, dukart prieš imdamas ir tūkstantį kartų prieš reikalaudamas.*
 - *Didžiausia gyvenimo prasmė yra paskirti jį tam, kas tęstysis ilgiau už gyvenimą.*
 - *Kad pasiektum tikslą, Tu turi surasti tai, kas tave palaikytų, motyvuotų ir įkvėptų.*
5. Atlikite kvėpavimo pratimą. Giliai įkvėpkite, trumpam sulaikykite orą plaučiuose. Iš lėto iškvėpdami tęskite garsą „sssss...“ kiek galėdami ilgiau. Eikvokite orą ekonomiškai. Pakartokite pratimą kelis kartus. Pakartokite kelis kartus tą patį pratimą su garsu „f“. Susitelkite į tai, kaip oras srūva pro dantis ir lūpas. Dabar kelis kartus pakartokite tą patį pratimą, tik garsus „s“ ir „f“ tarkite su pertrūkiais „s-s-s-s-“ „f-f-f-f-“, stiprokaisti stumdami iš plaučių orą, kol jo pristigsite.
6. Kvėpuokite per lūpinę armonikėlę: stipriai traukite orą, kol plaučiai prispildys, tada sklandžiai, vienodu stiprumu išpūskite orą. Traukti ir pūsti reikia tokiu stiprumu, kad aiškiai jaustumėte savo pastangas. Kartokite pratimą, kiekvieną sykį tęsdami truputį ilgiau. Kai pradės svaigti galva, padarykite pertraukėlę.
7. Giliai įkvėpkite ir garsiai skaičiuokite: 21, 22, 23, 24, 25... tol, kol pakaks oro. Svarbiau ne skaičių eilės ilgis, o sklandus, monotoniškas, be šokčiojimų tarimas.
8. Padeklamuokite Pauliaus Širvio eilėraštį, kuo ilgesnę atkarpą ištardami vienu įkvėpimu. Deklamuokite neskubėdami ir tokiu garsumu, kad būtų gerai girdėti kitame didokos patalpos gale.

Ateisiu

Tylią naktį

Tyliau

Užu šešėlių,

Kai vaikščioja

Po smėlių

Žali beržų

Šešėliai.

Ateisiu

Žalią naktį

Aušrų šilkais

Apsegti

Ir pasakų



Pasekti:

*Kaip vaikščioja
Po smėlį
Žalį
Beržų šešėliai.*

*Ateisiu
Naktį tamsią,
Kai gūdžiai
Šunys amsi
Ir tavo mintys
Tamsios.*

*Ateisiu
Aš tą naktį
Tau žiburio uždegti
Ir pasakų
Pasekti:*

*Kaip vaikščioja
Po smėlį
Žali
Beržų šešėliai,*

*Ateisiu
Trankią naktį,
Kada griaustiniai
Darda.*

*Tik pasakyki,
Kur esi,
Tik pasakyk
Man savo
Vardą.*

9. Vis didesniu tempu kelis kartus pasakykite greitakalbes.

Gerai vyrai geroj girioj gerą girą gèrè ir gerdami gyrè: geriems vyrams geroj girioj gerą girą gera gert.

Šešios žąsys su šešiais žąsyčiais.

Pakopa po pakopos, pakopa po pakopos, pakopa po pakopos mes kopiname aukštyn.

Gervė gyrūnė gyrėsi gerą girą geroj girioj gerai gèrusi.

Per kapus, per kapus, per pakapes kapų.

Kupeta su kupetaite ir pakupetys su kupetviete.

Pakampis su pakampèm pakampis be pakampių.

10. Užduotis: auditorijos akivaizdoje garsiai perskaitykite teksto ištrauką dviem būdais: a) pasirinkite patogų skaitymo tempą, skaitykite lygiai, monotoniškai; nepristikite oro, išlaikykite vienodą intonaciją nuo pradžios iki pabaigos, venkite tono pakilimų ir nusileidimų; b) antrą sykį tą patį tekstą skaitykite ryškiai intonuodami, su pauzėmis, loginiais kirčiais. Aiškiai pajuskite abiejų skaitymo būdų skirtumus.

Iš pasakojimo supratau jį susidėjus su tais valkatų būriais, kurių vėlesniais metais mačiau vis daugiau slankiojant po Europą: netikri vienuoliai, šarlatanai, sukčiai, apgavikai, driskiai ir skarmaliai, raupsuotieji ir luošiai, klajokliai, bastūnai, dainiai, klierikai be tėvynės, klajojantys studentai, žonglieriai, luoši samdomi kareiviai, keliaujantys žydai, iš bedievių rankų ištrūkę vargšai sutryptomis sielomis, bepročiai, pabėgę tremtiniai, nusikaltėliai su nupjautomis ausimis, sodomitai, o kartu su jais ir klajojantys amatininkai, audėjai, katiliai,



kėdždirbiai, galąstojai, pynėjai iš šiaudų, mūrininkai ir vėl visokio plauko sukčiai: palaidūnai, klastotojai, šelmiai, menkystos, vagišiai, mulkintojai, apsimetėliai, suvedžiotojai, valkatos, šventvagiai kanauninkai ir kunigai, žmonės, gyvenantys tik iš kitų lengvatikystės, popiežiaus bulių ir antspaudų klastotojai, atlaidų pardavėjai, netikri paralitikai, krintantys ties bažnyčių durimis, iš vienuolynų pabėgę bastūnai, relikvijų pardavėjai, nuodėmių atleidėjai, aiškiaregiai ir pranašautojai, nekromantai, šundaktariai, apsimetėliai aukų rinkikai, visokio plauko ištvirkautojai, vienuolių ir mergaičių suvedžiotojai ir prievartautojai, apsimetę sergantys vandenlige, hemorojum, epilepsija, podagra ir opomis, o dar ir melancholišku pamišimu. Buvo tokių, kurie dėdavo ant kūno šuteklius, kad atrodytų lyg nusėti negyjančių žaizdų, ir tokių, kurie pritraukdavo burnas kraujo spalvos skysčio, kad apsimestų spjaudą džiovos skrepliais, sukčių, apsimetančių luošais ir be reikalo pasiramščiuojančių lazdomis, ir tų, kurie vaizduodavę nuomarį, niežus, buboną, patinimą, tvarstydavęsi ir tepliodavęsi šafrano dažais, su geležimis ant rankų, skudurais apmuturiuotomis galvomis, su savo smarve lendantys į bažnyčias ir staiga krintantys aikščių viduryje, spjaudydami putomis ir vartydami akis, šnirpščiantys kraujais iš šilkmedžio uogų syvų ir košenilio, kad ištrauktų maisto ir pinigų iš bailių, prisimenančių šventųjų tėvų kvietimą: pasidalyk su išalkusiu savo duona, priimk į savo namus elgetą, aplankykite Kristų, priglauškime Kristų, aprenkime Kristų, nes vanduo užlieja ugnį, o aukos nuplauna mūsų nuodėmes.³⁹

11. Garsiai perskaitykite ištrauką iš Igno Končiaus „Žemaičio šnekų“. Tiksliai, aiškiai intonuokite visus skrybės ženklus:

Nieko nesakyk, pamatęs tavo pamiškiuose kaimyną, bekapojantį senus pušinius kelmus, vienas žiburiams naktį su persteke žvejoti, kitas prakurams, dar kitas degutui išsivaryti ratams tepti. Ir tau pačiam pareitų tie kelmai sunaudoti, bet dėl smulkmenų nesikivirčyk, paskui ir į pastogę ateis medžiagos pasieškoti ar į visuomet neuždaromą daržinę šieno-dobilų regztį parsinešti, ar į jaujos peludes pelų maišo prisisemti, o jau sėmeninių pelų peludės (dažniausiai prie daržinės pastogės) durų nerakintų nelaikyk, – nuokampiai peludės, tolokai nuo tvartų, kur šunys gyvulius sergsti, nė šuo nevamtels, o tavo sėmeniniai pelai kiaulėms kaip su šluota bus iššluoti.

Taigi, tiesą pasakius, ne baimė baido, žemaitis ne taip jau lengvai pabaidomas, bet pakanta, noras nesudaryti nė per adatos dūrį ar per nago juodymę sąlygų, kad geri kaimyniniai santykiai pairtų. Tai ypač svarbu, nes žemaičių sodų sodybos retos (tolokai nuo sodybos iki sodybos). Kaimuose apsiranta: tai višta įlekia į svetimą daržą, tai šuo perbėga per pačias mylimiausias šeiminkės daržo ežes, tai gyvulys smaigstosi per apipuvusią tvorą, tai, keliu eidamas, graibstosi žemai nutįsusių šakų lapų pasiskinti. Kasdien vis tas pats: šiandien tavo gaidys prie mano vištų įlėkė, rytoj galbūt manasis tavąsias vištas apvežės. Tai yra gyvenimo smulkmenos, bet juk gyvenimą sudaro smulkmenos. Dėl stambių nesusipratimų išsiaiškinsi, o smulkmenos bus širdį iki kaulo perėdusios (tarsi širdis turėtų kaulą!).⁴⁰

12. Garsiai perskaitykite ištrauką iš Simono Daukanto „Būdo senovės lietuvių, kalnėnų ir žemaičių“. Pasirinkite tinkamą skaitymo tempą. Pajuskite intonacinį ritmą, siūbavimą, mėgaukitės išraiškingu ir melodingu kiekvieno žodžio tarimu. Bus dar geriau, jeigu tekstą išmoksitė atmintinai ir padeklamuosite prieš auditoriją. Pakartokite užduotį kelis kartus.

Jei tiktai pažvelgsim į pačią Lietuvos tautą, kalnėnų ir žemaičių, aiškiai tenai matysim, jog ta tauta ne vien praėjusiuose amžiuose, bet jau gilioj senovėj yra perkentėjusi didžiai didelius savo ūkės ermyderius, nesgi turi sau ypatingą kalbą, būtinai įvairią nuo kitų kalbų, o aiškesnę ir skaitesnę už visas šiandien kalbamas, kurioje visa gal permąstyti ir visa apreikšti; nuo tokios jos kalbos gali kožnas aiškiai numanyti, jog angis yra turėjusi savo ypatingą tikyba, rėdą, vyresnybę ir diduomenę, beje: savo viešpačius, rykius ir kunigaikščius, kurie viena kalba su svietu yra kalbėję; pati tauta plačiai gyvenusi ir didžias pažines yra turėjusi su tolimais kraštais, kurių pirmieji vardai, nuo lietuvių, kalnėnų ir žemaičių, pramanyti, lig šiai dienai užsiturėjo. Vienok viso to šiandien nebėra: kaipogi pati aptvinusi svetimomis tautomis, jos viešpačiai, karaliai, kunigaikščiai ir patys jos kunigai kalbantys jau svetima kalba, svetimą rėdą, svetimą tiesą sekanti, trumpai sakant, savo pavasario žalių lapelių nieko nebturinti, tiktai vienus minavojamus savo veikalus senovės raštuose, it giria žiemos laiku savo žagamams rodanti, tarp kurių tiktai viena pati jų kalba it žalia bruknelė, nuo speigų apšarmojojusi, lig šiai dienai tebžaliuoja, kaip ženklas viso to buvusio. <..>

Kas aprašys kalnėnų ir žemaičių senovės girias, kokias anie, atsidanginę į tą kraštą, rado, kurios be kokių tarpkrūmių vienu lieknu it jūra niūksojo; nesgi šios dienos girių ir pievų vietoje angis girios trakšojo, o tarp jų

³⁹ Umberto Eco. Rožės vardas. Vilnius, Tyto alba, 2001, p. 197-198. Iš italų kalbos vertė Inga Tuliševskaitė.

⁴⁰ Ignas Končius. Žemaičio šnekos. Vilnius, Vaga, 1996, p. 462. Kalba netaisyta.



jau versmėtos kirbos burgėjo, jau ežerai tyvuliavo. Neišžengiami pušynai, eglynai, beržynai, ąžuolynai nuo amžių amžiais suaugę niūksojo ir visi vienu viena giria buvo, upėmis tiktai ir upeliais išvagota, nes ir tos pačios upės ir upeliai perkaršusiais medžiais užvirte, kuriuos pavasario ar rudens tvanai tevokė, o jei kurių tenai smarkūs sriautai nestengė pakušinti, tie, mirkdami vandeny, į plieną pavirte, jau apdumiami smiltimis, jau nudumiami nuo amžių amžių žlugsojo it akmenys, kurių žilą karšatį dar apyniai, alksnių ir karklų šakose vydami, pavandeniais išsisvarstę, savo spurganotais vainikais klėstė; visas kraštas viena giria niūksojo, į kurios tankmę ne vien gyvulys, bet ir žmogus negalėjo įlįsti.

13. Perskaitykite ištrauką iš kunigaikščio Vladimiro Meščerskio 1962 m. balandžio 2 dieną didžiajam kunigaikščiui Aleksandrui Aleksandrovičiui siųsto laiško, kuriame dėstomi susitikimo su vyskupu Motiejum Valančium įspūdžiai. Kalbėkite sausa, oficialia intonacija ir garsiai, tarsi prieš didelę auditoriją (geriausia – iš tiesų prieš auditoriją ir didesnėje patalpoje), nustatytu balsu, intensyviai. Jeigu esate skardziabalsis, verta sukurti garso foną, pavyzdžiui, paleisti muzikos įrašą. Užduoties tikslas: patikrinti, ar greitai pavargsta jūsų balso stygos. Ar nesumažėjo skaitymo tempas? Ar dikcija iki teksto pabaigos išliko išraiškinga? Pakartokite užduotį.

Svarbiausias iniciatorius ir veikėjas ne tik Kauno gubernijoje, bet visame krašte, tarp rusiško reikalo priešų, be abejo, yra Kauno vyskupas Volončevskis. Ši asmenybė savo aplinkoje yra ganėtinai išskirtinė visais požiūriais. Nejučia, kai lygini ši milžinišką protą, šią per 30 metų išeitą vyskupystės bei kunigystės mokyklą, šitą miklumą, meistriskumą ir gudrumą, klastos ir apgavystės menus, iškeltus į religijos aukštumą, įgytą išmanymą ne tik apie kraštą, bet ir kiekvieną asmenį, jame gyvenantį, ilgą praktiką pažįstant rusų administraciją, jos ankstesnius ir dabartinius atstovus, tai negabius, tai silpnadvasius, tai išsižadancius savo nacionalinių interesų baiminantis prancūziško laikraščio, jeigu palygini visa tai su pigmėjais, pasiūstais kautis su šituo Makiavelių Makiaveliu, tuomet, deja, supranti pernelyg aiškiai jo galią ir mūsų bejėgiškumą. Jis viską drįsta, viskam pasiryžta, mes visko bijome, net popiežiaus šešėlio ir jo pigių prakeikimų. Volončevskio pajėgos ganėtinai gausios ir sumaniai organizuotos bei sudaro skirtingas funkcijas apimančio vieningo politinio valdymo taisyklingą derinį. Jo turimas galias galima iš esmės skirti į dvi dalis – dorovinę ir praktinę. Dorovinę galią sudaro šie pagrindai: 1) visiškas abejingumas savojo kunigų luomo doroviniam aspektui, kitaip sakant, suteikimas kunigams visiškos laisvės asmeniniame gyvenime ir jų grynai religinėje veikloje, bet 2) su sąlyga, kad bus laikomasi griežtos drausmės vykdant politinės propagandos veiklą, kur religija tarnauja tik kaip dingstis; 3) jo kilmė iš žemaičių liaudies ir su tuo susijęs skatinimas auklėti kunigais pirmiausia žmones iš liaudies; 4) nenuilstamas siekimas tų pačių tikslų ir to paties uždavinio, kuris visuomet pavyksta dėl rusų vyriausybės nuolatinių svyravimų ir nepastovumo; 5) tvirtas ryžtas nedaryti nuolaidų ir net eiti į tremtį, kylantis iš įsitikinimo, kad tik šitaip būtų sustiprintas fanatizmas ir išgarsėtų kaip kankinys už tikėjimą.

Tačiau fizinės pajėgos yra ne mažiau svarbios ir reikšmingos: 1) kunigų legionas – iki 800 žmonių Kauno gubernijoje, vienas už kitą gudresni ir protingesni, ir visi išauklėti Volončevskio; 2) jo sufraganas, vyskupas Beresnevičius, kilęs iš dvarininkų, kuriam tarpininkaujant viešpataujama tarp dvarininkų; 3) vadinamosios bažnytinės brolijos, kurių gubernijoje iki 600, o kiekvienoje brolijoje tiek narių, kiek parapijiečių, kitaip sakant, iki 300 tūkstančių žmonių – valstiečių suburtos vieningos katalikų masės; 4) didžiulės rinkliavos, pas jį suplaukiančios ir jo skirstomos gubernijoje kaip subsidijos kunigams, slaptam knygų ir propagandos platinimui, ištremtų kunigų ir kitų gubernijų kunigų, tautinės valdžios agentų užsienyje ir krašte rėmimui ir pan.; 5) jo nuosavas paštas visame krašte, susidedantis iš bažnytinųjų elgetų ir bažnytinųjų prieglaudų globotinių; 6) pagaliau visa lenkų šlėkta, visi smulkieji kanceliarijų valdininkai ir bajorai dvarininkai. Štai vyskupo Volončevskio galia.⁴¹

14. Štai **monofonų** pavyzdžiai:

Kalvis kalė kirvį, kirvio kotas kietas. Kirto kalvis kirvuku, krito kreivas krūmas. Kapojo kalvis kaladėles, kūreno karštą krosnį. Kalvis kalė kirvį, kirvio kotas kietas. Kirto kalvis kirvuku, krito kreivas krūmas. Kapojo kalvis kaladėles, kūreno karštą krosnį. (Autorius – Karolis Gedvilas iš Elektrėnų pradinės mokyklos).

Pamiškėje, pilaitėje puikavosi princesė. Princesė Paulina puošėsi puotai. Pasimatavo palaidinę, pasijonį, peruką, pirštinaites. Pasirinko puošnius papuošalus. Pasipuošė perlais. Palaidinę pasirinko pilką, pasipuošė purpurinėm pirštinaitėm. Priskvietė ponų, ponijų, panelių. Princesei patiko princas.

⁴¹ Вестник церковной истории, 2006, Nr. 2, p. 59-62. Iš rusų kalbos vertė Antanas Smetona.



Princą pasikvietė pirmą. Pasikinkęs ponius princas prisiruošė pas princesę. Pasimaišė pelytė. Princas pargriuvo. Puoton pas princesę pavėlavo. Pasakos pabaiga. (Aurorė – Kamilė Kneižytė iš Elektrėnų pradinė mokyklos).

O dabar sukurkite monofoną, skirtą dvigarsių „ie“, „uo“ tarimui lavinti. Kodėl būtent „ie“ ir „uo“? Kalbos norma reikalauja taisyklingai ištarti šiuos dvigarsius ne tik kirčiuotoje, bet ir nekirčiuotoje pozicijoje. Tačiau pastaraisiais metais vis stipriau pasireiškia vienbalsinimo efektas, kai nekirčiuotoje pozicijoje „ie“ pavirsta kažkuo panašiu į „e“, o „uo“ – į „o“: *letuviškas, biletas, podelis, miškose*. Monofonas gali prasidėti kad ir taip: *vienišas vienuolis, priemenėje gerdamas puodelį pieno...* Toliau kurkite patys. Sukurtą monofoną perskaitykite iš pradžių lėtai, paskui greičiau ir galop kiek galite greičiau. Užduotis – išsaugoti taisyklingą artikuliaciją.



Prieš kalbos pradžia

Tad štai, jūs pasirašėte tobulą kalbą, parepetavote, renginys tuoj prasidės ir... Ar tikrai jūsų kalba pasmerkta sėkmei? Ar esate tikras, kad susijaudinimo akimirka jūsų neišduos balsas? Kalbėsite greitai ar lėtai? Kur dėsėte rankas? Žiūrėsite į klausytojų akis ar virš galvų? Stovėsite vietoje ar vaikščiosite? O ką darysite, jeigu auditorija neramiai bruzdės? Ar pakaks numatyto laiko, o gal baigsite kalbą per anksti, ir stos neįauki pauzė?

Ne kalbos parašymas, o jos sakymas yra iškalbos tiesos momentas, todėl jam reikia deramai pasirengti.

Patalpa

Šaunu, jeigu galite iš anksto apžiūrėti patalpą, kurioje kalbėsite, pajusti jos nuotaiką, susipažinti su techninėmis sąlygomis ir pan.

Koks patalpos dydis? Ar jis atitinka klausytojų skaičių? Dažnai, eidamas Vilniaus universiteto S. Daukanto kiemeliu, pro langus matau keliolika studentų, su dėstytoju susėdusių gražiosios K. Donelaičio auditorijos kamputyje. Keista: kam rinktis daugiau kaip penkiasdešimties vietų patalpą ir kiūtoti viename jos kampe, kai galima pasirinkti tinkamesnio dydžio auditoriją? Oratoriui visada geriau, jeigu 80 žmonių auditorija klausysis 100, o ne 200 vietų salėje, nes grupelėmis išsibarstę klausytojai nesukurs tinkamos atmosferos. Todėl jeigu galite rinktis, nesusigundykite didele, bet pustušte sale.

Kokia patalpos akustika? Ar sienos sugeria garsą? Ar dar blogiau – sklinda aidas? Turėkite galvoje, kad kartais akustika būna prasta tik kai kuriose patalpos ar atviros erdvės vietose. Su tokiu akustiniu efektu teko susidurti Vilniaus Kalnų parke, kai didelio renginio metu pranešėjų darbo vieta buvo pastatyta būtent tokioje nepatogioje vietoje. Ištarus žodį, jis ataidėdavo maždaug po pusės sekundės, ir buvo sunku įveikti norą pirmiausia išgirsti sugrižusį aidą ir tik po to tarti tekstą toliau. Garso režisierius išsyk priėmė protinę sprendimą perkelti vedėjų staliuką nuošaliau, kur nebuvo aido, ir problemų nebeliko.

Kai kada aidas sklinda ir visai mažose, bet aukštose patalpose. Po pirmojo bandymo nereikia išsyk išsigąsti, nes žmonių kūnai sugeria garsą, ir gali būti, kad pilnoje patalpoje akustika bus pakankamai gera.

Ką daryti, jeigu aidas vis dėlto skamba? Gal kalbėtojas irba klausytojai gali pakeisti vietą ir atsisėsti geresnės akustikos zonoje? Gal verčiau nesinaudoti mikrofonu? Gal teks sulėtinti kalbėjimo tempą? Ieškokite išėities patys.

Oratoriaus tribūna

Kartais ji primena gynybinį įrenginį, barjerą tarp kalbėtojo ir klausytojų. Ypač tos senosios, sovietinių laikų, kuriose žemaūgių kalbėtojų galvos vos kyšodavo virš šios barikados. Laikai pasikeitė, bet tribūnos neišnyko ir atlieka kelias tikrai svarbias funkcijas.

Jos patogios, kai reikia pasidėti užrašus, kompiuterį. Šiuolaikinė tribūna dažniausiai aprūpinta mikrofonu, kompiuteriu ar bent jau jungtimis, projektorių valdymo pultu, kartais ir patalpos apšvietimo bei užuolaidų reguliavimo jungikliais. Patogu, kai joje įrengtas vietinis apšvietimas, o arčiausiai esantis kraštas turi paaukštinimą, kad popieriai ir kiti daiktai neslystų ir nekristų ant grindų.

Bet jei kalbate be užrašų ir be mikrofono, jeigu nerodote skaidrių, tribūna lyg ir tampa nereikalingu baldu. Netiesa. Oratoriaus požiūriu greta jau paminėtų techninių funkcijų ji yra barjeras, tvirtovė, atramos punktas. Kai nežinote, kur dėti rankas, jas ramiai pasidedate ant tribūnos. Kai norite įtaigiai pabrėžti mintį, abiem rankom tvirtai įsikimate į tribūnos šonus ir šiek tiek palinkstate į priekį. Kai savo laikysena norite parodyti esąs atsipalaidavęs, atsistojate šalia tribūnos ir lengvai atsiremiate į ją alkūne. O kai auditorija ima pernelyg bruzdėti, prašydamas tylos garsiai kalenate per tribūną tušinuku, sukeldamas mokykloje išugdytą sąlyginį refleksą, ir visi nušėiūva.

Kartais tribūna pastatoma pernelyg toli nuo klausytojų. Jeigu leidžia aplinkybės, tarkime, klausytojai jus puikiai girdi be mikrofono ir nereikia rodyti skaidrių, nebijokite išėiti iš už jos ir prieiti arčiau auditorijos.



Apšilimas

Būdamas kokioje penktoje klasėje, pirmą kartą lankiausi radijo studijoje. Buvo be galo įdomu regėti didelius mikrofonus, milžiniškas magnetofonų rites, sunkias garsui nepralaidžias duris ir trigubą stiklą, skiriančią kalbėtojus nuo garso operatoriaus. Neįprastą aplinką papildė savotiškas kai kurių suaugusių tetų elgesys, tarsi jos žaistų ar maivytųsi prieš veidrodį: daug kartų greitai atkiša ir praviepia lūpas, iš visų jėgų mėgina nusišypsoti, čiaupstosi. Pasirodo, kad taip sušildomi veido raumenys, kad laidos metu būtų elastingi, ir nestrigtų artikuliacija.

Kalbėtojui kalbos padargų apšildymas gali būti toks pats svarbus, kaip prasidainavimas solistui ar raumenų apšilimas šokėjui. Štai keletas pratimų.

1. Stipriai pamakaluokite liežuviu į šonus, pastumdykite pirmyn ir atgal, pasukiokite burnos ertmėje ratu abiem kryptim, susukite vamzdeliu (jeigu galite). Iškiškite liežuvį ir keliolika kartų pakaitomis palieskite tai dešinį, tai kairinį burnos kamputį. Šiek tiek pravėrę burną, greitai pliaukšėkite liežuviu.
2. Kietu liežuvio galiuku kaip plaktuku stipriai pastuksenkite į sukąstus dantis.
3. Lūpoms apšildyti greitai kaitaliokite šias išraiškas: kuo toliau atkiškite lūpas, tarsi bučiuodamiesi ir tuoj pat išsišiepkite iki ausų. Abu kartus lūpos turi dirbti kiek galima intensyviau.
4. Šiek tiek prasižiokite, atkiškite apatinį žandikaulį ir neįtempę judinkite į šonus.
5. Daug kartų pasakykite kelias greitakalbes.

Jaudulio įveikimas

Vienas mano bičiulis kadaise vedė televizijos laidą. Tai jam kėlė tokį stresą, kad naktį prieš filmavimą jis beveik nemiegodavo ir taip du kartus per mėnesį aktyviai trumpino sau gyvenimą.

Kažkas yra pasakęs, kad smegenys yra nuostabus instrumentas: jos pradeda veikti vos žmogui gimus ir liaujasi dirbusios, kai reikia viešai kalbėti.

Scenos karštligę pažįstama ne tik oratoriams, bet ir (beveik) visiems, kam tenka būti publikos akivaizdoje: dainininkams, aktoriams, šokėjams. Dainininkai gauda gaidukus, šokėjams virpa kojos, aktoriai ir oratoriai kimsta ir mikčioja. Priežastis – įtampa ir savikliovos stoka. Kaip įveikti šią baimę?

Visų pirma, žinokite, kad taip nutinka visiems, kad viešojo kalbėjimo sukeliamas stresas nėra išskirtinis reiškinys, kad tai norma ar net pageidautina. Štai didysis Ciceronas rašė: „Net jei patys geriausi oratoriai pradeda savo kalbą nesijaudindami ir nesidrovėdami, jie, tiesą sakant, daro begėdžių akiplešų įspūdį. Laimei, tai neįmanoma, nes kuo geresnis kalbėtojas, tuo labiau jį gąsdina oratoriaus pareigų sunkumas“⁴².

Prisiminkite egzamino laikymą: trauki bilieta, sužinai temą, iš pradžių (dažnai) apima panika, kad nieko neprisimeni ir nemoki, bet paskui atmintis vėl pradeda funkcionuoti (jeigu joje iš tiesų kažkas yra), mintis veja mintį, ir viskas baigiasi kuo puikiausiai...

Turbūt geriausias vaistas nuo jaudulio – ilgalaikė praktika. Antras vaistas – gerai parengta ir surepetuota kalba.

Nereikia pernelyg susitelkti vien tik į savo kalbos tekstą. Jūs esate prieš auditoriją ne tik tam, kad pateiktumėte informaciją, bet ir norėdamas perteikti nuotaiką, galų gale, dažnai ateinate tiesiog pabendrauti su žmonėmis, todėl skirkite dėmesio ne tik kalbai, bet ir į klausytojams.

Jums padėtų pažįstami veidai salėje – blogiausiai atveju žinosite, kad bent kažkas jus palaiko ir savimi pasitikėsite labiau. Kai auditorijoje sėdi jūsų draugai, visada galite kliautis žvilgsnio kontaktu. O jeigu tarp klausytojų sėdi jus ypač bauginantys veidai, elkitės kaip Haris Poteris: įsivaizduokite, kad baimės objektas yra juokingas.

Ką daryti, jeigu iš susijaudinimo pradėjote žagsėti? (ne toks ir retas nutikimas prieš bakalaurinio ar magistrinio darbo gynimą ☺). Jus išgelbės štai kas: vienoje rankoje laikote stiklinę vandens, kitą ranką iš apačios užlaužiate už nugaros ir stipriai spaudžiate plaštaką tarp menčių, pakeliate galvą aukštyn ir mažais gurkšneliais geriate vandenį. Gerti reikia skubiai, intensyviai, be atokvėpio. Visada padeda.

⁴² Cicero, *De oratore* I, 26, 119; cit. iš Koženiauskiene 1999, 118.



Oratoriaus pristatymas

Mūsų universitetas kasmet rinkodaros sumetimais kelis kartus siunčia pilną dėstytojų autobusiuką į Lietuvos ~~užkampį~~ gimnazijas paskaityti įdomių paskaitų ir paaiškinti moksleiviams, kodėl užvis geriausia studijuoti Vilniaus universitete (seniausias, didžiausias, geriausias, prestižiškiausias, įsteigtas ne Seimo, o karaliaus Stepono Batoro ir popiežiaus Grigaliaus XIII valia, centriniai rūmai įsikūrę Senamiestyje, taigi kavinių, aludžių ir kitokių studentiško pasikultūrinimo vietų čia į valias, Filologijos fakulteto merginos – gražiausios pasaulyje ir t. t.). Bet ir Saulėje pasitaiko dėmių. Vieno tokio vizito metu kolegė iš Ekonomikos fakulteto pasidalijo prisiminimais iš gimnazijos, kurios pavadinimo verčiau neminėti: „Nuvažiavau, o pasirodo, kad niekas nieko nežino, direktorė mane įstūmė į klasę ir „nudžiugino“ mokytoją, kad dabar bus paskaita apie ekonomiką. Daugiau toje mokykloje mano nebus nė kojos“.

Turbūt nenorėtumėte atsidurti panašioje situacijoje, todėl aptarkime keletą svarbių momentų.

Jeigu esate naujoje vietoje, labai pageidautina, kad jus pristatytų – pasakytų vardą ir pavardę, darbovietę ir pareigas, galbūt mokslinį laipsnį (juk ne veltui mažiausiai trejus metus trynėte užpakalį, kad galėtumėte vizitinėje kortelėje teisėtai įsirašyti raideles „Dr.“). Ar pristatantis asmuo turėtų pasakyti jūsų kalbos temą, iš anksto tarkitės su renginio šeimininku, kuris bus jums dėkingas, kad palengvinote jam gyvenimą, pasufleruodamas visus svarbius dalykus.

Pristatymas sutelks auditorijos dėmesį, paruoš sceną jūsų išėjimui.

Išėjimas į sceną

Žodis „scena“ ne vienam išsyk sukelia minčių apie teatro salę. Bet oratoriui scena yra vieta, kurioje bus kalbama – darbo kambarys, kurioje vyksta verslo prezentacija, teismo salė, studentų auditorija ar gimnazijos klasė, pieva, kurioje tuoj prasidės sporto renginys, stadionas ir erdvi koncertų salė. Kiekviena tokia scena pasižymi savita specifika, todėl žemiau pateikiamus patarimus dera taikyti kūrybiškai.

Nepulkite kalbėti, vos pakilęs į sceną. Atsistojęs numatytoje vietoje, minutėlę ramiai pastovėkite, apžvelkite visą auditoriją ramiu, draugišku, pasitikinčiu žvilgsniu. Kelias sekundes galite sugaišti pasidėdami savo užrašus, ramiai pasitaisydami akinius. Tai pirmasis jūsų kontaktas su klausytojais, pirmasis įspūdis, kuris, kaip jau minėjome, daug lemia. Bruzdėjimas, judėjimas greitai liausis, ir tada prabilkite. Pradėkite kalbėti tik auditorijai nurimus, nes jūsų balsas salei gali tapti dar vienu triukšmo šaltiniu.

Jeigu daug kas nulindo į auditorijos galą, pakvieskite persėsti arčiau ir nuraminkite, kad tikrai jų neapkančiosite. Kartais susidaro įspūdis, kad dauguma Lietuvos gyventojų nuo vaikystės pirkę pigiausias kino teatro bilietus atokiausiuose salės kampučiuose, ir tai tapo įpročiu. Draugiškas pamojavimas salei gali tikti jaunų klausytojų auditorijoje, bet gali atrodyti familiariai – turite įvertinti retorinę situaciją.

Nuspręskite, koku garsumu tarti pirmuosius žodžius. Kartais geriau tinka pradėti stipriu, skambiu balsu, kurį išgirs ir toliau esantys. Bet ne mažesnę efektą gali sukelti ir sąmoningai tyli pradžia, nes klausytojai, norėdami išgirsti jūsų žodžius, greičiau nuščiūva. Tyli pradžia greta noro nutildyti auditoriją gali turėti ir kitų retorinių tikslų: lėtas ir tylus kalbėjimas gali garsėti ir, artėdamas prie kulminacijos, tapti intensyvesnis. Vertinu oratorius, kurie kalbos pradžioje moka sukurti įtaigią pauzę. Ji man primena tą puikią akimirką kino seanso pradžioje, kai ima gesti šviesos, ir prasideda jaudinančios įtampos kupinas laukimas prieš pirmuosius filmo kadrus...

Pasisveikinimas ir kreipimasis

Pasisveikindami su klausytojais ir kreipdamiesi į juos priartėjate arba išlaikote distanciją. „Mielieji“ – taip sušildote klausytojų širdis, parodote savo norą būti ne tik prieš juos, scenoje, bet ir tarp jų. „Ponios ir ponai“ – neutralus, neįpareigojantis, bespalvis kreipimasis.

Kreipdamiesi į klausytojus, jeigu turite galimybę, paminėkite visus dalyvius, ypač iškilminguose renginiuose. Štai kaip prasidėjo Vilniaus universiteto tarybos pirmininkės Ingridos Šimonytės kalba rektoriaus Artūro Žukausko inauguravimo ceremonijoje: „Jūsų ekscelencija Respublikos Prezidente, Ministre Pirmininke, magnificencijos rektoriai, ekscelencija arkivyskupe, šviesybe vyskupe, ekscelencijos



ambasadoriai, garbūs šios ceremonijos svečiai, kolegos, studentai, mieli alumnai ir mecenatai, ponios ir ponai“⁴³.

Kaip kreiptis:

Jūsų eminencija – į kardinolą.

Jūsų ekscelencija – į vyskupą, prezidentą, šalyje reziduojantį ambasadorių.

Magnificencija – į Vilniaus universiteto rektorių.

Oficialūs asmenys vardinami rangų žemėjimo tvarka. Kartais tai užima nemažai laiko, bet patikėkite, kad užmirštųjų reakcija gali būti gana skausminga. Jeigu nesate tikras, kad prisiminsite visus ir nesupainiosite pareigų pavadinimų, turėkite sąrašą.

Geras tonas pirma kreiptis į moteris ir tik po to į vyrus, taigi „ponios ir ponai“.

Reglamentas

Žmonės mėgsta trumpas kalbas ir ilgas dešras.

Vokiečių patarlė

Gebėjimas išsitemti numatytuose laiko rėmuose byloja apie jūsų gebėjimą valdyti situaciją.

Kaip numatyti būsimos kalbos laiką? Pradedantys oratoriai kartais daro taip – išmatuoja garsiai skaitomos savo kalbos laiką. Bet tai yra klaida, nes skaitymo ir kalbėjimo laikas skiriasi. Apytikslis matavimas gali būti toks – vienas standartinis spausdintas puslapis = 3 kalbėjimo minutės. Bet kalbėjimo greitis priklauso nuo jūsų temperamento, susijaudinimo kalbos metu (kuo labiau jaudinatės, tuo greičiau kalbate, nebent būtumėte mikčius). Todėl atlikite užduotį, skirtą vidutiniam jūsų kalbėjimo tempui išmatuoti: a) suskaičiuokite numatytos sakyti kalbos apimtį ženklais arba žodžiais; b) pasakykite kalbą prieš auditoriją atmintinai ar tik retsykais žvilgčiodami į tezes, darydami natūralias pauzes; c) išmatuokite kalbėjimo laiką; d) apskaičiuokite savo kalbėjimo greitį pagal formulę

Kalbėjimo tempas = ženklų (žodžių) kiekis tekste / kalbėjimo laikas minutėmis

Esama kelių faktorių, kurie gerokai ištes jūsų kalbėjimą:

- kalbėjimas ne gimtąja, vidutiniškai mokama kalba – iki dviejų kartų ilgiau;
- skaidrių rodymas ir komentavimas. Laikas visiškai priklauso nuo skaidrių pobūdžio ir poreikio jas komentuoti, atsakyti į klausimus;
- aktyvūs klausytojai. Klausimai ir atsakymai gali gerokai užtęsti kalbą, tad jeigu laikas yra tikrai ribotas, neatsakinėkite į klausimus arba atsakykite lakoniškai.
- dažni ir ilgi plojimai.

Auditorija palankiai įvertins, jeigu nurodysite kalbos trukmę. „Iš pradžių kelias minutes skirsime N problemos iškėlimui, tada per 10 minučių apžvelgsime kelis įdomiausius atvejus, likusioji pranešimo dalis bus skirta atvejo X analizei, planuoju baigti iki 14.50“. Nepamirškite, kad tokiais žodžiais jūs įsipareigojate! Rekomenduočiau iš pat pradžių nurodyti suplanuotą pertrauką ir jos trukmę.

Reglamentas – ne tik kalbos trukmė, bet ir elgesio taisyklės jūsų kalbos metu, ypač svarbios per pranešimus, prezentacijas, paskaitas. „Jeigu turite klausimų, drąsiai pertraukite mane, išsyk atsakysiu“, „jei norite ko nors paklausti, pakelkite ranką“, „baigdami pranešimą, penkias minutes skirsime klausimams“, „pabaigoje skirsime pakankamai laiko atsakyti į jūsų klausimus“.

⁴³ <https://www.youtube.com/watch?v=8-sbAquKn18>



Oratoriui dera atsižvelgti ir į nevienodą laiko pojūtį. Lietuvoje ar Norvegijoje dera pradėti kalbą minutės tikslumu, bet jeigu būsite punktualus daugumoje Pietų šalių, tokių kaip Meksika, liksite nesuprastas, nes ten visi visada vėluoja.

Jeigu esate ne vienintelis oratorius, tai kalbos užtęsimas yra geriausias būdas pademonstruoti nepagarbą kalbančiajam po jūsų. Nebūkite susireikšminęs ir nemanykite, kad būtent jūsų kalba įdomesnė ar svarbesnė.

Jeigu kalbos užtęsimas tampa liga, įsigykite smėlio laikrodį ir pasistatykite tribūnoje prieš akis.

Bendravimas su auditorija

Kontaktas su klausytojais – užvis svarbiausia!

Auditorija, kaip ir bet kuri publika, gali sau leisti priimti ar nepriimti oratoriaus, bet kalbėtojas tokios prabangos neturi – jis visada turi kurti geranoriškus, pozityvius santykius su klausytojais.

Domėkitės auditorija – ir auditorija domėsis jumis!

Artumo sukūrimas

Oratoriaus ir auditorijos artumas, tarpusavio pasitikėjimas kuriami keliais būdais. Pirmiausia - kalbėtojo reputacija. Jeigu klausytojai jau žino, kad prieš juos arogantiškas, susireikšminęs, pasipūtęs asmuo, sukurti artumo jausmą bus nelengva. Ir priešingai – malonaus, lengvai pasiekiamo, šiltai bendraujančio asmens įvaizdis kaipmat padės užmegzti kontaktą. Todėl, kaip rašė Justinas Marcinkevičius, „Nukelkime save nuo pjedestalo“!

Bet jeigu klausytojai apie jus nieko negirdėję arba žino mažai, pamėginkite kurti artumą su jais tinkama kalbos pradžia. Štai keletas patarimų.

„Mes“ vietoje „aš“. Bendro veiksmo, dalyvavimo jausmą kuria įvardis *mes*: „Šiandien mes nagrinėsime kategorinio silogizmo struktūrą“, „Mes dažnai linkstame manyti, kad...“. Pėrėjimo nuo „aš“ prie „mes“ išpūdi stiprina retoriniai klausimai.

Kvietimas dalyvauti. Paprasčiausia frazė „Galime draugiškai apsvarstyti“ nuskambės labai šiltai, tarsi kviesdama auditoriją tapti įvykio ar pasakojimo dalimi.

KENKSMINGI PATARIMAI

Kiekviena pasitaikiusia proga parodykite auditorijai, kiek daug apie ją žinote. Pavyzdžiui, kalbėdami Mosėdyje ar Telšiuose, būtinai pasakykite „Mano pažįstamas bažnytinių metrikų knygoje ieškojo savo giminės įrašų, tai skundėsi, kad Žemaitijos kunigai labai negražiai rašo“.

Rėmimasis asmenine patirtimi. Autentiška kalbėtojo patirtis visada įtikina labiau, negu abstraktus pavyzdys. Nebijokite pasakoti savo išpūdžių, patirtų istorijų. Atkreipkite dėmesį, kad taip elgiamasi ir šioje knygoje.

Užduotis auditorijai. Šio metodo naudą supranta pardavimo vadybininkai: pardavimo mokymuose greta „Priverskite klientą ištarti TAIP, ir jis pirks viską, ką tik pasiūlysite“ išgirsite tokių patarimų: „Liepkite auditorijai pakelti rankas / suploti rankomis / atsistoti ir atsistoti ir t. t., tada klausytojai pripras jums paklusti ir pirks viską, ką tik pasiūlysite“. Juokai juokais, bet tiesos čia esama. Mažiausia užduotis išjudina autoriją. „Koks čia žodis būtų tinkamiausias?“ – garsiai kreipkitės į auditoriją pagalbos ir nebūgštaukite – nebūsite palaikytas neišmanėliu, o klausytojai pradės aktyviai mąstyti ir siūlyti tinkamą žodį, tapdami jūsų sąjungininkais. Jaunesnę auditoriją pravartu „įdarbinti“ dar prieš kalbos pradžia: paprašykite perstumti kėdes, kitaip susėsti; išdalinti dalijamąją medžiagą, uždegti / užgesinti daugiau šviesų, užtraukti ar atskleisti užuolaidas.



Humoro jausmas. Tinka, kai šaipotės iš savęs, o ne iš klausytojų. Jeigu auditorijoje esama kitos kultūros žmonių, būkite atsargus. Trumpas anekdotas „Korėjietiškoje „Komisaro Rekso“ versijoje šuo pražuvo jau pirmoje serijoje“ europiečius pralinksmins, bet nesu tikras, ar korėjiečiams patiktų šaipymasis iš jų kulinariinių įpročių.

PATARIMAS

Nepamirškite svarbios taisyklės – kuo mažesnė auditorija, tuo meiliau ir atidžiau su ja elkitės.

Aplodismentai

Nuoširdžiausias komplimentas oratoriui – aplodismentai.

Prasidėjus plovimams, kalba sustabdoma kad ir frazės viduryje ir tęsiama, kai aplodismentai ima silpti. Nelaukite, kol įsivyras tyla! Taip palaikomas kalbėjimo tempas ir energija, oratorius tarsi skrenda, pakylėtas auditorijos emocijų bangos. Tęsti galite pakartodamas tuos žodžius, kurie ką tik sukėlė ovacijas, o jeigu manote, kad plovimai sutrukdė išgirsti pirmuosius pratęsimo žodžius, juos pakartokite.

Pažindamas auditoriją, ovacijų vietas galite numatyti jau rengdamas kalbą, o jas išprovokuosite trumpam stabteldamas. Jeigu auditorija dar neįkaitusi, jokių būdu neužtęskite pauzės ir kalbėkite toliau, kitaip atrodysite kaip nevykėlis humoristas, kuriam nesiseka prajuokinti publikos.

Ovacija senovės Romoje buvo vadinamas mažasis triūmfas – iškilmingas karo vado atvykimas po pergalės į Romą ir avies paaukojimas dievams (lot. *ovis* reiškia „avis“)

Aplodismentai ne visada nudžiugina, nes egzistuoja praktika, vadinama „nuplovimu“, kai ovacijomis trukdoma tęsti kalbą. Linkiu jums to nepatirti. Blogiausiu atveju kiečiausiai įmigusi auditorijos dalis atsibus ir pasidalins įspūdžiais apie jūsų talentą.

Gana komiškas atvejis yra plovimai pagal protokolą. Vyresniosios kartos atstovai puikiai prisimena sovietiniuose laikraščiuose skelbtas valstybės vadovų kalbas, kurias nuolat pertraukdavo remarkos „plovimai“, „garsūs plovimai“, „audringi plovimai“, „ilgai trukantys plovimai“, „audringi plovimai, girdėti šūksniai „tegyvuoja komunistų partija, tegyvuoja draugas Leonidas Brežnevas!“. Kai kuriose valstybėse ovacijos būdavo (ir yra) tiesiog diriguojamos, pavyzdžiui, buvęs „Lietuvos“ ansamblio šokėjas Henrikas Uznyš prisimena, kad vienoje Tolimųjų Rytų šalyje koncertų metu plovimai prasidėdavo ir baigdavosi akimirksniu, be jokių pavienių pliaukštelėjimų. Po kiek laiko šokėjai pastebėjo, kad visa salė reikiama momentais žiūri į pirmos eilės viduryje sėdintį pilietį, kuris numerio pabaigoje pakeldavo ranką, duodamas signalą pradėti ovacijas, o paskui mosteldavo plaštaką ir ją sugniauždavo. Plovimai akimirksniu nuščiūdavo.

Auditorijos valdymas

Gali būti, kad kalbos pradžiai esate pasirinkę gražią citatą ar metaforą, ir paleisti ją į auditoriją triukšmui dar nenutilus būtų *margaritas ante porcos*. Jeigu klausytojai labai neramūs, galite pradėti trumpomis tarnybinėmis frazėmis, kaip „tai jau turbūt pradėsime“, „malonu, kad jau susirinkote“ ir tylėdamas lukterėkite. Kai bruzdesys liausis, pradėkite kalbą.

Nemėginkite peršaukti auditorijos, net jeigu esate mikrofono valdovas. Kartais tokiu būdu pasiseka iš karto užvaldyti klausytojų dėmesį. Bet šitaip rizikuojate pakartoti kai kurių savo mokytojų, kurie kalba triukšmingoje klasėje, patirtį, nes auditorija greitai suvoks, kad triukšmauti jūsų kalbos metu normalu. Išsyk pripratinkite klausytojus prie minties, kad kalbate tik tada, kai jie tyli, ir sulauksite daugiau pagarbos.

Įdėmiai stebėkite auditorijos elgesį. Jums palankūs ženklai, rodantys susidomėjimą ir susikaupimą, yra dėmesinga išraiška, akių kontaktas, apskritai aktyvi reakcija į tai, ką kalbate ir ką darote. Bet jeigu klausytojai



kuičiasi, spokso į grindis ir lubas bei varnas už lango, varto akis ir išraiškingai dūsauja, kalbasi, akivaizdu, kad laikas susirūpinti.

Jeigu klausytojų gerokai mažiau, negu planuota. Neapsimeskite, kad nieko nenutiko, jeigu salėje vietoje šimto žmonių sėdi tik penki. Pakeiskite kalbėjimo stilių į šiltesnį, paprastesnį, paprašykite persėsti arčiau, glaudžiau; pasakykite, kad jums patinka bendrauti su nedidelėmis grupėmis, nes jos imlesnės, turi daugiau laiko klausimams ir pan.

Įeina vėluojantis. Vėluotojai ardo kalbos ritmą, blaško auditoriją. Jeigu su klausytojais bendraujate ne pirmą kartą, pavyzdžiui, esate dėstytojas, gali praversti koks nors pedagoginis antpuolis. Kai vokiečių filologijos studentė antrą kartą pavėlavo į kalbos normos paskaitą, negaišdamas paprašiau jos pasidalinti mintimis, ką ji mano apie vokiečių, kaip punctualios tautos įvaizdį. Daugiau nevēlavo...

Dar geresnis metodas – nutilti viduryje žodžio ir laukti, kol vėluotojas atsisės. Oho, kaip tada garsiai skamba ėjimas iki savo vietos, kėdės atitraukimas, daiktų traukimas iš rankinės, užrašų atsivertimas, kol visa auditorija žiūri, stebi, laukia.

Galima prisiminti dar porą būdų, mažinančių norą vėluoti. Pirmą būdą išmokau iš savo geografijos mokytojos, kuri vieną sykį garsiai pasamprotavo apie tai, kad vėlavimas yra priemonė atkreipti į save dėmesį, ir to dažniausiai griebiasi žmonės, kuriems stigo tėvų dėmesio ir meilės. Kitas būdas – garsiai įvertinti „sugadintą“ auditorijos laiko vertę pagal formulę:

Klausytojų kiekis × pavėluotas laikas(val.) × vieno klausytojo atlyginimo fondas per valandą.

Tarkime, auditorijoje sėdi 30 klausytojų, uždirbančių Lietuvos atlyginimo vidurkį, vėluojama 15 minučių. Tada:

$$30 \times 0,25 \times 6 \frac{EUR}{val} = 45 EUR.$$

Gal vėluotojas norėtų kompensuoti šią sumą?

Kenksminga auditorija

Dažniausiai klausytojai jūsų atžvilgiu nusiteikę palankiai – bent jau iš palengvėjimo, kad kalbėti teko jums, o ne jiems. Bet neretai nutinka tokių dalykų: jūs kalbate, esate kupinas energijos, entuziastingai nešate auditorijai savo idėją ir staiga išvystate, kad vienas iš klausytojų maigo mobilaus telefono klavišus, žiovauja, apžiūrinėja lubas. Ir jūs pajuntate, kaip energija blėsta...

Kaip elgtis?

Visų pirma, galite nekreipti dėmesio į tokį asmenį, ypač jeigu jis elgiasi neįžūliai, nekelia triukšmo ir netrukdo savo kaimynams. Kartais kalbėtojas tai traktuoja kaip nepagarbą, iššūkį, bet nepamirškime ir kitokių galimybių: gal žmogus persidirbęs ar nakčia prastai miegojo, gal skauda galvą arba laukia skambučio iš gimdymo namų; o gal jūsų seminaras jam visai neįdomus, bet jam liepė atvykti „dėl paukščiuko“. O gal veidas perkreiptas, nes vis dar veikia dantų gydytojo suleisti vaistai...

Įdomesnis ir kalbėtojui iš esmės palankus atvejis, kai paskaitos klausytojas ar seminaro dalyvis sąmoningai provokuoja jūsų dėmesį, nes nori jums oponuoti, pataisyti ar papildyti nekorektišką informaciją. Demonstratyviai žiovaudamas, žiūrėdamas į laikrodį, jis tikisi, kad užduosite jam klausimą, įtrauksite į diskusiją. Leiskitės provokuojamas, tik nesileiskite į ilgus svarstymus, jeigu tai nenumatyta reglamente.

Problema gali slypėti jumyse. Būkite savikritiškas: gal esate žinomas nuoboda, o gal tiesiog per ilgai kalbate jauniems klausytojams? Mokyklinio amžiaus auditorija nepratusi išlaikyti dėmesio ilgiau negu vieną akademinę valandą (45 minutes). Galite padaryti pertraukėlę (ji gali būti numatyta jūsų kalbos plane), papasakokite anekdotą ar šiaip ką nors įdomaus, kas nesusiję su kalbos, paskaitos tema. Aš pats per kalbos normos pratybas užsienio kalbų studentams po pirmųjų 40–45 minučių dažnai ką nors papasakoju apie masės metrologiją (patikėkite, tai tikrai labai įdomu). Tai turėtų trukti neilgai, dvi-tris minutes, tema turi būti įdomi.



Arba pradėkite trumpą diskusiją jau kalbėta tema. Dar galite pasiūlyti auditorijai pasimankštinti – atsilošti, visiems kartu pakelti rankas ir t. t. Jūs rodote judesius, klausytojai juos kartuoja. Po poros minučių grįžkite prie temos.

Jeigu kukliai manote, kad esate puikus oratorius, tik auditorija prasta, galite rinktis viena kitą papildančias strategijas:

1. „blogiukų“ ignoravimą,
2. paklydusios avelės sugražinimą.
3. bendradarbiavimo su jumis palankia auditorija.

Auditorijoje neretai pasitaiko žmonių, kuriuos drąsiai galima vadinti kenksmingais klausytojais. Tauragėje skaitydamas paskaitą apie lietuvių kalbos skaitmeninio technologijas, greitai atkreipiau dėmesį į porą moteriškių, kurios be paliovos gana garsiai šnekėjosi. Po kiek laiko tai ėmė trukdyti, bet labiau ne man, o aplinkiniams, kurie pradėti pleputes tildyti. Be rezultato. Po kiek laiko stabtelėjau ir leidau joms pasikalbėti. Moteriškės nesuvokė šios jautrios užuominos. Galų gale teko kreiptis į moteris ir pasiūlyti palikti auditoriją. Jos įsižeidusios liko sėdėti, bet daugiau paskaitai nebetrukėdė. Žinoma, daryti pastabas klausytojams nemalonu, bet kartais nelieka kitos išeities.

Paklydusios avelės sugražinimas

Nepatyrę oratoriai daro tokią klaidą: „blogiukai“ skiria visą dėmesį, ima kalbėti vien tik jam. Kalbėtojas tikisi tokiu būdu sudominti ar sudrausminti išsišokėlių, bet tai rizikinga, nes netrukus tie, kurie iki šiol ramiai klausėsi, gali pajusti dėmesio stoką ir iš palaikančios auditorijos tapti neutralia ar net kenksminga. Geriau kurį laiką ignoruokite blogiuką, skirkite laiką ir energiją pagrindinei auditorijai.

Prisiminkite, ką mokykloje darydavo jūsų mokytojai, drausmindami triukšmingus mokinius (aš būdavau svarbiausias tokių pedagoginių priemonių taikinyms mūsų klasėje):

1. *Žvilgsnis.* Įdėmaus žvilgsnio, kelių sekundžių akių kontakto gali pakakti, kad blogiukas atsisėstų tiesiai, susikauptų, baigtų maigyti telefono mygtukus ir taptu gerą avelę.
2. *Mostas ranka.* Mostelėkite pakelta ranka, tarsi kviesdamas atsakinėti blogiuką, ir nenuleiskite rankos sekundę-kitą. Kitas judesys – įsakmus grūmojimas pirštu – gali tikti, jeigu aplinka nėra labai oficiali, nes taip tarsi sakote: „Nesielk kaip koks mokinukas. Būk suaugęs žmogus!”
3. *Prieikite arčiau.* Ženkite keletą žingsnių link blogiuko. Galite truputį linktelėti į priekį ir padaryti trumpą pauzę, nebyliai prašydamas pradėti elgtis kitaip. Taip atkreipsite į save klausytojo dėmesį.
4. *Kelias sekundes sustiprinkite balsą,* ypač tai efektingai suskamba sakinio pabaigoje. Auditorija nesunkiai supras, kur šuo pakastas, ir žvilgsniais, dėmesiu ar pastabomis padės suvaldyti blogiuką.
5. *Paminėkite blogiuko vardą.* Žmogus automatiškai reaguoja į savo vardą, ir tai galima išnaudoti, pavyzdžiui, „Kaip praeitą kartą minėjo Monika...“, „Šis klausimas Rolandui galėtų būti įdomus tu...“.
6. *Pakomentuokite situaciją.* Kalbėtojas sako: „Matau, kad ten, palei langą, jau kyla audringa diskusija. Ar galėtumėte ir su mumis pasidalinti savo mintimis, juk tai įdomu visiems“. Paprastai tokio komentaro pakanka.
7. *Užduokite klausimą.* Tai gali būti retorinis kreipinys, kuris patraukia visos auditorijos dėmesį. Dar efektyvesnis bus tiesioginis klausimas – blogiukas nori nenori turės įsitraukti į veiksmą.
8. *Pasinaudokite klausytojų refleksais.* Turiu mintyje beldimą tušinuku į stalą, kai bruzdėti, krutėti, šnekėtis ima visa auditorija. Toks metodas tinka jauniems, studentiško amžiaus ar bent jau už jus jaunesniems klausytojams.

Svarbu šias pedagogines priemones taikyti nedemonstruojant suirzimo, komentarus ar klausimus ištarti geranorišku tonu. Nervinga intonacija, pyktis balse parodys jūsų pozicijos silpnumą, jus, kaip sakoma Rytuose,



„prarasite veidą” ir nustosite valdyti auditoriją. Nepamirškite, kad klausytojai linkę tapatintis vienas su kitu, o ne su oratoriumi, todėl prieš kurį nors vieną klausytoją nukreiptą kalbėtojo pyktį žmonės gali nesąmoningai prisiimti sau ir reaguoti negatyviai.

Bendradarbiavimo strategija: jūs nesate vienišas

Retai pasitaiko, kad visa auditorija vieningai jus ignoruotų ar būtų priešiška. Dauguma klausytojų yra jūsų sąjungininkai, ir tuo reikia pasinaudoti. Aktyviausiai bendradarbiauja pirmose eilėse sėdintys stropuoliai ir tie, kurie nenuleidžia akių nuo kalbėtojo ir žymisi pastabas. Palaikykite nuolatinį aktyvų akių kontaktą su šiais klausytojais.

REKOMENDUOJAMA LITERATŪRA

Jaudulio įveikimas:

Pečiulis 2014, 59–67.

Zarefsky 2011, 75–77.

Neramios auditorijos valdymas:

Стернин 2011, 66–70.

KONTROLINIAI KLAUSIMAI

1. Į kokias patalpos charakteristikas atsižvelgsite, sakydamas viešąją kalbą?
2. Kokias funkcijas atlieka kalbėtojo tribūna?
3. Kaip įveikti kalbėjimo jaudulį?
4. Kokiais metodais kuriamas artumas auditorijai?
5. Kokiais būdais valdoma nerami ar priešiška auditorija?

UŽDUOTYS

Papasakokite, kaip elgsitės šiais atvejais:

1. Į auditoriją įbėgo katė ar įskrido žvirblis.
2. Pro duris nuolat žvilgčioja pašaliniai.
3. Klausytojai galinėse eilėse nuolat žiovauja.
4. Išsijungė mikrofonas.
5. Iš koridoriaus sklinda stiprus triukšmas.
6. Klausytojai nuolat replikuoja.
7. Kai kurie klausytojai atsistoja ir išeina iš patalpos.



Kūno kalba

*Garsėjo iškalba, geru balsu,
mokėjo žodį judesiu paremt.*

Justinas Marcinkevičius. *Pažinimo medis.*

Nors ir sakoma, kad į aktorių einama pasižiūrėti, oratoriaus – pasiklausyti, kalbėtojas neturi pamiršti, kad auditorija turi ne tik ausis, bet ir akis. Nors, pasak Reginos Koženiausienės, „aktorius jais [judesiais] kuria scenos veiksmą <...>, o oratoriui jie tik talkina“ (Koženiausienė 1999, 37), oratoriaus kūno kalba kartais būna tokia įtaigi, kad auditorija daugiau dėmesio sutelkia į jo laikyseną ir judesius, o ne kalbos turinį.

Kūno kalba, kaip ir viešasis kalbėjimas, nėra vien tik monologas, bet ir reakcija į auditorijos judesius, kūno pozicijas, žvilgsnius. Pamėginkite tarp dviejų kalbančių žmonių veidų įterpti laikraštį ar popieriaus lapą, – visi sykiu nustebsite, kad ši, regis, neesminė kliūtis (juk garso nenuslopina) visiškai sutrikdo pokalbį.

Paveikti auditoriją galite ne tik kūno padėtimi ir judesiais. Čia lemia atstumas iki auditorijos ir šio atstumo keitimas, veido išraiška, žvilgsnio judėjimas ir akių kontaktas su klausytojais; savęs ir kitų asmenų lietimasis; operavimas daiktais – akiniais, rašikliu, savo drabužiais.

Reikia turėti galvoje, kad kūno kalba yra ir įgimta, ir išmokta. Jeigu jus staiga išgąsdino, susigūziate. Lygiai taip pat pasielgs ir eskimas, ir aborigenas. Bet daug kūno kalbos yra išmokta, taigi būdinga tam tikrai konkrečiai kultūrai, o kitos kultūros žmonėms jūsų kūno kalba gali būti nesuvokiama arba traktuojama klaidingai (rankų judesiai, bet koks elgesys asmeninėje erdvėje etc.). Pavyzdžiui, kuo toliau į pietus, tuo daugiau gestikuliuojama. Jeigu Pietuose elgsitės kaip Šiaurėje, klausytojai gali užmigti. Jeigu Šiaurėje elgsitės kaip Pietuose, auditorija gali pamanyti, kad vaikote muses.

Kartais kūno kalba naudojama klaidinimui, pavyzdžiui, žaidžiant pokerį. Filme „Casino Royale“ Džeimsas Bondas patiki, kad antagonistas Le Chiffre⁴⁴ turi įprotį blefuodamas nesąmoningai dviem kairės rankos pirštais liesti smilkinį, ir pralošia dešimt milijonų dolerių.

Kūno kalba priklauso nuo **amžiaus ir lyties**. Jaunam kalbėtojui tinka energingi gestai, o iš solidaus amžiaus moters auditorija tikės nuosaikesnio elgesio.

Akys

Yra viena gestų kalbos taisyklė, kurios būtina paisyti sėkmingo pokalbio metu: žvelkite pašnekovui į akis.

Larry Kingas

Akių kalba yra ypač svarbus kūno kalbos aspektas. Retorikos pratybose mūsų studentai kaipmat kritikuoja kalbėtoją, kuris žiūri į lubas, grindis, spokso pro langą, trumpiau tariant, vengia žvilgsnio kontakto su auditorija. Turbūt taip yra todėl, kad iš prigimties kito žmogaus akyse mokame perskaityti labai daug, o suvokti, kad kitas žmogus įsmeigęs žvilgsnį į mus, pajusti akių kontaktą galime per neįtikėtinai didelį atstumą – keliasdešimt metrų.

Akių slėpimas sukelia nepasitikėjimą, kelia minčių, kad kalbėtojas nori kažką nuslėpti arba nepasitikėti nei savimi, nei tuo, ką sako. Neurolingvistinio programavimo teorija teigia, kad žvilgsnio kryptis susijusi su tam tikrų smegenų sričių veikla, ir pagal tai galima suvokti kalbėtojo ketinimus, nuoširdumą, atvirumą. Žvilgsnis krypta dešinėn⁴⁴, kai smegenys dirba kūrybiškai, ir kairėn, kai stengiamasi prisiminti, atkurti faktus. „Kūrybiškai“ gali reikšti melą, fantazavimą, spėliojimą.

⁴⁴ Dešinė ir kairė – iš kalbėtojo pozicijos.



Žvilgsnio kryptis	Galima reikšmė	Platesnis paaiškinimas
Dešinėn (bendras atvejis)	Kūryba, spėliojimas, melavimas	Priklausomai nuo konteksto. Žvilgtelėjimas dešinėn nebūtinai reiškia melavimą, jeigu, tarkime, sekate pasaką vaikui
Kairėn (bendras atvejis)	Prisiminimas, faktų atkūrimas	Prisiminimų, faktų traukimas iš atminties paprastai suvokiamas kaip teisybės sakymas. Bet ne visada faktai prisimenami teisingai, nes esama nuomonės, kad kiekvienas prisiminimas yra kūryba, todėl žmonėms galima įteigti nesamus prisiminimus
Dešinėn aukštyn	Vizualus mąstymas, melavimas	Žvilgtelėjimas dešinėn aukštyn gali perspėti, kad asmuo mėgina išgalvoti faktus arba intensyviai planuoja
Dešinėn akių, ausų lygyje	Mąstymas garsais, garsinis įsivaizdavimas	Gali rodyti, kad asmuo mėgina įsivaizduoti / sukurti, ką pasakė ar galėjo pasakyti kitas žmogus
Dešinėn žemyn	Emocinis mąstymas	Asmuo mėgina susivokti savo jausmuose
Kairėn viršun	Vaidų prisiminimas	Stengiasi atkurti vaidus ir faktus
Kairėn akių, ausų lygyje	Garsų atkūrimas, prisiminimas	Garsų prisiminimas (bet ne kūrimas). Tai gali rodyti pastangas prisiminti, ką kalbėjo kitas žmogus
Kairėn žemyn	Vidinis monologas	Svarstymas
Tiesiai į akis (kalbant)	Atvirumas, nuoširdumas arba jo imitavimas	Įgudę melagiai dažnai naudojami šiuo metodu
Tiesiai į akis (klausančiam)	Dėmesingumas	Paprastai rodo susidomėjimą kalbančiu asmeniu

O dabar, kai perskaitėte apie akis-išdavikes, sužinokite svarbiausią dalyką: šia informacija pasikliauti rizikinga, nes psichologai jau senokai nustatė, kad žmonės mano geriau suvokiantys kūno kalbą, negu taip yra iš tikrųjų. Pavyzdžiui, žmogaus, priversto gintis nuo kaltinimo melavus, kūno kalba yra tokia pati kaip ir meluojančio.

Akių kontaktas ir ryšys su auditorija.

Klausytojai nori ne tik matyti jus, bet ir patys būti matomi. Todėl oratorius neturėtų žvelgti abejingai, miglotu žvilgsniu ar įdėmiai spoksooti į lubas. Žvelkite į akis, ir pajusite ryšį su auditorija. Stebėkite klausytojų žvilgsnius, tada matysite reakciją ir žinosite, kaip toliau elgtis. Nekalbėkite sienoms, nes galop tik sienos jūsų ir klausysis.

Nesiūlyčiau „skenuoti“ visų klausytojų iš eilės – verčiau išsyk pasirinkite keletą tinkamų veidų. Ką reiškia „tinkamų“? Idealiu atveju tai žmonės, kurių reakcija į jūsų kalbą atspindės visą galimą reakcijų spektrą. Štai pirmose eilėse sėdi „aktyvistai“ (dažniau „aktyvistės“), kurie įdėmiai klausosi ir dažniausiai yra pozityviai nusiteikę. Tai jūsų palaikymo grupė – draugiškos išraiškos, atliepus žvilgsnis ir mimika. Į šias akis kreipsitės palaikymo, supratimo. Bet kliautis vien šiuo ryšiu būtų klaida, nes auditorijoje paprastai sėdi ir skeptikai, ir snaudaliai. Stebėdami skeptikus nuspėsite galimus prieštaravimus, o pasyviosios publikos elgesys parodys, kada verta sustiprinti iškalbą įdomiais pavyzdžiais, kūno kalba. Neįsikibkite į vieną palankų žvilgsnį, nes nepamatsite, kad didžiuma klausytojų jau žiovauja.

Pradedantis ar įsibaiminęs kalbėtojas auditorijoje kartais pasirenka vieną veidą ir kalba jam. Kadaiše stebėjau, kaip Vilniaus universiteto Tarptautinio verslo mokykloje paskaitą apie konkurencijos teisę skaitė jaunas, labai baikštus, regis, Briuselio biurokratas. Panikos požymiai buvo akivaizdūs: įraudęs veidas, kartais suvirpantis trūkčiojantis balsas, nervingi judesiai. Kalbėtojas pasirinko „gelbėjimo ratą“ – nuolat žiūrėjo į pirmoje eilėje sėdinčią vyresnę savo kolegę ir visą laiką kalbėjo jai, o akių kontakto su studentais vengė kaip



velnias kryžiaus. Bent akimirkai pažvelgęs į šoną, kaipmat atsisukdavo į savo „gelbėjimo ratą“. Tiesą sakant, atrodė nekaip. Mes buvome nusiteikę pozityviai, bet lektorius tuo nepasinaudojo.

Genialų sprendimą, kaip užmegzti ir palaikyti akių kontaktą su auditorija, demonstravo viena mano buvusi dėstytoja. Atsistojusi šalia tribūnos, ji užsimerkdavo ir rėždavo paskaitą užsimerkusi. Tiesa, mes greitai supratome, kad iš tiesų tai nėra įprotis kalbėti miego metu, nes dėstytoja adekvačiai reaguodavo į klausimus: atsimerkdavo, žvilgsniu susirasdavo klausėją, atsakydavo į klausimą (atsimerkusi!), tada vėl užsimerkdavo ir tęsdavo paskaitą. Reikia pasakyti, kad greitai apsipratome su tokia originalia retorine raiška, nes paskaitos buvo įdomios.

Burna

Burna – labai išraiškinga veido dalis.

Kalbėtojas kartais liečia lūpas ar užsidengia burną. Jeigu tai nėra prasmingas ženklas, kalbėtojo sumanymas, verčiau to nedaryti. Lūpų lietimasis signalizuoja apie sutrikimą, dvejone, o burnos dangstymas delnu rodo abejone dėl tariamų žodžių teisingumo, baimę būti išgirstam.

Šypsena yra vienas stipriausių kūno kalbos signalų! Bet šypsena šypsenai nelygi! Simetriška ir lydima smulkių raukšlelių lūpų kampučiuose ir aplink akis yra tikra, nuoširdi šypsena. Bet jeigu „dirba“ tik lūpos, o akys nesišypso, tai rodo nenuoširdumą, apsimetimą. „Priklijuota“ šypsena dar vadinama „budinčia“, ji pražysta anksčiau, negu „savininkas“ jus atpažino ar išgirdo klausimą, ir išlieka ilgiau negu natūrali šypsena. Dažniausiai ji slepia įtampą, diskomfortą.

Skirtingose kultūrose šypsomasi nevienodai. Žinome apie amerikietišką šypseną, į kurią dar gana neseniai Lietuvoje reaguodavo klausimu „Ko čia dantis pardavinėji“? Lietuviška tradicija – šypsotis santūriau, tai atsipindi ir tautosakoje: *Nuo dantų kaišymo sotus nebūsi. Kam dar tas dantų pardavinėjimas.*

Ir, žinoma, oratoriaus burnoje ne vieta kramtomajai gumai.

Galva

Galvos padėtis ir judesiai atskleidžia daug emocijų, padeda užmegzti kontaktą. Jos palenkimas į šoną, į priekį, atgal, linkčiojimas, kraipymas gali sustiprinti iškalbą. Atleiskite už netyčinį kalambūrą, bet oratorystei galva būtina!

Aukštai pakeltas smakras gali būti suvoktas kaip arogancija, pranašumo demonstravimas. Lėtas, ritmingas linkčiojimas sykiu su viršutine korpuso dalimi gali lydėti akcentuojamas mintis. Bet jeigu tuo metu jūsų žvilgsnis slyščios į šonus, auditorija gali pamanyti, kad dedatės pritariantis, o iš tiesų galvojate apie kitus dalykus.

Atkreipkite dėmesį – galvos padėtys ir judesiai ne tik siunčia signalus auditorijai apie jus, bet lygiai taip pat ir oratorius pagal klausytojų galvos „darbą“ gali spręsti apie klausytojų reakciją ir atitinkamai pats reaguoti. Galvos pakreipimas į šoną – dėmesingas susikaupimas, palankumas, susimąstymas. Galvos palenkimas į priekį, smakro nuleidimas – kritiškas klausymasis, galbūt nepritarimas išsakomai minčiai. Smarkus galvos nunarėjimas, pasilenkimas į priekį – atsiribojimas ar nenoras rodyti emocijų, pavyzdžiui, gėdos jausmo. Galvos purtymas – neigimas, abejonė, nuomonės atmetimas. Kai kuriais atvejais šis judesys, tik lėtesnis, gali reikšti visai ką kita – reakciją į labai netikėtą, pribloškiančią žinią, kuriai klausytojas tyliai pritaria. Linkčiojimas pirmyn ir atgal – patvirtinimas, pritarimas kalbėtojui.

Spartus galvos linksėjimas gali reikšti ir pritarimą kalbančiajam, ir skubinimą „paskubėkite, judėkite toliau, stinga laiko“. Kartais taip elgiasi televizijos laidų vedėjai, ragindami pašnekovą baigti mintį iki reklamos pradžios.



Rankos, plaštakos

Kai Provanso gyventojas žiūri jums į akis ir sako, kad jis yra pasirengęs pradėti darbą ir tikrų tikriausiai belsis į jūsų duris ateinantį antradienį, jo rankų judesiai yra visų svarbiausi. Jei plaštakos ramiai sudėtos ar patvirtinamai tapšnoja jūsų ranką, galite laukti jo antradienį. Jei viena ranka yra krūtinės aukštyje, delnu žemyn ir svyruoja iš šalies į šalį – pridėkite dar ir trečiadienį ar ketvirtadienį. Jei svyravimas perauga į mojavimą, tai iš tiesų jis kalba apie kitą savaitę ar, dievai žino, kada – viskas priklausys nuo aplinkybių, kurios nuo jo nepriklauso.

Peteris Mayle'as. *Metai Provanso*. Vertė Inga Jakaitė.

Rankų ir plaštakų judesiai ir padėtyys yra iškalbingi, ypač deriniuose su viso kūno kalba. Gestų paskirtis gali būti įvairi:

- minčių, teiginių akcentavimas, pavyzdžiui, mostelėjimai ranka, sustiprinantys loginius kirčius;
- iliustravimas – rankomis parodome savo vaikų ūgį, sugautos žuvies ilgį, daiktų formą;
- „tarnybiniai“ – kvietimas klausti, pritarimas.

Rankų judesiai, kaip ir visa kūno kalba, turi derėti su išsakoma mintimi, ją lydėti, pabrėžti. Savo žodžiais kviesdami veikti, atliekate atitinkamus gestus. Rankų judesiais liepiate, klausiate, atstumiate, atsiprašote, dėkojate. Jeigu judesiai prieštarauja minčiai, auditorija greičiau patikės kūno kalba, tarkime, jei kviesdamas susitaikyti kaposite orą aštriais judesiais, nebūssite įtikinamas.

Rankų judesių platumas priklauso nuo auditorijos dydžio ir atstumo iki jos. Kalbėdami priešais nedidelę auditoriją, stenkitės alkūnių neatitraukti toli nuo juosmens ir tenkinkitės dilbių ir plaštakų judesiais, ypač tada, kai tie judesiai skirti arčiausiai esantiems klausytojams (jeigu manote, kad jūsų rankų mostai pernelyg platūs, parepetuokite kalbą, abiem rankom laikydami knygą). Didelėje salėje, stadione ar Kalnų parke mojuokite plačiai, kaip Dainų šventės jungtinio choro dirigentas (iš jų apskritai verta mokytis išraiškingų judesių). Tiktai venkite plaikstytis tiesiomis kaip pagaliai rankomis, nes būsite panašus į manekena: šiek tiek jas sulenkite per alkūnes.

Rankų padėtis gali rodyti kalbėtojo įtampą. Pavyzdžiui, kairė ranka laikoma nuleista žemyn, o skersai kūno laikomos dešinės rankos plaštaka tvirtai sugniaužusi kairę ranką. Tai dažniausiai moterims būdinga laikysena, rodanti įtampą, artimą panikai. Ta patį reikš ir kitoje kūno pusėje esančio peties trynimasis. Klausytojai palankiau vertins lėtesnius, oriūs, bet ne trūkčiojančius, staigius gestus.

Ant krūtinės sunertos rankos – gynybinė pozicija. Oratorystės praktikoje ji retai sutinkama, nes trukdo giliai kvėpuoti ir rodo nepritaringumą, atsiribojimą. Gali tikti, kai diskutuojate su klausytoju ir aiškiai norite parodyti savo skepticizmą, net priešiškuumą (ypač jeigu tuo metu šiek tiek atsilošiate).

Rankos laikomos už nugaros, pirštai sunerti arba viena plaštaka apglėbusi kitą („profesoriaus poza“) – pasitikėjimas savimi, dominavimas.

Trinksėjimas delnu ar kumščiu į katedrą (ypač, kai ant jos stovi mikrofonas) tikrai nereikalingas. Publika gali pamanyti, kad jūs tuoj, kaip Nikita Chruščiovas Jungtinėse Tautose, nusiausite batą ir imsite juo daužyti artimiausius paviršius⁴⁵.

Kartais kalbėtojas nežino, kur dėti rankas. Jis daro daug nemotyvuotų judesių, timpčioja ausį, sukioja aprangos sagas, taisosi šukuoseną. Tai blaško auditorijos dėmesį, nes klausytojai labiau domisi ne kalba, o sagos likimu: atitrūks ar ne?

Kur dėti rankas, jeigu nutarėte negestikuliuoti? Patogiausia, žinoma, ant tribūnos. Taip jausitės tvirčiau, judesiai nebus sukaustyti, nes netrukdys nei pasisukti į kurią nors auditorijos pusę, nei kitiems kūno judesiams. Pamėginkite pasidėti ant tribūnos rankas sunertais pirštais – ši poza gali tikti nuoširdumui pabrėžti.

Kokių judesių vengti:

⁴⁵ <https://www.youtube.com/watch?v=Kiwu2fzyzLU>



- Ilgai laikyti į dangų įremtą pirštą (pamokslininkas).
- Durti pirštu į konkretų klausytoją (agresyvu).
- Kasytis kurią nors kūno vietą.
- Manieringų judesių.
- Perdėtos vaidybos. Jūs ne aktorius.
- Kištis rankas į kišenes. Na, nebent būtumėte Jungtinėse Valstijose...

Rankų ir plaštakų gestikuliavimo intensyvumas labai priklauso nuo kultūros, tradicijų. Kaip sakoma, surišk italui rankas, ir jis taps nebyliu.

Internetas pilnas gestų žinytų, pasieškokite. O prieš tai pasižiūrėkite, kiek daug reikšmių gali turėti tokia mums įprasta špyga: https://en.wikipedia.org/wiki/Fig_sign.

Statika ar judėjimas?

Kūno judesių mokytis iš imtynininkų.
Kvintilianas, Institutio oratoria, I knyga, 10 skyrius.

Geras oratorius turėtų nei stirksoti kaip stulpas ar garbės sargybinis, nei blaškytis priešais klausytojus, kaip įkirptas į uodegą.

Vaikščiojimas po patalpą gali būti prasmingas – sutelkia auditorijos dėmesį. Prieidamas kalbėtojas gali paveikti neramų, plepančių ar bruzdantį klausytoją.

Venkite be paliovos vaikščioti kairėn ir dešinėn: jeigu keliasdešimt minučių nuolatos švytuosite priešais klausytojų akis tai į vieną, tai į kitą pusę, dalis auditorijos gali susirgti jūros liga. Taip nutinka dėstytojams, kurie įsigilinę į savo mintis. Panašiai elgiasi ir kai kurie poetai, garsiai skaitantys savo eiles – ritmingą jų svyravimą į šonus jau seniai pastebėjo humoristai.

Jeigu rodote skaidres ir perjungiate jas spausdamas kompiuterio klavišą, tinkamu metu grįžkite, kad netektų tariant „Va, tuoj pamatysite kitoje skaidrėje“ lėkti prie stalelio ar tribūnos. Nuotolinis valdymas, žinoma, išsprendžia šią menką problemėlę.

Judėdamas auditorijoje, oratorius turėtų prisiminti apie asmeninės erdvės zonas.

Intymi erdvė (iki 0,5 metro). Skirta tik patiems artimiausiems asmenims, o kitais atvejais jos dažniausiai nesilaikoma dėl vietos stokos: esant minioje, viešajame transporte, sėdint renginiuose. Jeigu po patalpą judantis oratorius stabtels šalia klausytojo ir kurį laiką stovės intymioje erdvėje, arčiau esantis asmuo gali pasijusti nesmagiai.

Asmeninė erdvė (iki 1–1,2 metro). Tai pasisveikinimo ištiestomis rankomis atstumas. Tiesa, per porą pastarųjų dešimtmečių, kai Lietuvoje išpopuliarėjo sveikinimasis prisiglaudžiant skruostais, šis atstumas sumažėjęs. Viešojo kalbėjimo metu tai turėtų būti minimalus atstumas, bet ir tai tik tada, kai patalpos dydis per mažas. Kai stovite per vieną metrą nuo klausytojų, arčiausiai sėdintiems tenka užversti galvą, kad galėtų sekti jūsų veido išraišką, kūno kalbą, pajusti akių kontaktą. Ilgiau išbūti tokioje padėtyje paprasčiausiai nepatogu.

Socialinė erdvė (iki ~3,5 metro). Įprastinis, normalus atstumas tarp kalbėtojo ir auditorijos.

Viešoji erdvė (virš 3,5 metro). Tai atstumas, kurio laikosi nenorintys bendrauti asmenys.

Kokia nors aukštesnė kliūtis tarp kalbėtojo ir auditorijos – tribūna, barjeras, stalas – padidina asmeninės zonos atstumą.

Vaizdinės priemonės

Kai kalbame apie oratoriaus naudojamas vaizdines priemones, dauguma pirmiausia pagalvoja apie skaidres. Tai iš tiesų puiki techninė priemonė, dažnu atveju pakeitusi kadaise naudotus žemėlapius, ant popieriaus pieštas (spaudintas) schemas, piešinius, diagramas, bet tikrai ne vienintelė. Iš muziejaus ar privačios pasakotojo kolekcijos atsineštų paslaptinių senovinių monetų laikymas rankoje visada paliks stipresnę įspūdį



negu jų nuotraukos. Paskaitės apie brangakmenių naudojimą juvelyriniuose dirbiniuose apoteozė – kai per klausytojų rankas paleidžiama dėžutė su brangakmenių pavyzdžiais, kuriuos galima paliesti, sukoti tarp pirštų. Jeigu viską būtų galima papasakoti ir išaiškinti skaidrėmis, galbūt medicinos fakulteto studentai taip ir liktų nepačiupinėję žmogaus kaulo. Galų gale, ar produktyvi ir prasminga būtų kulinarinė paskaita, jeigu kalbėtojas nuolat nesinaudotų įvairiais daiktais – peiliais, puodais, pjaustymo lentelėmis ir, žinoma, maistu.

Įvairūs daiktai gali papildyti kūno kalbą. Neturiu galvoje atvejų, kai oratorius iškelia aptrūnijusią kaukolę ir šaukia „memento mori!“. Juokai juokais, bet Justinas Marcinkevičius „Pažinimo medžio“ dalyje, skirtoje Konstantinui Sirvydui, pateikia puikų retorinį sprendimą, kaip oratorius gali elgtis su daiktais:

*Sakykloj laikė kaukolę, ir kartais
Iškeldavo ją virš galvos: pažvelkit,
Štai kuo pavirsite! Studentai sykį
padėjo vietoje kaukolės sakykloj
molinį indą. Griebęs jį, iškėlė,
sušukdamas: štai kūno galas! Bet
ne verksmą, o kikenimą išgirdo.
Supratęs nesumišo – trenkė indą
į žemę. Stojó mirtina tyla.
Suspaudęs rankom galvą, sušnabždėjo:
„Iš dulkių – vėl į dulkes“. Žmonės verkė.*

Skaidrių rodymas – vienas iš šauniasių būdų sugadinti viešąją kalbą, todėl naudokitės jomis tik tada, kai tai būtina.

Svarbiausias patarimas yra toks: vaizdas (skaidrės) neturi konkuruoti su garsu (jūsų kalba). Todėl:

- Skaidrių turi būti nedaug. Sykį mano kolega paprašė peržvelgti, ar jo pranešime nelikę kalbos klaidų. Ir ką jūs manote – išvydau lygiai 84 skaidres, tarp kurių gal pusė buvo jo pranešimo tekstas. Priverčiau kolegą sutrumpinti pranešimą perpus ir iki šiol esu tikras, kad klausytojai buvo jam už tai labai dėkingi.
- Skaidrės neturi dubliuoti jūsų teksto. Gink Dieve, nesusirašykite pranešimo skaidrėse, kurias eilutė po eilutės garsiai skaitysite! Tai visiškas oratoriaus žlugimas. Visų pirma, dauguma šiuolaikinių klausytojų yra raštingi, tad jeigu atėjote su tekstinėmis skaidrėmis, tai verčiau tylėkite ir leiskite auditorijai jas skaityti. Bent jau atrodysite originalus. Pakartosiu ilgamečio Lietuvos inovacijų centro direktoriaus dr. Kastyčio Gečo patarimą: „Skaidrės turi būti tokios, kad jas pavogęs asmuo negalėtų pakartoti tavo pranešimo“. Aukso žodžiai!
- Rodykite tik tas skaidres, be kurių negalite apsieiti.
- Trumpus tekstus rašykite kiek galima stambesniu šriftu.
- Nepasakokite ir taip akivaizdžių dalykų. Jeigu publika mato medį, nesakykite „Šioje skaidrėje jūs matote medį“, juk norite ne parodyti medį, o suteikti kitokios informacijos, tarkime „Po šiuo medžiu Adomas, Ieva ir žaltys...“ ir t. t.
- Jeigu skaidrės informatyvios (diagramos, lentelės), verčiau pirma papasakokite apie būsimą skaidrę ir tik tada ją parodykite. Jeigu darysite priešingai, auditorijai gali būti sunkoka sykiu nagrinėti pateiktus duomenis ir sekti jūsų kalbą. Net jeigu nuosekliai komentuosite rodomą informaciją, dalis klausytojų pradės žiūrėti nuo kitos vietos, jiems kils klausimų, ir jie negirdės jūsų kalbos.
- Skaidrių komentavimas neturi nutraukti jūsų kontakto su auditorija. Elkitės maždaug taip pat, kaip garsiai skaitydami tekstą – nuolat pažvelkite į klausytojus, stebėkite jų reakciją. Jeigu kalbate be mikrofono, o patalpa didoka, turite visą laiką kalbėti publikai, o ne ekranui. Galbūt jums reikalingas asistentas, kuris gerai žino jūsų kalbos turinį ir laiku keičia skaidres arba seka jūsų duodamus signalus.



KENKSMINGI PATARIMAI

Esama daug daiktų, su kuriais oratorius gali nuveikti begalę įspūdingų žygių. Štai rašiklis. Kalbėdami vartaliokite, dėliokite iš rankos į ranką, numaukite ir vėl užmaukite antgalį, nukrapštykite etiketės lipduką ir sumaigykite į gumuliuką. Jeigu neturite rašiklio, pravers tušinukas – ritmingai spragsėkite juo į taktą savo kalbai. Daug galimybių suteikia rodomoji lazdelė. Ryžtingai ir plačiai mojuokite ir pajuskite esąs išraiškingas dirigentas, geresnis už Mirgą Gražinytę-Tylą. Kaip patyręs fechtuotojas durkite klausytojų kryptimi, ypač jeigu stovite per pusantrą žingsnio nuo pirmosios eilės. Vienas buvęs mano kolega bet kurį kalbos aktą palydėdavo raktų ryšuliuko barškinimu per kitos rankos plaštaką (tikiuosi, jis nemetė šio kerinčio įpročio).

Kai kalbate kita kalba

Vaizdinė medžiaga. Daugiau dėmesio nei įprastai skirkite vizualizacijai. Parenkite kokybiškas, informatyvias skaidres ir padalomąją medžiagą. Jeigu auditorija ko nors nesupras iš jūsų kalbėjimo, visada galės pasižiūrėti tekstą ir iliustracijas. Jūs savo ruožtu nesijaudinsite, kad galite pamiršti kokį terminą ar jo tarimą.

Kalbėjimo laikas. Jeigu jūsų kalba verčiama nuosekliai, padauginkite įprastą kalbos laiką iš 2,5–3 kartų. Jeigu vertimas sinchroninis arba pats kalbate užsienio kalba, laiką dauginkite iš 1,5–2.

Kalbėjimo tempas ir struktūra. Kalbėkite lėčiau ir raiškiau. Venkite ilgų sakinių, skaidykite juos ir trumpinkite. Kaip jau minėta, dalį kalbos tegu atstoja iliustracinė medžiaga. Sutrumpinkite savo kalbą, kiek įmanoma. Pakartokite svarbiausius teiginius.

Klausimai ir atsakymai

*Nebijokite klausimų,
bijokite jų nebuvimo*

Ne visose viešosiose kalbose klausimai tinkami, tarkime, po kunigo pamokslų, bet jų gausa ir intensyvumas paprastai yra gerš, sėkmingos prezentacijos ar paskaitos požymis. Kai kurias viešąsias kalbas gali sudaryti bemaž vien tik klausimai ir atsakymai, pavyzdžiui, spaudos konferencija. Jeigu klausimų nėra, tai arba buvote neįdomus ir neužkabinote nei auditorijos minčių, nei emocijų, nesukėlėte dvejonių, arba tiesiog viską išaiškinote pernelyg gerai.

Ne visada klausimo tikslas yra informacijos gavimas. Klausama norint pareikšti savo nuomonę, oponuoti, sutrukdyti, diskredituoti, prieštarauti, atkreipti į save dėmesį. Todėl, atsakant į auditorijos klausimus, svarbiausi jūsų tikslai galėtų būti tokie: a) tiksliai atsakyti, b) neviršyti laiko limitų, c) neleisti jūsų sukompromituoti.

Kada atsakyti į klausimus iš karto, o kada nukelti į pabaigą? Tai priklauso nuo kelių aspektų:

- Kalbės trukmės. Jeigu paskaita trumpa, nukelkite klausimų ir atsakymų ringą į pabaigą. Taip nebus sutrikdytas paskaitos tempas.
- Kalbos struktūros. Jeigu ją sudaro keletas potemių, į klausimus galima atsakyti kiekvienos potemės pabaigoje. Kitu atveju dalis auditorijos ne tiek klausysis jūsų kalbos, kiek svarstys apie savo būsimą klausimą.
- Klausimų pobūdžio. Kartais klausimas atskleidžia, kad klausytojas (ar dalis auditorijos) nesuprato esminio dalyko, be kurio tolesnis kalbėjimas bus bevertis, todėl nori nenori tenka tučtuojau atsakyti.

Svarbiausia, kad klausinėjimo ir atsakinėjimo sąlygas nustatytumėte jūs, o ne klausytojai, nes kitaip anarchija ir chaosas viltingai lūkuriuos prie auditorijos slenksčio. Taisyklės gali būti kad ir tokios:



- Klausiantis pakelia ranką ir kalbėti pradeda tik gavęs kalbėtojo leidimą.
- Klausimai rašomi ant lapelių ir siunčiami kalbėtojui (puikus būdas išvengti nepatogių klausimų!).
- Klausimai užduodami į mikrofoną (šis pastatomas arčiau auditorijos arba jį nešioja pagalbininkas).
- Klausiantysis būtinai prisistato.
- Ir t. t.

Būtinai laikykitės nustatytų taisyklių. Jeigu pasakėte, kad reikia pakelti ranką ir pradėsite atsakinėti klausytojui, kuris to nedaro, arba pradėsite atsakyti „lendančiam be eilės“, auditorija greitai ims nerimauti, bruzdėti, piktintis, šaukti klausimus iš vietos. Išėitis aiški: neklaužadas ignoruoti, o salės dauguma jus palaikys.

Jeigu pakyla daug rankų, įdėmiai stebėkite auditoriją ir atsakinėkite iš eilės. Kartais pravartu pasakyti „Pirma atsakysiu į šį klausimą, o tada jūsų eilė“, „Matau, kad kantriai kelia ranką mergina ketvirtoje eilėje“ ir pan. Išnaudokite tradicinę prelegento teisę atsakyti tik į vieną to paties klausėjo klausimą. Jeigu rankos keliamos daugmaž vienu metu, nesusitelkite ties viena grupele, verčiau parodykite ranka tai į vieną, tai į kitą patalpos vietą.

Žinoma, jokiū būdu neignorokite pagal lytinį, amžiaus ar kitą požymį. Jeigu auditorijoje mažai moterų, ir tik viena iš jų kelia ranką, suteikite jai pirmenybę. Taip pat elkitės su visomis mažumomis.

Jeigu gerai pažįstate auditoriją, kartais verta pradėti nuo klausytojo, kuris, kaip esate patyręs, užduoda įdomius, protingus ar šiaip gerus klausimus. Arba atvirksčiai – pasilikite jį pabaigai. Lygiai taip pat pirmenybę suteikite pozityvių klausimų mėgėjui, o ne nuolat oponuojančiam – pozityvus klausimas sukuria pozityvią atmosferą. Gerai pažįstamoje aplinkoje (spaudos konferencija, paskaita) visai nuotaikingai nuskambės jūsų žodžiai „Matau, kad Marytė (Birutė, Onytė, Mykolas, kolega iš „Respublikos“) nekantrauja užduoti griežtą (demaskuojantį, provokacinį...) klausimą“.

Jeigu auditorija konservatyvi, kartais geriau atsakinėti „pagal rangą“: vyresniems, visuomenėje gerbiamiems, užimantiems aukštesnes pareigas, renginio svečiams ir pan.

Kai kada neverta atsakyti į klausimą, nes „į šį klausimą bus atsakyta tolesnio temos dėstymo metu“.

KENKSMINGI PATARIMAI

Jeigu jums užduodamas klausimas, neverta jo išklausti iki pabaigos – ir taip atmintinai mokate visus tuos klausimus, o savitai mąstančių klausytojų nepasitaiko. Be to, laikas – pinigai.

Atsakymą VISADA pradėkite nuo žodžio „Ne!“. Ypač tai svarbu, kai norite patvirtinti klausėjo mintį. Pavyzdžiui, į klausimą „Ar jūs geras oratorius“ atsakykite „Ne, aš esu puikus oratorius“. Juk geras oratorius žino, kaip svarbu pirmuoju žodžiu sugluminti auditoriją, o tada atskleisti visą tiesą.

Neleiskite klausėjui įsivažiuoti į ilgus monologus, nepriklausomai nuo jo amžiaus, visuomeninės padėties, lyties. Jeigu matote, kad tuoj prasidės jaunystės prisiminimai apie ožkų ganymą Šilavoto apylinkėse, pertraukite žodžiais „Tai koks jūsų klausimas?“. Jeigu nepadėjo, pakartokite tai du ar tris kartus.

Jeigu klausėjas mėgina užduoti visą pluoštą klausimų, apimančių kelias temas, elkitės taip, kaip jums patogiau. Visada galite pasakyti „Uždavėte kelis klausimus, bet atsakysiu tik į vieną iš jų, nes (... dar laukia daug klausimų; ... pristigsime laiko atsakyti į visus...)“. Arba pasirinkite vieną, jums patogiausią klausimą.

Valdykite situaciją. Frazės, kurios jus išgelbės: „Dabar nepereikime į diskusiją“, „Matau, kad kita auditorijos dalis irgi turi klausimų“, „Jūsų klausimas yra labai profesionalus (specifinis, skirtas labai sudėtingai temai), todėl kviečiu vėliau priėti prie manęs, galėsime visai tai aptarti“.

Atsakinėdami būkite geranoriški, susidomėję, pagarbūs. Parodykite, kad klausimai jus džiugina. Būtų mandagu atsakius pasiteirauti „Ar aš atsakiau į jūsų klausimą?“.

Jeigu klausimas pateiktas neaiškiai, garsiai suformuluokite jį iš naujo. Kartais prieš tai derėtų pasitikslinti „Jūs norėjote paklausti, kaip...“, „Jūs domina, ar...“. Jeigu klausimas neaiškus nei jums, nei auditorijai, paprašykite jį pakartoti ar išsakyti kitais žodžiais. Nebijokite pasirodyti neišmanėliu, auditorija beveik visada bus jūsų pusėje.



Jeigu nesupratote klausimo arba jis aiškiai viršija jūsų kompetencijos ribas, elkitės kaip politikas ar visuomenės veikėjas: kalbėkite visai kita tema. Itin įžūlus klausytojas gali pakartoti klausimą. Nesutrikite ir vėl kalbėkite apie tai, ką iš tiesų išmanote (jeigu tokių dalykų apskritai esama). Po dviejų – trijų mėginimų net pats aršiausias klausinėtojas pasiduoda ir nurimsta.

Skyrių pradėjome nuo perspėjimo, kad oratoriui reikia baimintis ne klausimų, o jų nebuvimo. Ką daryti, jeigu po jūsų „Kokių turite klausimų?“ tyro ledinė tyla? Jūs tariate „Na, tai viso gero“ ir pats jaučiate, kad pabaiga galėjo būti geresnė. Štai keletas pasiūlymų:

Skirkite auditorijai laiko. Klausimams sugalvoti ir suformuluoti reikia laiko; šiek tiek trunka ir pasiryžimas juos užduoti. Nespauskite auditorijos, palaukite kelias – keliolika sekundžių. O kad jos nebūtų neįdomios, galite jas puikiai išnaudoti: nulipkite nuo pakylės ir prieikite arčiau prie pirmųjų eilių (arba atvirksčiai – grįžkite prie tribūnos); išjunkite vaizdo įrangą; padėkite rašiklį ir nuvalykite lentą.

Provokuokite klausimus. Nesiūlau žvaliai tarti „Tai ar atsiras drąsių vaikinių, kurie nebijo užduoti klausimo?“ Padėkite prisiminti, apie ką kalbėjote: „Ar viską supratote apie dukterinių įmonių balanso konsolidavimą?“, „Gal turite klausimų apie paskaitos pradžioje minėtą indoeuropiečių sinchroninių sluoksnių ribų nustatymo problemą?“, „Burnos implantų elektrokorozija – labai specifinė tema, gal norėtumėte dar ko nors pasiteirauti?“.

Prisiminkite DUK (dažniausiai užduodamų klausimų) žanrą. „Dažnai klausia, ar...“. Ir tada atsakykite į savo užduotą klausimą. Auditorija beveik visada suvokia, kad būtent šito norėjo paklausti, ir pasidaro gerokai aktyvesnė.

Veiksmingas metodas, kurį išmokau dar būdamas Vilniaus „devintojo forto“, atsiprašau, šv. Kristoforo gimnazijos, moksleivis, yra žodžiai: „Matau, kad neturite ko paklausti, tai aš pats jūsų paklausiu“. Labai efektyviai veikia gerai pažįstamas auditorijas, su kuriomis nuolatos bendraujate. Po poros susitikimų girdėsite, kaip ūžia smegenų sraigteliai, generuodami bent vieną klausimą-kontrpuolimą.

Šiuolaikinės komunikacijos priemonės suteikia auditorijai dar vieną puikią galimybę – užduoti klausimus elektroniniu paštu. Taip jiems ir pasakykite. Ir jeigu gausite tokių klausimų, tvirtai žinosite, kad tai tikrai yra jūsų klausytojas.

Jeigu klausimų taip ir neišgirdote, nenusiminkite ir baikite kad ir taip: „Kadangi klausimų negirdžiu, paskaitą baigsime“.

Aš pats niekada nesiūlau užduoti klausimų ir baigiu paskaitą žodžiais „Ar turite kokių klausimų, komentarų, pasiūlymų ar patarimų“? Kadangi mano auditorija beveik visada jaunesnė už mane, jie „pasiūlymus ir patarimus“ priima kaip komplimentą, ir viskas baigiasi laimingai.

Frazės, kurių niekada nesakykite

„**Ar jūs mane girdite**“.

Dažnai šį klausimą lydi tapšnojimasis per mikrofoną. **Kaip elgtis:** atsiverskite skyrelį Garsumas 52 puslapyje ir perskaitykite patarimus, kaip naudotis mikrofonu.

„**Išjunkite savo mobiliuosius telefonus**“.

Palikite šią pastabą Filharmonijos pranešėjoms, nes kalbos pradžioje turite atkreipti dėmesį į save, o ne į klausytojų technologijas. Reta išimtis – kalbėjimas prieš mokyklinio amžiaus auditoriją, bet ir tokiu atveju nuteiksite klausytojus prieš save, nes paaugliai yra alergiški pamokymams ir nurodinėjimams. **Kaip elgtis:** minėtoje situacijoje rekomenduoju ėjimą žirgu: iš anksto pasiteiraukite mokytojo, ar moksleiviai bus išjungę mobiliuosius telefonus. Išgirdę patikinimą, kad taip ir yra, galite ramiai kalbėti.

„**Šiandien prastai jaučiuosi**“.

Kaip pasijustumėte, išgirdęs chirurgo žodžius prieš operaciją „Šiandien man dreba rankos“ ar taksi vairuotojo „Kažko šiandien neįžiūriu kelio ženklų“. Tokie pareiškimai kiekvienam sukeltų nepasitikėjimą taip kalbančiuoju, o auditorija, ypač matanti jus pirmą kartą, pamanytų, kad prastai pasirengėte ir dabar mėginiate kaltę suversti ligai ar prastai savijautai. **Kaip elgtis:** nieko nesakykite. Išgerkite vaistų. O jeigu iš tiesų rimtai susirgote, gulėkite lovoje.



„**Tai ilgai netruks**“. Galbūt norėjote pasakyti, kad taupote klausytojų laiką, bet, patikėkite, dalis auditorijos išgirdo „Tai, ką pasakysiu, neverta jūsų laiko ir dėmesio“ arba „Nemanau, kad pajėgsiu ilgai išlaikyti jūsų dėmesį“. Be to, į tokį pranešimą dažniausiai reaguojama nepatikliai, nes auditorija puikiai žino – tai tik tuščias pažadas. **Kaip elgtis**: praleiskite šią frazę, o vietoje jos pasistenkite sudominti auditoriją. Ar bent jau pasakykite ką nors panašaus į „Iš pradžių gali atrodyti nuobodoka, bet patikėkite, tai be galo svarbu“.

„**Neverta užsirašinėti, vėliau gausite dalijamą medžiagą**“. Klausytojams dera patiems nuspręsti, ką užsirašinėti, o ko ne. Be to, rašymas paskaitos metu, klausantis jūsų paaiškinimų ir komentarų, yra ne tas pats, kaip dalijamosios medžiagos peržvelgimas po paskaitos, vakare ar artimiausią savaitgalį. **Kaip elgtis**: neprimeskite savo nuomonės ir tik pasakykite „Pabaigoje visi gausite dalijamą medžiagą“ arba „Skaidrių kopijas rasite mano interneto puslapyje“.

„**Jūs nesupratote**“. Klausytojai beveik visada supranta beveik viską! Problema kita: jūs nemokėjote deramai paaiškinti, o tokiu pareiškimu paprasčiausiai teigiate „Jums nepakanka smegenų suprasti, ką kalbu“. **Kaip elgtis**: karštai rekomenduoju sakyti „Aš turbūt prastai paaiškinau“, „Man reikėjo atkreipti jūsų dėmesį į...“. Nebijokite, karūna nenukris, bet klausėjas nepasijus įžeistas, o auditorijos palankumo naudą suvoksite tuo labiau, kuo ilgiau su ja dirbsite.

Ir dar keletas draudimų, kurių nepaisydami dažniausiai būsite neteisūs ir suteiksite oponentams galimybę sugriauti jūsų argumentaciją:

Niekada nesakykite *niekada*.

Niekada nesakykite *visada*.

Niekada nesakykite *niekas*.

Niekada nesakykite *visi*.

REKOMENDUOJAMA LITERATŪRA

Kūno kalba:

Koženiauskienė 1999, 365–371.

Gestų reikšmės:

Pečiulis 2004, 117.

Apie gestų reikšmę plačiau žr.: Koženiauskienė 1999, 367–370,

Klausimai ir atsakymai:

Zarefsky 2011, 516–518.

Стернин 2011, 80–81.

KONTROLINIAI KLAUSIMAI

1. Koks kūno kalbos vaidmuo viešajame kalbėjime?
2. Kokie yra skaidrių naudojimo pavojai?
3. Į ką turite atkreipti dėmesį, kalbėdami kita kalba?
4. Kokių klausimų ir atsakymų raundo strategijų laikytumėtės kalbos pabaigoje?

UŽDUOTYS

1. Kokiais daiktais naudotumėtės šiose viešosiose kalbose:
 - Kulinarinė paskaita.
 - Garsaus mokslininko mirties metinės.
 - Paskaita apie Biržų rajono smegduobes.



2. Beveik idealus oratoriaus instrumentas yra akiniai. Kaip ir kokiose situacijose jais galima pasinaudoti retoriniais tikslais?
3. Pasižiūrėkite televizijos diskusijų laidą ir:
 - aprašykite TV studijos organizavimo (baldų dydis, forma, išdėstymas, filmavimo kamerų kiekis ir pozicijos ir pan.) įtaką retorinei dalyvių elgsenai. Pavyzdžiui, laidos vedėjas sėdi – stovi; sėdi – vaikšto; diskusijos oponentai sėdi greta – vienas prieš kitą ir t. t.
 - aprašykite diskusijos dalyvių kūno kalbą.



VI. Po kalbos

Kai kalba baigta ir oratorius atsisveikina su auditorija, jo darbas dar nebaigtas, nes ateina laikas savianalizei. Retorikos pratybose kalbos aptarimas vyksta, ar kalbėtojas to nori, ar ne, bet viešosiose kalbose ir po jų retai kas išsako pastabas, kritikos žodžius. Bet galima paprasčiausiai pasiteirauti draugų: ar patiko, į ką atkreipė dėmesį, ką jie būtų sakę ar darę kitaip?

Kalbos analizė (savianalizė) bus paprastesnė ir konstruktyvesnė, jeigu ją suskaidysite į kelias dalis.

Prieš kalbą

Kaip oratorius atėjo į sceną: drąsiai, ryžtingai, pasitikėdamas? Ar pasisveikino su auditorija?

Ar oratorius naudojosi tribūna? Jeigu taip, tai kokiais tikslais: pasidėjo užrašus, naudojosi tribūnoje esančia vaizdo medžiagos aparatūra, slėpėsi nuo klausytojų? Ar jam tribūnoje buvo patogiu?

Kalbos turinys ir struktūra

Ar kalboje galima išskirti pradžią ir pabaigą? Kokio pobūdžio? Ar pradžia ir pabaiga proporcingos trukmės, neužtęstos? Ar kalbą pradėjo originaliai? Ar kalbos pradžia sukūrė tinkamą emocinį foną?

Ar paminėjo kalbos temą, progą, žanrą? Išdėstė kalbos planą?

Ar aiškūs kalbos tikslai? Ar galima išskirti kalbos dalis? Kaip jos atskirtos (pauzėmis, intonacijomis, teksto jungtimis)?

Ar buvo jaučiamas įtampos kilimas, dramatinis augimas (apeliacinėse kalbose)?

Ar apibendrino kalbą, padarė išvadą?

Kalbos norma

Ar kalbėjo standartine kalba? Darė kalbos normos klaidų? Kokių?

Kūno kalba

Vaikščiojo ar stovėjo vietoje? Ar vaikščiojimas buvo motyvuotas, ar, pavyzdžiui, akcentuodamas mintį žengdavo į priekį, ar tik nuolatos vaikštinėjo kairėn-dešinėn?

Rankų judesiai – laikė užrašus, ar rankos buvo laisvos? Judesiai laisvi ar susikaustę? Rankų judesiais tinkamai akcentavo mintis ar nervingai gražė rankas, rankose maigė tušinuką, užrašus, kitą daiktą?

Ar galvos judesiai, veido išraiška buvo adekvatūs kalbamam tekstui, nuotaikai?

Akių kontaktas: ar gerai matė auditoriją, žvelgė klausytojams į akis? Ar priešingai: kalbėdamas spoksojo pro langą, į lubas, grindis?

Kūno kalba išdavė nervingumą, nepasitikėjimą, ar perteikė ramumą, savikliovą?

Kalbėjimas

Ar kalbėjimo tempas patogus auditorijai ir atitiko kalbos pobūdį?

Ar kalbėtojas buvo gerai girdimas? Jeigu kalbėjo per tyliai – ar reagavo į auditorijos kūno kalbos ženklus ar prašymus kalbėti garsiau?

Ar būta ryškių kalbėjimo ydų: pertarų e-e-e, a-a-a, mikčiojimų, nemotyvuotų stabčiojimų?

Ar kalboje skambėjo šiai retorinei situacijai tinkamos emocijos?

Kalbėjo iš atminties ar skaitė tekstą?

Informacijos pateikimas

Ar citavo autoritetus, kitus šaltinius? Iš atminties ar skaitė iš teksto?

Ar naudojosi iliustracijomis?

Ar informacijos kiekis buvo pakankamas? Perteklinis?

**Vaizdo medžiaga**

Naudojosi kokiais nors daiktais? Ar tai buvo motyvuota?

Jeigu rodė skaidres: ar tai buvo pagrįsta? Ar tai nebuvo tiesiog teksto skaitymas iš skaidrių?

Bendravimas

Ar kalbos pradžioje išjudino auditoriją: uždavęs klausimą, privertė bent dalį klausytojų pakelti rankas, atsistoti ir pan.?

Kaip reagavo į klausimus? Ar pats juos provokavo? Ar pasisekė atremti kontrargumentus (jeigu tokių būta)?

Ar buvo kritinių momentų: vėluotojai, agresyvi auditorija ir pan.? Kaip oratorius elgėsi šiais atvejais?

Apibendrinimas

Ar kalbėtojas buvo įtaigus?

Ar kalba buvo tinkama šiai konkrečiai retorinei situacijai?

Ką galite patarti kalbėtojui?

REKOMENDUOJAMA LITERATŪRA

Koženiauskiene 2005, 432–434.



VII. Šaltiniai ir literatūra

1. <http://www.americanrhetoric.com/>
2. <http://www.flp.lt/featured/james-c-humes-geriausiu-oratoriu-sekmes-paslaptys/>
3. Bankauskaitė-Sereikienė Gabija 2013, *Oratorystės menas*, Vilniaus universitetas.
4. Bielinienė Janina 2000, *Iškalbos menas*, Vilnius: Vilniaus dailės akademijos leidykla.
5. Bielinis Lauras 2002, Lingvistiniai politinės komunikacijos supratimo aspektai, *Respectus Philologicus* Nr. 2.
6. Churchill Winston 2000, *The Scaffolding of Rhetoric*, www.winstonchurchill.org.
7. Thomas O. Sloane (editor in chief) 2001, *Encyclopedia of rhetoric*, Oxford University Press.
8. King Larry 1994, *How to talk to anyone, anytime, anywhere: the secrets of good communication*, 1994.
9. Koženiauskienė Regina 1999, *Retorika: iškalbos stilistika*, Vilnius: Mokslo ir enciklopedijų leidybos institutas.
10. Koženiauskienė Regina 2005, *Juridinė retorika. Studijų vadovas teisininkams*. Vilnius: Teisinės informacijos centras.
11. Koženiauskienė Regina 2013, *Retorinė ir stilistinė publicistinių tekstų analizė*, Vilniaus universiteto leidykla.
12. Liauksminas Žygimantas 2004, *Rinktiniai raštai*, Vilnius: Mintis.
13. Montefiore Simon Sebag 2014. *Kalbos, pakeitusios pasaulį*, Vilnius: Tyto alba.
14. Nauckūnaitė Zita 1998, *Iškalbos mokymas*. Kaunas: Šviesa.
15. Pečiulis Žygintas 2004. *Efektyvi komunikacija*. Vilnius: Versus aureus.
16. Pečiulis Žygintas 2014, *Kaip tinkamai bendrauti su žiniasklaida*, Vilnius: Tyto alba.
17. Quintilian 1856, *Quintilian's Institutes of Oratory*, <http://rhetoric.eserver.org/quintilian/>
18. Ryborz H. 2000, *Menas įtikinti. Kaip žmones palenkti į savo pusę*, Vilnius: Alma littera.
19. Tatolytė Ingrida 2014, *Praktinė retorika vertėjams žodžiu*, Vilniaus universitetas.
20. Zarefsky Davis 2011, *Oratorystės menas. Sėkmės strategijos*, Vilnius: Alma Littera.
21. Карнеги Дейл 1989, *Как вырабатывать уверенность в себе и завоевывать друзей, выступая публично*, Москва: Прогресс.
22. Леммерман Хайнц 1962. *Учебник риторики. Тренировка речи с упражнениями*, Internetas.
23. Стернин И. А. 2011, *Практическая риторика*, Воронеж: Истоки.