

**UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE**

JERNEJ ZORAN

Mentor: doc. dr. ANDREJ ŠKERLEP

**diktatorji, demagogi, državniki - obvladovanje
množic z retoriko**

DIPLOMSKO DELO

Ljubljana, 2005

IZJAVA O AVTORSTVU DIPLOMSKEGA DELA

Spodaj podpisani Jernej Zoran, z vpisno številko 21014757, rojen 5. marca 1973 v kraju Novo mestu, sem avtor diplomskega dela z naslovom:

DIKTATORJI, DEMAGOGI, DRŽAVNIKI – OBVLADOVANJE MNOŽIC Z RETORIKO

S svojim podpisom zagotavljam, da:

- je predloženo diplomsko delo izključno rezultat mojega lastnega raziskovalnega dela;
- sem poskrbel, da so dela in mnenja drugih avtorjev oz. avtoric navedena v seznamu virov, ki je sestavni element predloženega dela in je zapisan v skladu s fakultetnimi navodili;
- sem pridobil vsa dovoljenja za uporabo avtorskih del, ki so v celoti prenesena v predloženo delo in sem to tudi jasno zapisal v predloženem delu;
- se zavedam, da je plagiatorstvo kaznivo po zakonu (Zakon o avtorski in sorodnih pravicah, UL RS št. 21/95), prekršek pa podleže tudi ukrepom Fakultete za družbene vede v skladu z njenimi pravili;
- se zavedam posledic, ki jih dokazano plagiatorstvo lahko predstavlja za predloženo delo in moj status na Fakulteti za družbene vede;
- je elektronska oblika identična s tiskano obliko diplomskega dela v zbirki »Dela FDV«.

V Ljubljani, 3. oktobra 2005

Podpis avtorja: _____

KAZALO

1. UVOD	4
2. SPLOŠNO O GOVORNIŠTVU	6
2.1. NASTANEK ANTIČNE RETORIKE	6
2.2. KLASIČNA RETORIKA	10
2.3. VERBALNA IN NEVERBALNA KOMUNIKACIJA V GOVORU	20
3. DIKTATOR / DEMAGOŠKA RETORIKA	22
3.1. DEFINICIJA	22
3.2. PSIHOLOŠKA IN OSEBNOSTNA SLIKA DIKTATORJA	25
3.2.1. OSEBNOSTNI PORTRET ADOLFA HITLERJA	27
4. MNOŽICA	31
4.1. DEFINICIJA MNOŽICE	31
4.2. POSAMEZNIK V MNOŽICI	34
5. ANALIZE IZBRANIH GOVOROV ADOLFA HITLERJA	41
5.1. NEKAJ OSTALIH DRŽAVNIKOV	53
6. SKLEP	55
7. SEZNAM LITERATURE	57

1. UVOD

Stari pregovor pravi, da beseda ni konj in tudi s sluhom nekdanjega srbskega despota ni bilo nič narobe.

Dar govora človeka loči od drugih živih bitij, pa tudi ljudje se med seboj ločujejo na tiste, ki so mojstri "vrtenja jezika" z namenom speljevanja vode na svoj mlin (verbalnega manipuliranja, da ne bo pomote) in tiste, ki so malo manj veščiči tovrstnega početja.

Govor pa človeku pomaga v vsakdanjih družbenih interakcijah v vseh sferah. In dar govora je tisti, ki da človeku odločilni pečat pri krmiljenju svoje usode, da je pomotoma ali zaradi nevednosti ne "zapečati". Vsak politik, učitelj, vsak voditelj, starš, duhovnik, novinar, vsak, ki spregovori, to stori z namenom, da bi sogovorniku vsilil svojo voljo in z njim manipuliral. Brez tega govor sploh ne obstaja, kajti govor brez namena je svoje nasprotje, leporečenjske, mlatenje prazne slame.

"Poeta nascitur, orator fit!", veli latinski pregovor. In resnično: pesnik se rodi, govorec se "ustvari".

Med proučevanjem zgodovine (predvsem novejša svetovna), sem naletel tudi na številne vplivne osebnosti naše dobe, ki so bistveno zaznamovali svoj čas in prostor s svojim političnim in na sploh družbenim udejstvovanjem. Diktatorji, demagogi, tudi verski voditelji, pa državniki novega, sodobnega kova... Imeli so in imajo moč nad množicami, ki jim vladajo.

In zato sem se odločil, da bom v svojem diplomskem delu *prikazal mehanizme, ki jim to moč podeljujejo. Kako in zakaj jim množice tako sledijo, jih poslušajo in jim - resnici na ljubo - tudi nasedajo. Nisem se omejeval le na negativce (Hitler), tudi dobri možje politike so se znašli zraven.*

Teza diplomske naloge je, da je diktator Hitler gradil in krepil svojo politiko na agresivni manipulativni retoriki. Obstajajo namreč specifični vzorci in mehanizmi, ki se jih da proučiti in ki vplivajo na sugestibilnost množice in posameznikov v njej. Če temu prištejemo (bolj prirojeno kot pridobljeno) karizmo - osebni magnetizem torej, dobimo »čudežno« formulo za uspešno obvladovanje množice – naj bo ta sto- ali stotisočglava. Svoje predpostavke sem oprl na tri teorije: prva je teorija o petih kanonih klasične retorike, druga se nanaša na množično psihologijo in analizo jaza (Freud), tretja pa se navezuje na nacizem (glej

prejšnji odstavek) in njegov vpliv na posameznika v množici. To so temeljni, medsebojno prepletajoči se elementi, ki tvorijo teoretsko osnovo mojega diplomskega dela.

Prvi del mojega diplomskega dela se nanaša predvsem na teoretične aspekte. V prvem poglavju sem podal nekaj splošnih dejstev glede retorike in njene zgodovine. Opisal sem grško retoriko, omenil Aristotela kot njenega najbolj prominentnega predstavnika, pa rimsko retoriko in Cicero (rimskega Aristotela, bi lahko rekli v tem kontekstu).

V poglavju o klasični retoriki sem z vidika različnih avtorjev podal sistematični in strokovni pregled kanonov klasične retorike ter opisal pomembnost sleherne izmed petih spretnosti, ki jih mora dober retorik obvladati. To je prikaz elementov in spretnosti, ki jih mora govorec – bodisi diktator, bodisi običajen smrtnik, tu izjem ni – obvladati, če želi poslušalca prepričati. Naslednje poglavje je namenjeno verbalni in neverbalni komunikaciji v izvedbi govora ter njune funkcije, kajti poslušalec govorca dojema z več čutili, ne le z ušesi.

Naslednji sklop poglavij se iz poglavja v poglavje čedalje bolj konkretno bliža temi naloge, saj se ukvarja z diktatorji in tako imenovano demagoško retoriko. Psihološka in osebna slika diktatorja je poglavje, mimo katerega ta sklop ne bi bil popoln, saj se osredotoči na variabilni del portreta diktatorja: njegova čustva in osebnost. Zadnje poglavje tega sklopa pa je namenjeno profilu Adolfa Hitlerja, popolnega primera za tovrstno proučevanje. V tem poglavju je podano tudi Hitlerjevo mnenje o množicah, ki pa so predmet naslednjega sklopa poglavij.

Drugi del je namenjen prikazu temeljnih značilnosti »nosilcev« diplomskega dela: diktatorjev, vključno s kratkim zgodovinskim pregledom samodržcev. Poseben poudarek sem dal psihološkimi / osebnostnim vidikom diktatorjev, pa tudi množice, ki tvori vsebinsko podstavo tretjega dela naloge: kaj je množica, kaj jo določa in še posebej, kako (in zakaj) se posameznik obnaša v njej. Tu je podana tudi teoretska podstava, ki se veže na najznačilnejši primer totalitarističnih sistemov: na nacional-socializem ali nacizem. Govora je tudi o tem, kako je moč na množico vplivati. Vsi ti elementi diplomskega dela po logičnem zaporedju privedejo do konkretnih primerov govorov Adolfa Hitlerja, katerih analize tudi zaključujejo mojo diplomsko nalogo.

2. SPLOŠNO O GOVORNIŠTVU

2.1. NASTANEK ANTIČNE RETORIKE

"Dober govor naj izčrpa temo - ne poslušalca."

Winston Churchill

Preden se lotimo njenega zgodovinskega prereza, si moramo biti na jasnem, kaj retorika pravzaprav je. Nedvomno je umetnost - umetnost prepričevanja, vodenja. Je umetnost uspešnih, ki znajo "ne" drugih spremeniti v "da". Je tudi umetnost sproščene, a učinkovitega nastopanja. Je umetnost pravilnega oblikovanja in posredovanja misli (Enkelmann, 1997: 17). Grabnar (1991: 7) pa je mnenja, da je retorika spretnost, ki slabotnega napravi močnega, močnega pa še močnejšega. Retoriko lahko pojmuje kot znanost, večino ali kot umetnost.

Asociacije, ki povprečnemu občanu šinejo v glavo, ko zasliši besedo retorika so: "ja, nekaj iz stare Grčije - pa tisti osiveli modrijani, zaviti v rjuhe", "stari Rim", zagrizeni reševalci križank bi nemara še pristavili Cicera in Sokrata, nemara celo Platona - da, retorika ne more brez svojih "paradnih konjev".

GRŠKA RETORIKA

Beseda retorika pomeni govorniško spretnost in jo prvič najdemo pri Platonu. Zaznamuje besedno umetnost nastopanja v javnosti na sodiščih, na političnih zborovanjih ali ob praznovanjih. Latinska terminologija strogo ločuje med *orator* (govornik) in *rhetor* (učitelj govorništva). Poznavanje zgodovine retorike sega do začetka 5. stoletja pr.n.š. Govorništvo je seveda živelo že prej, saj je bila antika zelo dovzetna za moč besede, ki je bila tako v grški kot rimski kulturi vedno zelo prisotna in upoštevana. Govorništvo se ni oblikovalo iz teoretičnih pravil, pač pa postopno s prakso.

Retorika, ki je bila pretežno domena moških, se je kot umetnost razvila hkrati z oblikovanjem demokratičnih političnih sistemov na Siciliji in v Atenah. V Grčiji plemenit rod ali kreposten značaj ali pogum še niso zagotavljali uspeha, kdor je hotel vladati, je moral biti tudi izobražen in dober govornik. Kdor je obvladoval retoriko, je imel tudi oblast in vpliv (Barthes, 1990: 245).

Retorično znanje in spretnost sta nepogrešljiva za vsako družbo in vsako demokracijo. Nič čudnega ni, da so Grki menili, da je jezik, govornica, zlasti pa retorična

spretnost – darilo bogov. Za Grke je bila retorika moč prepričevanja, besedni boj. Mladenič, ki je živel v starih Atenah, je moral znati jasno izraziti svoje misli, preden so mu mestni modreci priznali polnoletnost. Platonov učenec **Aristotel** je retoriko razumel kot večino, s katero govornik prepričuje množico, zbrano na javnem kraju. Močne govorniške osebnosti pa so se lahko razvile le, če so se prekalile v ostrih besednih dvobojih z bolj ali manj enakovrednimi nasprotniki (kar pa je tudi domena sorodnih pojmov, dialektike in argumentacije). Aristotel je pri svojem raziskovanju uporabljal znanstveni pristop, Platon pa je v ospredje postavljaj moralne in etične cilje. Poleg tega je poda tudi najbolj popolno definicijo. Njegova retorika je retorika dokaza oziroma argumentativnega sklepanja. Aristotel definira retoriko kot miselno odkrivanje vseh možnih sredstev prepričevanja v vsaki stvari in v vseh situacijah, v katerih se govornih znajde. Poudarja torej prepričevanje kot glavno funkcijo retoričnega nastopa in izvajanje slednjega glede na okoliščine (Crowley, 1994).

Aristotel definira retoriko za »umetnost, da v vsaki snovi poiščemo prepričevalno moč, ki je v njej« ali za »sposobnost, da pri vsakem primeru spekulativno pridemo do tistega, kar je v njem primerno za prepričevanje«. Njegova retorika je predvsem retorika dokaza, argumentativnega sklepanja, približnega silogizma (entimema), je prostovoljno degradirana logika, prirejena za raven »občinstva«, torej prirejena zdravemu razumu, veljavnemu mnenju. Seveda se zdi privlačno, da bi to množično retoriko povezali z Aristotelovo politiko, ki je bila politika odmerjene sredine, naklonjena uravnovešeni demokraciji, ki se je opirala na srednje razrede in ki je hotela zmanjšati antagonizme med bogatimi in revnimi, med večino in manjšino, zato tudi izraz »retorika zdravega razuma«, ki se prostovoljno podreja »psihologiji« javnosti (Barthes, 1990: 23-25).

S Platonom in Aristotelom se razvoj grške retorične teorije konča. Gre za dva do kraja dognanima sistemoma, ki sta si bistveno nasprotna. Oba sta – vsak po svoje – preživela tisočletja. Vse, kar je v razvoju retorike sledilo odtlej, so zgolj takšne in drugačne različice.

RIMSKA RETORIKA

Kar predstavljajo v grškem govorništvu Atene, predstavlja v rimski retoriki Rim. V 2. stoletju pred Kristusom so se v Rim zgrinjali grški retorji. Ustanavljali so šole za retoriko, kjer so prakticirali dve vrsti vaj: otroci so se urili v *suasoriae*, nekakšnih prepričevalnih razpravah, starejši pa v *kontroversah* (sodna zvrst). Najstarejša latinska

razprava je *Rhetorica Ad Herennium*, ki jo nekateri pripisujejo Kornificiju, drugi Ciceru (Barthes, 1990: 25). Za razvoj retorike so bili tam odlični pogoji. Rimljani so bili v prvi vrsti narod vojakov in pravnikov, ljudje dejanja, manj misleci teoretiki. Grške duhovne dosežke so znali prevzeti, jih prirediti in presaditi na rimska tla. Ločevali so med retoriko, ki se je lahko nauči vsakdo, in med govorniškimi darom, ki je odlika posameznikov. Uspešnost in razvoj rimske retorike temeljita na njeni uporabi v vsakdanjem življenju. Kdor ni bil dober govornik, v Rimu ni mogel uspeti. Govorniška teorija ni bila razvita, praksa pa je oblikovala vse ravni javnega življenja. Za razliko od mnogih grških retoričnih teoretikov so bili najstarejši rimski govorniki tudi sami aktivno udeleženi v političnem dogajanju. Namen govorov ni bil umetniški, pač pa praktični. Dobri govorniki so bili zelo cenjeni in govorniški dar je bil nepogrešljiv v vseh zvrsteh govorništva: političnem, slavnem in sodnem. Stilistično govori sicer niso dosegali grških, so pa bili učinkoviti, preprosti, jasnih misli, z izjemno močjo prepričevanja in obilo energičnosti. Prvih govornikov ni dala šola, pač pa središče rimskega javnega življenja – forum (*Antologija antičnega govorništva*, 2001).

Značilni predstavnik rimske retorike je **Cicero**, ki je avtor knjige *De Oratore*. V njej je skušal podati svoje dožemanje govorništva in sicer glede tehničnega aspekta (osredotoči se na pet nalog govornika) ter filozofskega aspekta. Ideal popolnega govornika vidi v združitvi obeh aspektov. Cicero je bil neizpodbitno prvo ime rimske retorike, najvidnejši govorniški teoretik, ki je utemeljil rimsko retorično tradicijo, v kateri je združil filozofijo in retoriko ter opredelil govorništvo kot združitev omike, prakse in nadarjenosti. Cicero je govornik, ki govori o govorniški umetnosti, zato aristotelovsko teorijo nekako pragmatizira (in obenem vanjo ne vnaša ničesar posebnega) (Barthes, 1990).

V prvih stoletjih krščanstva se je tradicija antične retorike pretrgala. Namesto vztrajnega iskanja resnice se je le-ta pojavila čudežno razodeta. Namesto prepričevanja so morali pridigarji svoje vernike spravljati v ekstazo. Sprva se je nova zvrst krščanske retorike umaknila za samostanske zidove, da bi pozneje zadonela s prižnic katedral. Za tiste, ki so si upali heretično povzdigniti svoj glas, je bila nevarna, s političnimi in verskimi problemi je spet stopila v ospredje in povsem zablestela z Martinom Luthrom, ki je s svojimi 95 tezami izzval katoliške teologe.

Srednjeveška retorika se je v glavnem napajala ob Cicerovih spisih (*Rhetorica ad Herennium* in *De inventione*) ter ob Kvintiljanu. Retorika je zmagovala: vladala je nad šolskim poukom, hkrati pa je tudi umirala, ker so jo zamejili v šolsko polje, je sčasoma izgubila intelektualno verodostojnost. Retorika, kolikor so jo (v jezuitskem šolstvu) še trpeli, ni bila več logika, pač pa zgolj okrasek, *obarvanost*, ki so ga v imenu »naravnosti« skrbno nadzorovali (Barthes, 1990: 48).

2.2. KLASIČNA RETORIKA

»Največ priprav imam za svoje spontane, improvizirane govore.«

Winston Churchill

Vsak dober spis ima svoj uvod, jedro in zaključek. To so nam govorile že osnovnošolske učiteljice. In tudi za govor veljajo enaka pravila. Govor je kot potovanje, ki mora biti nadrobno načrtano. Na stopnjo kakovosti in uspešnost izvedbe govora vpliva več dejavnikov. Med pomembnejše sodijo:

- obvladovati govor,
- obvladovati snov,
- obvladovati glas,
- obvladovati tempo,
- obvladovati telo,
- obvladovati situacijo,
- obvladovati prostor.

Začetek govora, če je dovolj močan in premišljen, lahko odzvanja še dolgo v pripoved. Izkušen govornik si vzame dovolj časa, tako za prihod na oder kot za samo podajanje misli. Čas je govorniku strogo odmerjen, a le-ta ne daje videza, da je pod časovnim pritiskom. Izkušen govornik spoštuje čas, ki mu je na razpolago. Začetek govora je najpomembnejši del. Tedaj napetost raste, pozornost je čedalje večja. "Kdo prihaja na oder, kaj nam bo povedal?" se sprašujejo poslušalci. Govornik mora biti tudi nekaj psihologa. Čutiti mora, kako pozornost narašča in vedeti, kdaj le-ta doseže svoj vrhunec. Tedaj mora začeti. Jasno in odločno. Uporaba uvodnega dramatičnega molka je lahko govornikov adut ali poguba. Napetost raste in če se govornik z začetkom govorjenja obotavlja preko trenutka, ko se klimaks začne prevešati v anti-klimaks, bo težko še enkrat zategnil povodce pozornosti, ki so mu bili avtomatično dodeljeni v roke, ko se je pojavil na govorniškem prizorišču.

Začetek že vsebuje slutnjo konca, katerega pravočasnost obrodi spoštovanje. Če govornik nima občutka, kdaj končati - ali ta občutek ignorira - se mu lahko pripeti enako kot strastnemu hazarderju v igralnici - utegne izgubiti vse, kar je priigrjal. Spreten govornik je kot spreten dirigent: slednji ve, da sta najpomembnejša trenutka v skladbi njen skladen začetek in ubran konec. Vmes pa mora prefinjeno vtakati vodilno melodijo. In tudi pri govorniku je tako: svojo vodilno misel mora "zapakirati" med uvod in zaključek govora.

Aristotel je skušal zbrati vsa tedanja dela in znanja o retoriki in jih združiti v nekakšen učbenik pravil o retoriki. Tako je nastalo delo Retorika, ki ga vsaj v izvirnosti tudi kasneje ni preseglo nobeno podobno delo (Crowley, 1994). Retorika vsebuje tri dele. Prvi del sistematično in obširno obravnava večšino odkrivanja argumentov ter logično stran govorništva. Drugi del govori o čustvenem faktorju in govornikovem značaju, ki kot sredstva prepričevanja delujeta vzporedno z logičnim, razumskim procesom. Tretji del pa govori o strukturi govora in o slogu nastopanja (Grabnar, 1991).

Okrog leta 85 pr. n. š. se je pojavil prvi latinski učbenik retorike (avtor naj bi bil Cicero) *Ad Herennium*. Vsebinsko Aristotela ne nadgrajuje bistveno, le sistematizacija je drugačna - pri pripravi govora mora govornik upoštevati pet stopenj priprave govora: *inventio* (priprava gradiva - zbrati ga je treba čimveč, da lahko potem izluščimo najboljše), *dispositio* (izbor in razvrstitev gradiva v smiselno celoto), *elocutio* (stil podajanja vsebine - svoje zamisli razvrstimo po hierarhiji pomembnosti - ne pozabimo pa na začetek in konec govora, ki sta izjemno pomembni točki!), *memoria* (učenje govora - tedaj so se jih morali vsi brezpogojno učiti na pamet) in *actio* oz. *pronuntiatio* (priprava na nastop in izvedba govora) (Corbett, 1990: 495). Pa si teh pet kanonov klasične retorike, kot jim tudi pravimo, oglejmo podrobneje.

Inventio

V sistemizaciji retorike s pomočjo kanonov je *inventio* na prvem mestu. Že Aristotel mu je namenjal najpomembnejšo vlogo (Crowley, 1994). Aristotel je svojo preferenco do prvega kanona podal v svoji definiciji retorike kot »miselno odkrivanje tistega, kar je v vsaki stvari prepričljivega« (Grabnar, 1991: 28). Barthes (1990:24) pa je retoriko definiral kot sposobnost, da pri vsakem primeru spekulativno pridemo do tistega, kar je v njem primerno za prepričevanje. Govorniki so lahko teoretično govorili o katerikoli zadevi, kajti retorika ni imela nobenih vsebinskih omejitev. *Inventio* je torej del retorike, ki skuša najti namen ali metodo, s katero odkrijemo primerne argumente oziroma sredstva prepričevanja.

Aristotel je izpostavil dve vrsti argumentov (Corbett, 1990:17): netehnične in tehnične dokaze. Netehnični dokazi so dokazi, ki jih ni treba odkriti, saj sodijo k naravi pričevanja. Niso del umetnosti retorike. Po Aristotelu so to poprejšnji pravni odloki, javna pričevanja, priznanja, pridobljena z mučenjem, pogodbe in sporazumi, prisege ter pričanja (Barthes, 1990). Da bi bil govor resnično učinkovit, je potrebno upoštevati še tri faktorje – tako imenovane *tehnične dokaze*, ki so odvisni od retoričnih spretnosti govorca – ki jih

Aristotel imenuje *logos, etos in patos*. To so temeljna prepričevalna sredstva. (Glej Crowley, 1994:30)

LOGOS, ETOS IN PATOS – TEMELJNA PREPRIČEVALNA SREDSTVA

Logos je razumsko dokazovanje - svoja stališča moramo dokazati oziroma argumentirati. Je najtežje področje retorične veščine. Pri tem govorec uporablja racionalno dokazovanje in tako vpliva na razumsko sklepanje. Poznamo dve vrsti logičnega sklepanja: dedukcijo in indukcijo. Pri dedukciji gre za miselno gibanje od neke splošne ugotovitve do nekega posebnega sklepa, pri indukciji pa za generalizacijo oziroma gibanje od konkretnega k splošnem (Grabnar, 1991). V logiki je deduktivno sklepanje pogosto vezano na silogizem, ki je po Aristotelovem prepričanju osnovna narava vsega človeškega pojmovanja (Grabnar, 1991). Silogizem vsebuje tri stopnje logičnega sklepanja: glavno premiso, stransko premiso in sklep, ki sledi iz premis po logičnih zakonitostih. Miselno gibanje od splošne ugotovitve do posebnega sklepa narekuje, da moramo pozornost posvetiti glavni premisi, ki utegne biti sporna. Razmisliti moramo, kako jo bomo ubranili, če se bodo proti njej pojavili ugovori. Zagotoviti moramo njeno nespornost. Aristotel je silogizem logike v retoriki poimenoval *entimem*. V retoričnem silogizmu ne gre več za dokazovanje resnice, pač pa za prepričevanje. Logika je način znanstvenega sklepanja, pri retoriki pa gre zgolj za mnenja (Barthes, 1990).

Corbett (1990) omenja, da je induktivno sklepanje (ki ima sicer večjo veljavo v znanosti, kjer je posploševanje konkretnih pojavov edina pot do odkrivanja zakonitosti) v retoriki dobilo ime *exemplum*. Gre namreč za potrjevanje veljavnosti splošnih trditev, kjer se sklicujemo na empirične dokaze. Aristotel je *exemplum* razdelil na stvari in izmišljeni zgled. Stvarni zgled je realni zgled, ki je lahko ali zgodovinski ali mitološki. Izmišljeni ali fiktivni zgled je razdelil na parabolo (kratka primerjava) in fabulo (obširneje razložena zgodba, ki služi kot primer) (Crowley, 1994).

Etos predstavlja govornikovo osebnost in njegov ugled. Njegova moč izhaja iz načelnosti, odgovornosti, znanja, sposobnosti argumentiranja in poštenosti. Aristotel je menil, da je to najmočnejše sredstvo prepričevanja, še posebej v primerih, ko *logos* ni več najmočnejše orodje. Gre za dokaze, ki so odvisni od govornikovega značaja in ugleda (Corbett, 1990). *Etos* se nanaša na vrednote, ki vladajo v družbi in so različna v različnih kulturnih obdobjih. Aristotel je podal tri klasične elemente etosa: preudarnost, ki jo govornik doseže s poznavanjem stvari in sposobnostjo analitičnega razmišljanja, moralni

značaj, ki kaže dobrega, poštenega in zaupanja vrednega človeka ter dobrohotnost, ki se kaže v odkritosti in dobrohotnosti do poslušalcev (Barthes, 1990).

Z inventiom so povezane tudi topike (Crowley, 1994). Te metode so klasični retoriki izumili za pomoč govornikom pri iskanju snovi za prej omenjene tri vrste strategij dokazovanja. To so argumenti, ki vsebujejo osnovne premise, iz katerih so izpeljani dokazi. Aristotel deli topike na splošne in posebne (Corbett, 1990: 19). Splošne topike so argumentacijski prijemi, ki jih lahko uporabimo za katerokoli priložnost ali temo govora, posebne topike pa so primerne za posebne vrste retoričnih razprav – izkustvene resnice iz politike, prava, itd. (Barthes, 1990).

Patos je način, kako govornik naveže stik z občinstvom. Ljudje raje poslušajo živahne in navdušene govornike, kot pa pretirano umirjene in introvertirane. A treba je paziti - tudi pretirana afektiranost lahko uniči nastop. Občinstvu je treba pokazati naklonjenost in se zavedati meje med pretiravanjem in iskrenostjo, med manipulacijo in etičnostjo. Aristotel pravi, da je najmočnejša dokazna moč ravno govornikova osebnost. Želel je, da bi retorika lahko temeljila le na racionalnih apelih, vendar se je zavedal, da na človekovo razmišljanje in vedenje močno vplivajo tudi čustva. Logos naj torej ne bi bilo edino sredstvo prepričevanja (Crowley, 1994). Corbett (1990:18) pravi, da mora retorik odkriti, kako zbuditi in obvladati določena čustva pri poslušalcih. Čustva so sicer afekti poslušalca, vendar je Cicero trdil, da se mora orator včasih tudi sam pripeljati do stopnje, ko občuti tista čustva, ki jih hoče prebuditi pri poslušalcih (Crowley, 1994: 126).

Dispositio

V zgodovini so se pojavljali najrazličnejši vzorci za učinkovito zgradbo govora. Pri antični zgradbi opazimo smiselno in učinkovito stopnjevanje ter nizanje dejstev (Vatovec, 1984: 168): *exordium* (splošna uvodna beseda, ki poslušalcu pove, za kaj gre), *expositio* (razlaga govorne teme), *cansa* (logična razlaga resničnosti trditve - deduktivni dokazi), *contrarium* (spodbijanje nasprotnih dokazov), *simile* (dokazovanje po analogiji), *exemplum* (induktivni dokazi - primeri iz vsakdanjega življenja), *testimonium* (avtoritativno dokazovanje), *conclusio* (ponovitev osrednjih misli in zaključek).

S tem kanonom skušamo ustvariti red v časovnem zaporedju. To je nujno, saj vsega naenkrat v govoru ne moremo povedati. To zaporedje, zgodba, mora biti jasno, logično in učinkovito. Največji retoriki so se strinjali, da je zgradba oziroma dispozicija tako po zaporedju kot po pomembnosti takoj za prvim kanonom. Dispositio pomeni organiziranje govora na dele in njihovo razvrščanje v jasno in učinkovito časovno zaporedje (gl.

Crowley, 1994: 171). Gre za problem izbire, razporeditve po pomembnosti in organizacije idej oziroma argumentov, »odkritih« v *inventiu* (Kennedy, 1994).

Aristotel je bil glede zgradbe najbolj preprost in skromen, saj je navedel le dva pglavitna dela govora: postavitve teze in dokaz za njeno potrditev. Vendar se je tudi on strinjal, da se v praksi govorništva doda tudi uvod, ki stoji pred tezo in zaključek, ki sledi navajanju dokazov. Cicero, recimo, pa je govor členil takole (Corbett, 1990:20): uvod (*exordium*), osvetlitev (*narratio*), teza in napoved argumentacije (*divisio*), potrditev (*confirmatio*), zavračanje (*confutatio*) in zaključek (*peroratio*).

Exordium

Exordium (uvod) sestavimo na koncu, saj ne moremo predstaviti argumentov, ki še niso izbrani in sestavljeni. Vseeno so mu klasični retoriki pripisovali velik pomen. Uvod ima za govorca dve zelo pomembni funkciji. Pove namreč, kako je sestavil govor in po kakšnem načrtu bo govoril (Barthes, 1990: 89) - torej skuša pridobiti občinstvo, ki ga je treba čimprej pridobiti na svojo stran. Poslušalci morajo čutiti, da smo na njihovi strani. Tako tudi vnaprej razložimo, da je tema vredna pozornosti in relevantna za poslušalca. Druga funkcija uvoda je prizadevanje, da bi zapeljali občinstvo, ki si ga moramo čim prej pridobiti z dokazom o *skupni privrženosti*. Kako lahko dosežemo dovezetnost občinstva? Najprej moramo vzbuditi njegovo pozornost, potem nevtraliziramo predsodke, nakar ga skušamo voditi. Govorec mora že v uvodu ustvariti *ethos* preudarnega, zaupanja vrednega in dobrohotnega človeka in se tako prikupiti občinstvu (Crowley, 1994).

Narratio

Narratio (ekspozicija, osvetlitev) teme mora biti jasna, kratka in strnjena. Ta del govora je lahko tudi izpuščen, vendar je lahko poslušalstvo do govorca tudi nezaupljivo, če le-ta ne pojasni svojega stališča do določene teme. Govorec si tako pripravi teren za argumentacijo.

Divisio

Divisio (teza in napoved argumentacije) je nepogrešljiv del govora predvsem pri razpravah s kompleksnim izborom argumentov. Teza ima dve funkciji: opredeli predmet razprave in morebitna sporna vprašanja. Obenem pa navede dokaze v takem zaporedju, kot jih bo govornik uporabljal. Tako govorec ustvari pričakovanje in se lažje znajde, občinstvo pa mu lažje sledi. Hkrati pa govorec pokaže, kako dobro stvar, o kateri govori, pozna.

Confirmatio

Sledi *confirmatio*, ki je v prepričevalnih in arugmentativnih diskurzih jedro govora – potrditev. Govorec skuša z argumenti podkrepiti svoje stališče do določene teme. To

mora storiti previdno: najmočnejše argumente lahko poda v določenih časovnih intervalih, šibkejša pa – če se le da – strnjeno. Tako bodo tudi slednji močnejši (Crowley, 1994). Govorec predstavi in uporabi argumente oziroma dokazi, ki jih je s sredstvi invencije miselno odkril in izdelal (Barthes, 1990). Uporablja le tisto dokazno gradivo, ki ima za ciljno občinstvo največjo prepričevalno moč. Torej mora izbrati tiste elemente, ki so del vrednostnega sistema občinstva in skladni s temo.

Confutatio

Spreten govorec pa se bo zavedal, da se med poslušalstvom marsikdo tudi ne strinja z njim (predvidi ugovore), zato mu mora takoj postreči z *confutatio*m (zavračanje). Govornik mora predvideti, do kakšnih argumentov lahko pride s strani poslušalstva ali nasprotnika v debati. Argumente se lahko zavrača s sklicevanjem na razum, z zavračanjem nasprotnikovih zamolčanih predpostavk, z čustvenim apelom ali z duhovitostjo. (Crowley, 1994).

Peroratio

Še tako dober govor lahko uničimo s slabim zaključkom (*peroratio*). Občinstvo si najbolj zapomni udarni začetek in učinkovit konec govora. Cicero pravi, da so v zaključku lahko prisotni trije elementi: kratek povzetek stališč (na kratko ponovi, kako je svoja stališča podprl z argumenti), temeljni argumenti (kjer skuša govorec svojega nasprotnika prikazati v slabi luči in mu odvzeti moč), ter zbujanje čustev in naklonjenosti občinstva, kar govorec stori tako, da z določenimi argumenti občinstvo pripravi, da sočustvuje ali se identificira z njim ali z obravnavano temo (Crowley, 1994).

Po Aristotelu mora govorec ob zaključku govora doseči, da bo poslušalec postal nam naklonjen, nasprotniku pa nenaklonjen. Ob sklepu govora nikakor ne sme predstaviti kakšne nove zamisli. Namesto tega mora cilj ponovno poudariti in doseči še apel, spodbudo, kako to storiti.

Dispositio je le ena izmed možnosti ureditve besedila. Ta konvencionalna zgradba včasih res daje vtis togosti, a še zdaleč ne zahteva strogega sledenja pravilom zgradbe. *Dispositio* je jasen in natančen sklop načel, ki nas vodijo pri oblikovanju besedila. To nikakor niso kalupi, v katere bi besedilo razvrščali.

Elocutio

Potem, ko smo odkrili argumente in jih razvrstili po sestavnih delih govora, jih moramo ubesediti. *Elocutio* pomeni slog. Slog bi lahko postavili nasproti slovnici, ki se ukvarja z običajno rabo jezika (Crowley, 1994). Natančne definicije sloga ni uspelo podati nobenemu velikemu teoretiku retorike. O njem so sicer veliko govorili in pisali, nekateri so

celo preučevanje retorike posvetili zgolj slogu ubeseditve (Corbett, 1990). Glavna predpostavka kanona *elocutio* je, da je v človeški govorici en izraz možno nadomestiti z drugim, saj je sinonimija po Kvintiljanu del jezikovnega sistema, z nadomestljivostjo pa izraz lahko proizvede celo drugotni pomen (gl . Barthes, 1990:94).

Slog proučujemo na dveh ravneh: na ravni izbire besed in ravni združevanja teh besed v fraze ali stavke (Kennedy, 1994). Pri proučevanju retoričnega sloga gre za poudarjanje prepričljivosti besedila. Na ravni izbire besed obstajajo kriteriji, ki jim mora govornik slediti, da to prepričljivost doseže. Obstajajo namreč štiri lastnosti, ki ločijo prepričljiv slog od manj prepričljivega (Crowley, 1994:189): *natančnost* (tako glede slovnice kot da uporabljamo ustrezne besede), *jasnost* (sposobnost prenašanja izvirnega pomena na občinstvo in to z besedami, ki so v vsakdanji rabi), *ustreznost* (slog moramo prilagoditi svojemu etosu, obravnavani temi, občinstvu in priložnosti), ter *okrašenost* (nenavadna ali nevsakdanja uporaba jezika).

Natančnost zahteva od govornika, da za tisto, kar želi povedati, uporablja ustrezne besede, lahko tudi sinonime, a le z namenom, da se ne ponavlja. Natančno se mora držati tudi slovničnih pravil jezika. Jasnost izražanja je sposobnost prenašanja izvirnega pomena od govorca na občinstvo, kjer je pomembno, da za označevanja uporablja besede, ki so v vsakdanji rabi. Govorec mora biti jedrnat – z malo besedami povedati veliko. A ne sme pretiravati, saj tudi preveč strnjen slog ni dober. Govorec mora slog svojega govora prilagoditi svojemu etosu, obravnavani temi, občinstvu in priložnosti. Konvencionalna načela kulture namreč določajo način govornega izražanja v določenih retoričnih situacijah (Crowley, 1994).

Memoria

Četrty kanon klasične retorike je pomnjenje (lat. *memoria*). V retorično teorijo so ga vklopili kasneje, šele okrog prvega stoletja pr. n. št. (Kennedy, 1994). Tedanji teoretiki in praktiki retorike so bili tako navdušeni nad močjo spomina, da so mu dodelili poseben kanon. Barthes (1990) pravi, da se je kasneje retorika začela posvečati tudi zapisanim delom, ne le govorom. A to ni pravi vzrok, zakaj je *memoria* izgubila na pomenu. Glavni vzrok je ta, da se v teoretičnem smislu o procesu in tehnikah pomnjenja ne da veliko napisati (Corbett, 1990).

Ljudje, ki govorijo v javnosti, potrebujejo zanesljiv spomin, še posebej, če gre za improvizirani govor. Celó pri branem govoru mora govorec tekst dobro poznati, kar zelo vpliva na kakovost podajanja besedila. Potem, ko je bil govor zasnovan in kasneje napisan, so si morali oratorji za govorni nastop napisani govor naučiti na pamet – besedo za besedo.

Dobri govorniki v starih časih so tako znali na pamet velikansko število govorov, ki so jih nato prilagajali različnim priložnostim (gl. Grabnar, 1991: 124). Vendar ni šlo le za pomnjenje besedil, pač pa tudi za pomnjenje različnih topik in zmožnost njihove pravočasne uporabe za različne priložnosti. *Memoria* je torej več kot zgolj sredstvo pomnjenja – je tudi sredstvo *inventia* (prvi kanon) (Crowley, 1994).

Retorična praksa je omogočila neprestano urjenje spomina, vendar so obstajale tudi razne tehnike za pospešeno pomnjenje besedil (Corbett, 1990). Tu ni šlo več za naravni, pač pa za umetni, trenirani spomin, kamor človek »spravlja« informacije in jih, ko to želi, lažje najde in uporabi (Crowley, 1994: 222).

Pronuntiatio

Peti kanon so na Aristotelovo pobudo imenovali izvedba (lat. *pronuntiatio*) (gl. Crowley, 1994: 234). Že v antiki niso ocenjevali le govornikove miselne, jezikovne in slogovne dognanosti v njegovih govorih, temveč predvsem izvedbo govora, kjer verbalni del govora poleg glasu in izgovorjave spremljajo še pogled, obrazna mimika, kretnje, gibi, obnašanje in govornikov videz. Učinkovita izvedba govora nedvomno vpliva na vtis govorca in prepričevanje občinstva. Pisci tekstov, ki so za te izredno prepričljive elemente izvedbe prikrajšani, lahko pomanjkljivosti nadomestijo le z odličnim slogom pisanja. Vendar se nam tako iz zgodovine kot iz vsakdanjega življenja kažejo primeri, ko so dobro pripravljene in elegantno napisane govorni naleteli na gluha ušesa.

Aristotel je v *Retoriki* izvedbi namenil bolj malo pozornosti, ker se je zavedal njene moči prepričevanja in ravno zaradi tega je imel do nje negativno stališče (Crowley, 1994). Cicero in Kvintilijan sta izvedbo povezala s slogovno ustreznostjo. Upravljanje z glasom in gestami naj bi bilo prilagojeno retorični situaciji. Tako je bila ob formalnih oziroma svečanih priložnostih priporočena umirjena izvedba, v sodnih dvoranah in na političnih srečanjih pa čimbolj živahna in energična izvedba (Crowley, 1994). Cicero v svojem delu *De Oratore* poudarja, da »je narava vsaki vrsti čustva namenila določen pogled, ton glasu in telesno držo; celotna človeška postava, vsak pogled in izgovorjava besede so kot strune harfe, ki zaigrajo, kakor se jih v zaporedju dotikajo čustva« (Crowley, 1994: 228).

Sodobna retorična načela se ravnajo po starem sistemu retoričnih pravil, ki so - čeprav so osnovna - izčrpna. Uporabljati jih moramo tako, da se prilagodimo določeni situaciji (Crowley, 1994: 25). Nekateri so mnenja, da je antično sistematiziranje retorike in postavljanje strogih zahtev za strukturo retoričnega govora omejujoče v moderni dobi, kar pa ne drži.

* * *

Standardno strukturo nacističnih govorov (ker so jedro mojega diplomskega dela prav govori Adolfa Hitlerja) pa je podal Krebs (v Scanlan: 2003, 438-440). Loči med *Vortrag* (expositiom) in *Rede* (prepričevanjem): *Vortrag* je expositio, kjer mora govorec strogo slediti shemi govora. Izogibati se mora glamuroznih kretenj in drugih oblik čustvega vzburjenja. *Vortrag* je kratek in jedrnat. *Rede* pa mora biti spontan, improviziran.

Standardna oblika govora ima pri *nacistih* tri dele: uvod, jedro in zaključek. Govor je treba začeti s primernim pozdravom: »Spoštovani zbrani!« (*Geehrte Sammlung!*), ali »Prijetelji ljudstva!« (*Volksgenossen*), »Nemške žene in moške!« (*Deutsche Frauen und Maenner*), »Dragi tovariši delavci« (*Liebe Arbeitskammeraden*). Potem naj govorec začne čimbolj preprosto, jasno govoriti – a ne preglasno! Uvod mora biti temeljito razdelan – tako govorec pridobi popolno samozavest. Občinstvo mora umirjeno pogledati v oči, ozavestiti, kaj se med ljudmi – še posebej nasprotniki – dogaja in za vsako ceno ostati zbran in umirjen. Potem začne govoriti. Ko napada sovražnike nacizma, mora govorec njihove lastne izjave obrniti proti njim. Ne glede na vsebino pa mora najpomembnejši in najbolj impresiven del priti na koncu. Standardni nacistični govor se vedno konča s *peroratiom*. Zato Krebs pravi, da je zaključek kritični del govora, kjer mora govorec doseči ne le razumsko razumevanje, pač pa tudi vplivati na čustva. Poslušalec mora biti po koncu govora voljan iti v akcijo! Tudi odhod z odra mora biti primeren. Govorec se na aplavz nikoli ne sme odzvati s priklonom. Njegova drža mora ostati čvrsta, pokončna, možata.

Glede slogovnih napak pa Krebs meni, da se mora govorec izogibati mašilom (*Flickwoerter*) (»kakorkoli že«, »v vsakem primeru«, »in sicer«) ter tujkam, saj se mu lahko začne občinstvo posmehovati, kar pa je še posebej za političnega govorca lahko usodno.

Nacistični govorec Ritteweger je v svojem *Tagebuchu* (Bosmajian, 2003: 367) razložil, da je treba govoriti, kot bi imeli fanatično vero, kajti vera je tista, ki poraja impulz, potrebo po govorjenju. Prav tako mora govorec obvladati obliko govora in logiko. Poznavanje stvari je nujno, kajti vsaka zamisel je sinteza vere in znanja. A vera se nahaja v srcu vsakega govora.

Namen nacističnega govorca je bil prepričati nemški *Volk*, da je nacistični ustroj in pogled na svet (*Weltanschauung*) pravi za Nemčijo. Nacisti so bili mnenja, da se borijo za pravico in svobodo, za čast in socializem. Naloga nacističnega govorca je bila preliti navdušenje in vero v nacizem med ljudstvo. Prav tako mora stati za svojimi besedami in biti pripravljen na akcijo, svoje govorniške spretnosti pa podrediti dobrobiti skupnosti.

Nacistični govorniki so dvajset let nemškemu narodu pridigali o svoji viziji. Bili so prepričani, da lahko z govorno besedo predramijo vero, okrepijo mnenja, uničijo degeneracijo in množico povedejo v nov način mišljenja (Bosmajian, 2003: 368-371).

Nacisti so bili sicer silno nagnjeni k uporabi sloganov, udarnih naslovov, citatov (tudi iz Svetega pisma), torej mehanične uporabe formuliranih fraz. Hitler se je tega pristopa (t.i. *Hammerschlag*, udarec s kladivom) zelo dobro zavedal. Težava pa je bila, ker nacisti tega niso uporabljali, da bi razsvetlili ljudi, ampak da bi še bolj uveljavili lastno ideologijo (Mieder, 1995).

2.3. VERBALNA IN NEVERBALNA KOMUNIKACIJA V IZVEDBI GOVORA

»Dober govor naj izčrpa temo, ne poslušalca.«

Winston Churchill

Komunikacija med ljudmi je celovit in kompleksen proces, kjer se del sporočil prenaša verbalno - z besedami, s pomočjo sistema znakov, ki mu pravimo jezik. Ni pa jezik edini kanal, po katerem poteka komunikacija. Moremo uporabiti tudi sredstva, pri katerih sporočila nismo "prevedli" v besede. Takšni obliki komunikacije pravimo neverbalna: telesne kretnje, izrazi obraza, usmerjenost pogleda, dotik, drža telesa, jakost, ton in višina glasu, ...

Neverbalne kretnje so lahko prirojene ali pa pridobljene s socializacijo, zato jih v komunikaciji težje nadziramo kot verbalne. Njihova sporočila so včasih tudi večplastna, večpomenska in to nam včasih pomaga pri podkrepitvi verbalnega dela sporočila (Gouran et al., 1994). Neverbalna komunikacija oplemeniti interakcije med ljudmi.

Kretnje, ki jih govornik pravilno izvaja, povečajo njegovo govorniško moč, ker napravijo na poslušalca tudi vizualni vtis. Čimveč je poslušalcev, številnejše in izrazitejše morajo biti kretnje. Le-te tudi nakazujejo značaj govorca, ki mora pri izvedbi govora ostati zvest sam sebi, saj bo - če se bo posluževal kretenj in tehnik, ki niso v skladu z njegovo naravo - izpadel smešen in izumetničen. Govorec je izpostavljen pozornemu očesu in ušesu osredotočenega poslušalca in opazovalca. Vse, kar reče in napravi, ima na nek način dodaten pomen. Izkušen govorec bo to izpostavitvev izrabil kot prednost: on je namreč tisti, ki govori, ne posluša. Razdelanost besed in kretenj govorcju pomaga sporočilo uglajeno oblikovati. Gibi vrejo iz živahnega govornika kakor misli, čustva in besede, ki se utrinjajo v velikem trenutku govora.

Funkcije neverbalne komunikacije po Barkerju (1996) so: ponavljanje (ko recimo prikimamo z glavo ob pritrdilnem odgovoru), nadomeščanje (če z besedami kaj težko izrazimo / ali če ne vemo, lahko preprosto skomignemo z rameni), dopolnjevanje (neverbalni znaki pripomorejo k večji jasnosti sporočila), poudarjanje (kot bi želeli naglasiti določen del verbalnega sporočila), reguliranje (komunikacijo pričnemo in končamo z neverbalnimi signali: pogled, drža, razdalja, ...), nasprotovanje (verbalni in neverbalni signal si lahko nasprotujeta - če se pretvarjamo, pa tudi v konfliktnih situacijah). Ta delitev temelji na dejstvu, da verbalna in neverbalna komunikacija potekata

vzporedno. Molcho (1996) pravi, da če ne veš, ali sogovornik govori resnico, bodi pozoren na jezik njegovega telesa - le-to namreč ne more lagati.

Sicer (Rot, 1982: 125) pa so temeljne funkcije neverbalnega komuniciranja naslednje: *komunikacija čustvenih stanj* in tudi intenzivnost le-teh (govor je pri tem namreč precej omejen – sporočanje z obrazom, drža telesa, geste rok in drugi neverbalni znaki ga izvrstno dopolnjujejo in tudi nadomeščajo); *posredovanje medosebnih stališč* (še posebej tistih, ki se jih ne upamo izraziti verbalno), pri čemer imamo dovolj maneverskega prostora za manipulacijo; *predstavljanje samega sebe* (neverbalni znaki, s pomočjo katerih ocenjujemo značajske lastnosti oseb in s katerimi skušamo pri drugih vzbuditi želeni vtis); *spremljanje verbalnega sporočila* (z nekaterimi neverbalnimi znaki lahko poudarimo povedano in stavkom vdihnemo smisel, obenem pa v vlogi poslušalca govorcu sporočamo, da ga spremljamo in poslušamo), *zamenjava verbalnega komuniciranja* (kadar stvar težko ubesedimo, si lahko pomagamo s kretnjami) ter *uporaba za rituale* (konvencionalne geste). Argyle (1988) navaja naslednje kanale neverbalne komunikacije: vokalni izrazi (parajezik), oči / pogled, obrazni izrazi, kretnje rok, gibanje in drža telesa, prostorsko obnašanje, dotik, izgled posameznika. Kretnje učinkujejo, če jih govorec izvaja ob pravem času in na pravem mestu, če so skladne z vsebino govora in s številom poslušalcev in če odražajo osebni stil govorca. S kretnjami le-ta govor oživi in popestri.

Če pa se ustavimo še pri verbalnih vidikih komunikacije, velja omeniti, da so možnosti govornega jezika tako rekoč neomejene. Besednega komuniciranja se v celoti naučimo v času socializacije s sistematičnim učenjem. Pri verbalnem komuniciranju so sporočila večinoma zavestna, namerna in usmerjena. Govornik pa mora vseeno paziti, da preudarno izbira svoje besede, kajti, če mu poslušalci ne morejo slediti, je ves trud zaman. Kaj bomo povedali in kako, je odvisno od vrste zunanjih dejavnikov: akustični pogoji v prostoru, število poslušalcev, čas nastopa (prvi, v sredini, zadnji), primernost besedišča (tudi s slogovnega vidika) poslušalcem (uglajen, resnoben starejši gospod se bo osmešil, če bo mlade nagovoril z njihovimi "mega-ful-kul-šponskimi" izrazi). Pa tudi tema mora biti primerna.

»Pri govornem jeziku niso razumljive le besede same, ampak tudi ton, jakost, modulacija, tempo in vrstni red besed – skratka glasba v ozadju besed, strast v ozadju te glasbe, oseba, ki stoji za to strastjo,« je nekoč dejal nemški filozof Nietzsche (Lerche, 1996: 96).

3. DIKTATOR / DEMAGOŠKA RETORIKA

3.1. DEFINICIJA

"Čim višje stoji človek, toliko močnejše vajeti potrebuje, da obrzdajo svojevolsko njegovega bitja."

Gustav Freytag

Beseda diktator izvira iz latinskega izraza "*dictare*" (narekovati). Diktator ima v rokah oblast, ki je ne omejujejo nobeni zakoni in se opira neposredno na silo. Takšni oblasti pravimo diktatura - je samovoljna in nasilna oblast. Pomeni, da si posameznik (lahko tudi skupina) prilasti vso oblast v državi. Diktator odpravi obstoječo zakonodajno delitev oblasti in udejanji svoj monopol avtoritarnega oz. totalitarnega gospostva. V starem Rimu je bil diktator oseba, ki jo je imenoval eden izmed konzulov. Imenovan je bil za določen čas v vojnih razmerah ali kaki drugi hujši krizni situaciji. Imel je le izvršno, ne pa tudi zakonodajne oblasti. V novejši zgodovini pa se koncept diktatorja udejanja na dva načina: a) določena oseba ali skupina se polasti oblasti z državnim udarom; b) oseba ali skupina odstopi od pogodbeno določenega sistema delovanja oblasti - odpravi določene svoboščine, zakone, itd., ter uveljavi svoja pravila igre.

Aristotel (Mulgan, 1977) je sicer predvidel šest možnih ustavnih oblik:

	<i>Pravilno</i>	<i>Deviantno</i>
<i>En vladar</i>	kraljevina	tiranija
<i>Nekaj vladarjev</i>	aristokracija	oligarhija
<i>Mnogo vladarjev</i>	vlada	demokracija

V preteklih desetletjih je bilo v svetovni politiki kar nekaj takšnih figur, ki so si s sredstvi populistične demagoške manipulacije pridobili podporo ljudi in si zagotovili krajšo ali daljši vladavino. Avtoritarno oblastništvo pa pride še bolj do izraza v totalitarni državi, v kateri diktator še bolj razširi svoj vpliv na vsa področja od politike in gospodarstva do kulturno-prosvetnega ter socialno-zdravstvenega delovanja. Socialna kontrola zaseže privatno življenje ljudi, ogromen aparat informiranja, komuniciranja ter indoktrinacije vsiljuje družbenonazorsko enotnost (Sruk, 1995: 65).

Pojem demagog izvira iz latinskih besed "*demos*" (ljudstvo) in "*agein*" (voditi). Starim Grkom je izraz pomenil voditelja ljudstva, človeka, ki zna prepričljivo govoriti množici, vplivati na njene odločitve in jo potegniti za seboj. Danes ima izraz demagog negativen prizvok in slabšalen pomenski predznak. Označuje nekoga, ki je leporečni

politikant, ki zna potegniti množico - a za nos. Ko demagog manipulira z informacijami in idejami, manipulira z ljudmi, zato je njegovo početje nehumano in nemoralno. Je nepošten in hinavski ter je velik egoist, saj ga zanima izključno lastna korist. Demagog zavaja ljudi in izkorišča slabo obveščenost in nizko oz. nerazvito zavest o političnem in družbenem dogajanju (Sruk, 1995: 56).

Na pojem diktatorja se inherentno navezuje pojem totalitarizma, katerega glavne značilnosti so (če se zadovoljimo zgolj z empiričnim naštevanjem: enopartijski sistem, ukinitvev parlamentarizma in svobodnih volitev, monolitni aparat državne prisile, odprava državljanskih svoboščin, individualne svobode in pravice do drugačnega mnenja, ukinitvev pravne države, enotna in za vse obvezna ideologija, nasilno obračunavanje z nasprotniki režima (koncentracijska taborišča itd.), državno upravljanje gospodarstva in monopol nad sredstvi javnega obveščanja (Dolar, 1982:11).

Ko povprečni človek zasliši besedo diktator, jo v večini primerov najpogosteje poveže z imenom Adolf Hitler. Smeli bi celo trditi, da je Hitler do neke mere sinonim za diktatorja in krvoločno tiranijo. Hitler ni deloval sam: pri obvladovanju množic mu je (med množico drugih) pomagal tudi njegov propagandni genij, Joseph Goebbels. Nekaj sto kilometrov južneje od nacističnega Berlina, v fašističnem Rimu je deloval naduti Benito Mussolini, ki je s svojim škornjem tlačil ljudi na "apeninskem škornju".

Omeniti gre še nekaj pomembnejših diktatorjev naše dobe - pa nas njihova krvoločnost na tem mestu ne bo toliko zanimala: svet se je po 2. svetovni vojni razdelil na dva tabora. Glavna v "rdečem taboru" je bila Sovjetska zveza, katere prebivalci so kaj kmalu občutili trdo pest Josifa V. Džugašvilija, Gruzince mrkega pogleda in košatih brkov, bolj znanega pod imenom Stalin. Ta Leninov naslednik je ruskemu narodu prizadejal ogromne izgube življenj - Sibirija, gulagi, ... Posameznik v tem sistemu hude represije ni imel mnogo izbire, če je bil "spoznan" za nasprotnika režima: če ni pobegnil, ga je čakala sila kruta usoda. Med hladno vojno so komunistični moguli za železno zaveso bolj ali manj trdo zatirali uboge državljane: Ceausescu v Romuniji, ki je začetek svojega konca doživel decembra 1989, ko se je na množičnem zborovanju, ki ga je priredil, zbrala pogumna skupina ljudi, ki so s skandiranjem proti njemu sprožili val upora, ki je privedel do padca njegovega režima in tudi njegove smrti.

Komunizem kot enopartijski sistem res ne dopušča mnogo izbire. Zgodovina ne bo nikoli pozabila Mao Tse Tunga, kitajskega predsednika in njegove kulturne revolucije 1976 ter množic Kitajcev, kako mahajo z malimi rdečimi knjižicami. Fidel Castro, "el presidente" Kube, je na oblasti že od leta 1959 (!), ljudje se otepajo revščine, a vseeno jim

še vedno uspešno "izpira možgane", da je edino komunizem tista prava pot. Na smetišču zgodovine se letos znašel tudi Sadam Husein, iraški tiran (sicer komajda omembe vreden s stališča retorike). Slobodan Milošević, nekdanji srbski predsednik, očitno mojster besede, nam v zadnjem času prireja zanimive debate v živo iz Haaga v stilu " *inače čujem dobro, al' ne priznajem ovaj sud*". Če pa si oznako diktatorja zasluži tudi George Walker Bush, pa je stvar interpretacije. Dejstvo je, da je Amerika pod taktirko njegove ekipe paradni konj t.i. "imperialne demokracije". Nekje med vladarje s trdo roko in prijazne predsednike pa lahko uvrstimo tudi našega ljubega Josipa Broza.

Kot protiutež diktatorjem moramo omeniti državnike, ki so s svojimi "podaniki" lepo ravnali. Med pozitivne voditelje - in obenem dobre retorike - lahko uvrščamo Abrahama Lincolna (njegov govor v Gettysburgu), Mahatmo Gandhija (kultura nenasilja - ahimsa), Winstona Churchilla (Britanija si bo zmago nad Nemci priborila samo s krvjo, potom in solzami), Martin Luther King (bojevnik za pravice črncev v ZDA - *I had a dream...*), John "Ich bin ein Berliner" F. Kennedy, ...

3.2. PSIHOLOŠKA IN OSEBNOSTNA SLIKA DIKTATORJA

Diktator je v prvi vrsti in predvsem - človek. Krvav pod kožo, kot vsi mi - a vendar z neko razliko. Diktator ima tudi neko posebno moč, s katero uspe uročiti množice, da ga poslušajo, da mu celo sledijo. Vsak mogul ima svoje razloge, zakaj je želel postati diktator. Psihološki dejavniki so tu izjemno pomembni: kakšno otroštvo je imel človek, njegov odnos z mamo in očetom, kakšna osebnost je - je introvertiran ali ekstrovertiran, kako komunikativen je. Voditelj ljudstvu vzbuja čustva oboževanja, vdanosti in strahu, z njim se identificirajo in mu sledijo. Po drugi strani pa voditelj trpi zaradi hudih in potlačenih primanjkljajev in jih skuša nadomestiti z vladanjem. Diktatorji so stereotipno tudi samodržci in samoljubi. Globoko v sebi se počutijo osamljene, zato potrebujejo oporo okolice - pri tem je prav osupljiv vpliv žena nanje (Evita Peron, Mirjana Marković, ...).

Machiavelli (1966) pa je takole opisal uspešnega vladarja: je ciničen, prevarantski, lažniv, goljufiv in izkoriščevalski. Nikomur ne zaupa, je brezoseben, čustveno hladen, naslaja se le nad manipuliranjem z ljudmi. Občutek moči ga opaja. Želja po veličini je pogosto tako velika, da diktator ne vidi absurdnosti svojega početja - Mao Tse Tung je pri 70-ih celo "zrušil" svetovni rekord v plavanju po reki Jangcekjang (kar ni bilo res, ker je plaval s tokom) (Pečjak, 1995: 74). Takšni moguli niso bili le vladarji, pač pa so se obnašali kot kakšni bogovi.

Kaj pa stereotipni govorniški stil diktatorja? Naj bi bil širokousten. Človek takega kova naj bi pretirano zaupal v lastne sposobnosti in najbolj cenil ravno sebe. Meni, da so njegove rešitve najboljše, najgloblje in da brez njih ni mogoče računati s posebno dobrimi predlogi. Od vseh je najpametnejši. Njegov govor je tekoč, morda celo blesteč, brez kakršnekoli treme – pa tudi odnosa do drugih ljudi. Rad se postavi »nad« poslušalca in pogosto uporablja besedo »jaz«. Najpomembnejša mu je zadovoljitev lastne ambicije, pretirane osebne pomembnosti, pogosto tudi zadovoljitev sle po vladanju. Širokoustnež je zaljubljen sam vase in oceni vedenje ljudi vedno v svoj prid. Zato je škodljiv in ne more graditi demokratičnih odnosov.

Hitler je o diktatorstvu takole dejal (splet XII):

»Človek, ki je rojen za diktatorja, se v to ne sili. Tega si želi. Nič ga ne žene naprej, kajti žene se sam. V tem ni nič neskromnega. Je neskromno, če si delavec želi garati? ... Človek, ki se čuti poklicanega, da bi vladal ljudem, nima pravice reči: 'Če me hočete ali če me boste poklicali, bom sodeloval.' Ne! Njegova dolžnost je, da stopi naprej.«

Velja omeniti tudi *mitologizacijo osebnosti fuehrerja* (Dolar, 1982: 13,14). Mitologizacija naj bi s svojo neustavljivo »demonsko silo« pojasnila nerazumljivo navdušenje množic in nepričakovani nacistični prevzem oblasti. V širšem smislu spadajo sem tudi vse tiste teorije, ki skušajo nacizem pojasniti iz njegove lastne teže in magične moči njegove ideologije in ritualov, iz demonske sile, ki naj bi »podžgala vso kaotično bestialnost in nizkotno hudobijo, ki skrita leži na dnu nemške duše. Nacizem je bil zapopadek te vzburjene germanske usedline«. Ta teorija eksorcizma je le druga plat nacistične heroizacije voditelja. Istemu zagotavljanju lastne neomadeževanosti služi teoretski maneuver, ki skuša fašizem omejiti na proizvod specifičnih nemških razmer in nemškega duha, pri čemer lahko njegove korenine iščemo vse od Heglovega povelečevanja države pa do iracionalistične tradicije z Nietzschejem na čelu. V bolj prefinjeni obliki pa spadajo sem tudi vsi drugi poskusi, da bi fašizem zreducirali na specifiko Nemčije kot »zakasnelega naroda« in posebni nemški »romanticizem«, ki da je rezultiral v levičarskem zanesenjaštvu ali v skrajnem konzervativizmu. Po nekaterih meščanskih teorijah naj bi bil totalitarizem posledica »duhovne krize sodobnega človeka«. Ta kriza naj bi se kazala v razpadu trdnih vrednot, relativizaciji morale, krizi verovanja in vzgoje, splošni kulturni krizi, osamljenosti sodobnega človeka. Dvoznačnost teh opredelitev se kaže tudi v dejstvu, da bi jih lahko v veliki meri pripisali tudi samemu nacizmu, saj je samega sebe razumel prav kot vseodrešujoči izhod iz splošne krize zahodne civilizacije, iz propada vrednot.

3.2.1. OSEBNOSTNI PORTRET ADOLFA HITLERJA

Danes sta lik in ime Adolfa Hitlerja inherentno povezana z negativnimi konotacijami. S čim si je ta diktator "prislužil", da mu v svojem diplomskem delu namenjam poseben razdelek? Le redko kdo še *ni* slišal zanj. Smeli bi celo trditi, da je Hitler do neke mere sinonim za diktatorja - govornika. Zato si ga podrobneje ogledjmo. Znane so podobe z njegovih nastopov pred ogromnimi množicami, kako v čustvenem zanosu skorajda eksplodira v vrtincu opoja množice. To so podobe ognjevitih in krčevitih kretenj, prodornih pogledov, pestre vokalne "telovadbe".

Hitler je znal spremeniti zborovanja najrazličnejših ljudi - čim več jih je bilo in s čim več vetrov so bili zbrani, tem bolje je bilo zanj - v homogeno, gnetljivo maso. To maso je znal spraviti v trans in ji potem pripraviti nekakšen kolektivni orgazem. Ta Hitlerjeva spretnost v bistvu ni izvirala iz njegove govorniške spretnosti - Hitler je govoril počasi in zatikajoče, njegovi govori niso bili kaj prida zgrajeni, včasih so bili celo brez jasne vsebine, njegov glas pa je bil tudi surov. Za Hitlerjevim lajajočim in od besa se penečim glasom, ki zbuja danes, če ga spet poslušamo, gnus in smeh, so tedaj dostikrat tičala dejstva, ob katerih se je pri poslušalcih zlomil notranji odpor. Učinkovala so ta dejstva, ne pa lajanje ali penjenje (Hafner, 1980: 41). Hitler je imel nekaj drugega: hipnotično sposobnost koncentrirane odločnosti, s katero se je vsakič polastil kolektivne podzavesti, kjerkoli je naletel nanjo. Ta sposobnost je bila nekaj časa njegov edini politični kapital. Njegovi energični govori in s sovraštvom prežeta retorika so pritegnili obupane ljudi. Nemčija je po prvi svetovni vojni tonila v ekonomsko, politično in socialno nestabilnost. Država je bila sredi depresije. Na ljudi so vplivale revščina, negotovost in beda. Stanje je še poslabšala naraščajoča politična negotovost. Hitler je zdaj imel občinstvo, ki je bilo zelo voljno prisluhniti njegovim načrtom za rešitev obsežnih težav. Ljudem je dal ravno to, kar so potrebovali: upanje in spodbudo.

A Hitler ni opajal le množic - ta uspeh je vplival tudi na njega samega: postal je samozavesten, počutil se je tudi intelektualno in politično močnejšega nad vsemi možnimi tekmeci (Hafner, 1980: 22-23). Vodilo njegovih govorov je bila njegova moč, prepričanost vase ter v lastne ideje. Vodila ga je čustvena zagretost - vse od zaničljivih grimas do kričečih izlivov strasti in jeze. V svojih govorih je brez mere zmerjal vladajoče, zahteval vso oblast zase in za svojo stranko. Besedičil je, napravil pa ničesar: prilizoval se je nezadovoljnejšem z vseh vetrov, da pa bi konkretno kaj napravil zoper brezposelnost in

gospodarsko krizo, ki sta bila tedaj najbolj pereča problema v Nemčiji - to pa ne (Hafner: 1980).

Zanimivo je preučiti ozadje, zasebnost tega človeka, ki je tako prepričljivo osvojil množice. Kot pravi Rauschning v "Pogovorih s Hitlerjem" (1987) - Rauschning je knjigo napisal pred 2. svetovno vojno in je v njej podrobno analiziral Hitlerja zasebno - je dal svojim sogovornikom vedno vedeti, kdo je nesporni vodja pogovora. Imel se je za večvrednega, nasprotnika je podcenjeval. Ko je govoril o argumentih za vojno, je pogosto govoril v prvi osebi ednine, kot da je alfa in omega. Celo takole se dobesedno igra Boga (Hitler v Rauschning, 1987: 11-12): "Jaz se ne igram vojne. Ne bom si pustil ukazovati od vojskovodij. Vojno vodim jaz. Z železno odločnostjo čakam na najugodnejši trenutek in vso svojo energijo bom posvetil temu, da ga ujamem." Pazite tudi na te besede: (nadaljevanja citata) "Če to dosežem, imam pravico mladino pošiljati v smrt. ... Ne bom se ustavil pred ničemer. Vojno hočem in vsako sredstvo mi pride prav." Nezaslišano. In dejansko je to samoljubje Hitlerja na koncu stalo zmage. In dejansko ni izbral sredstev: ko je bilo zgodaj leta 1945 tudi njemu povsem jasno, da so sanje o tisočletnem rajhu trajale le 12 let, ni mogel zaobiti svojih značajskih potez: brezbrizno je dal vpoklicati pod orožje mlade dečke in ostarele moške. A to še ni bilo vse: ukazal je tudi Nemčijo popolnoma uničiti: če zmage ne bo, si Nemčija tudi poraza ne zasluži. Naj raje preneha obstajati.

O množicah pa je tako povedal (Rauschning, 1987: 61):

»Ko se mi je posrečilo spraviti v gibanje največje ljudsko zbiranje vseh časov, je vse slonelo na tem, da nisem nikdar ničesar naredil zoper življenjske zakone in občutke množic. Množica ima kaj preprosto miselno in čutno shemo. Kar se ji ne prilega, jo vznemirja. Le če se oziram na njene življenjske zakone, jo lahko obvladam. Očitale so mi, da množico fanatiziram, jo spravljam v ekstazo. Po mnenju teh modrijanov je cilj, pomiriti množico in jo držati v topi apatiji. Ne, gospodje, ravno nasprotno je prav. Jaz znam množico voditi samo, kadar izstopi iz svoje apatije. Samo sfanatizirana množica je vodljiva.

Množico sem sfanatiziral, da bi jo napravil za orodje svoje politike. Jaz sem množico prebudil. Jaz sem jo dvignil nad njo samo in ji dal smisel in funkcijo. Kadar pristopim k množici z razumnimi razlogi, me ne razume. Toda ko v njej prebudim ustrezne občutke, tedaj sledi preprostim parolam, ki ji jih nastavim jaz. Na množičnem zborovanju je mišljenje izključeno.

In pazite: čim večja je množica, toliko lažje je vodljiva. In čim bolj so ljudje pomešani, kmetje, delavci, uradniki, prej se vzpostavi tipičen karakter množice. Nikdar se ne ukvarjajte z zborovanji inteligence ter interesnimi zborovanji.

Toda tako kot pri posameznikih obstajajo nervoze, katerih se ne smete dotakniti, tako ima tudi množica svoje komplekse, ki se jih ne sme prebuditi.«

Rauschning tudi pravi, da je Hitler zasebno potreboval žensko ozadje, da si je ohranjal samozavest. Ženske so ga neizmerno hvalile. Ta, do kvazi-religiozne ekstaze povzdignjena navdušena vdanost žensk je bila zanj nepogrešljiv stimulans, s katerim je premagoval svojo letargijo. Svoje zveze z ženskami je negoval premišljeno in preračunljivo. A le redkokdaj je bil z njimi pristen.

Hitler ni veljal za privlačnega človeka. Imel je kalne, nemirne in toge oči, brez vsakršnega bleska in pristnega navdušenja. Njegov glas je zamolkel, brez pravega zvena, kot da bi imel zamašen nos. Osebnemu čaru podleže, kdor tako hoče. Hitler je najmočnejši vtis napravil na tiste, ki so bili bolj sugestibilni, s feminilnimi primesmi, že po vzgoji ali družbenem položaju navajeni na kult osebnosti. Hitler je bil po značaju solzav in sentimentalen, z nagnjenjem k čustveni nasladi. Njegovi izbruhi solza pri vseh notranjih krizah so bili pristni. Bil je tudi nestrpen in maščevalen. Pogosto je nihal med najglobljim malodušjem in nebrzdanim besom. Obnašal se je kot nevzgojen deček. V najožjem krogu je svojim občutkom pustil prosto pot. Vpil je, topotal z nogami. S peno na ustih je v neizmerni togoti jecljal in izkašljeval "Nočem! Vsi proč! Stran!" Bilo ga je groza gledati. Lasje skuštrani čez obraz, srepe oči, obraz spačen, puranje rdeč. Najmanjše nasprotovanje ga je spravilo v izbruh besa. S slednjimi je začel tudi manipulirati. Njegova okolica se je preprosto morala navzeti strahu pred njegovo nepreračunljivostjo. In potem kar naenkrat - konec. Ti prehodi od razjarjenosti k sentimentalnosti ali navdušenju so bili včasih popolnoma neposredni.

Z njim ni nikdar prišlo do kakšnega resničnega dialoga. Ali je molče poslušal ali pa je on "govoril". Ali pa nemirno hodil sem in tja. Človeku ni pustil do besede, nenehno ga je prekinjal, skakal z ene teme na drugo, brez kakršnekoli zbranosti. Hitler je bil oblasten, razvajen, pohlepen. Strahopeten, čeprav se je na grandiozen način delal ošabnega. Reda ni poznal. Bil je impulziven in v takšnih trenutkih je moralo biti vse narejeno takoj. Sicer je znal dneve prebiti v apatiji. Poznal je le eno sočutje: sočutje do samega sebe. Bil je tudi okruten, maščevalen, brez posluha za velikodušnost. Opijal se je s sovraštvom in bil poln zamer. In vedno odvisen od soglasja svoje okolice.

Hitler bi moral upoštevati kakšen Machiavellijev nasvet ter biti manj svojeglav. Kajti Machiavelli (1966) je dejal, da se mora vladar vedno posvetovati – a le tedaj, ko to sam hoče. Če sam po sebi ni preveč pameten, se ne da dobro svetovati – Hitler je sprejemal celo napotke astrologov in zaradi togote odstranjeval najboljše generale – napaka, ki jo je kasneje drago plačal.

Kaj je ta človek - po vsem opisanem bi dejali, da ni bil prav nič normalen - počel z množicami, da jih je tako "zastupil"? O tem bo govora kasneje.

4. MNOŽICA

4.1.DEFINICIJA

"Ljudje, ki so sposobni hoditi po lastni poti, so redki. Velika večina hoče hoditi le v čredi in odreka priznanje tistim, namenjenim na lastno pot."

Blaise Pascal

Beseda množica ima v slovenskem jeziku veliko delnih ali popolnih sopomenk - masa, truma, zbor, gruča, drhal, svojat, sodrga, horda, krdelo, tolpa, banda (mnogo omenjenih izrazov je negativno naravnanih!) - pa tudi metafor: armada, mravljišče, zalega, morje, gmota. Tujka, beseda masa, pa izvira iz grške besede *massein* (gnesti).

Kaj je značilno za množico? Kako si pridobi zmožnost tako odločilno vplivati na duševno življenje posameznika in v čem je duševna sprememba, ki jo vsili posamezniku? V veliki skupini se ljudje vedejo drugače kot v majhni. Zanje ne velja pravilo ena in ena je dve. V množici mišljenje odpove in posameznik misli manj učinkovito kot bi mislil sam. Glavna značilnost množice so močna čustva. Komunikacija v njej je v glavnem nebesedna (mimika, kriki kretnje, agresivnost), če izvzamemo gesla, ki jih vzklikajo udeleženci. Nebesedne izraze spodbujajo notranji impulzi in nekateri zunanji dražljaji, na katere pa udeleženci reagirajo avtomatično, kot pri pogojnem refleksu. Množična srečanja, posebno politična, razdelimo na srečanja *za* in srečanja *proti*. Poleg tega je za množico značilna tudi nizka stopnja organiziranosti, velika aktivnost in spontanost. Težko jo je raziskovati, ker je velika (Pečjak, 1994).

Kako množica sploh nastane? Najprej se občutki in misli ljudi poenotijo, usmerijo k istemu cilju, nato izgine individualna zavest, nakar se oblikuje skupinska zavest. Množico določa število udeležencev. V večji množici je več dražljajev, večja je gostota ljudi, hujša je vznemirjenost množice in intenzivnejši so množični pojavi. Poveča se tudi anonimnost. Goebbels (v Pečjak, 1994) pravi: "Zborovanja je treba organizirati v mraku, ko je obraze težko identificirati." Nacisti so radi prirejali srečanja v mraku ali temi, ki so jo osvetljevali z baklami - ne pozabimo pa tudi na uniformnost oblačenja (nacisti - rjave srajce, fašisti - črne srajce), ki tudi poveča občutek pripadnosti. Na množico vpliva tudi temperatura okolja. Bolj je vroče, bolj se strasti razgrejejo. Ne pozabimo na gibanje: sedeča množica je manj učinkovita. Gibajoča množica je bolj pripravljena na akcijo: žuga, maha, stiska pesti, kriči in vzklika. Naslednji dejavnik množice so socialni dražljaji: glas vodilnih oseb,

kretnje, gibi. Vsebina sporočil pa je najpomembnejši dejavnik. Hitler je vedel: "Množici povej, kar hoče slišati." Posameznik v množici sprejema samo informacije, ki se ujemajo z njegovimi pričakovanji. Za vse ostalo se ne meni. Pečjak (1994, 66) govori o semantičnem nasičenju: čimvečkrat se geslo ponovi, tem manj se udeleženci zavedajo njegovega pomena in tem manj mislijo nanj, hkrati pa pogosteje in hitreje reagirajo.

Množica mora imeti tudi svojega voditelja. Brez njega kaj hitro propade. Aleksander Veliki je z 20.000 možmi premagal milijonsko (!) vojsko poveljnika Darija. Aleksander se ni ustrašil neprimerno močnejšega nasprotnika, pač pa si je zadal en sam cilj: ubiti Darija. Ko mu je to uspelo, se je milijonska množica vojakov - dezorientirana, saj centralnega poveljstva ni bilo več - brezglavo pognala v beg. Več jih je umrlo med begom, v nepopisni gneči, kot pa prej, med samo bitko (Tracy, 1991). Zakaj se množica sploh tako slepo podreja vodji? Zaradi lenobe in udobnosti. Ljudje smo po naravi leni in težimo k čim večjemu ugodju. V nas je tudi čredni nagon - udobneje nam je, da smo vodeni, kot da bi sami poprijeli za krmilo. In kdor zna to izkoristiti, zmore biti vodja. Le Bon (1981:17) pravi, da brž, ko se zbere neko število živih bitij, se nagonsko podvržejo avtoriteti nekega poglavarja. Množica je ubogljiva čreda, ki ne more brez gospodarja. Tako željna je ubogati, da se instinktivno podvrže vsakomur, ki se razglasi za njenega poglavarja. Množica hlepi po vodji, vendar ji morajo ustrezati njegove osebne lastnosti. Vodjo mora samega fascinirati močna vera (v idejo), da lahko zbudi vero v množici. Imeti mora močno, spoštovanje zbujujoči voljo, ki jo brezvoljna množica prevzame od njega. Vodje postanejo pomembni zaradi idej, ki nje same fanatizirajo. Tem idejam in vodjem Le Bon pripisuje tudi neustavljivo, skrivnostno moč, ki povsem ohromi kritično sposobnost posameznika in ga navda z osuplostjo in spoštovanjem. Ta moč je lahko pridobljena ali prirojena.

Freud (1981: 14-16) o množici pravi takole: množica je impulzivna, spremenljiva in razdražljiva. Vodi jo skoraj izključno nezavedno. Impulzi, ki jim množica sledi, so v skladu z okoliščinami plemeniti ali kruti, junaški ali strahopetni, v vsakem primeru pa tako gospodovalni, da osebno ne pride do veljave, niti interes samoohranitve. Pri njej ni nič preišljenega. Vse hoče takoj. Preveva jo občutek vsemogočnosti in za posameznika v množici občutek nemogočega izgine. Množica je izredno dostopna vplivom in lahkoverna, nekritična, neverjetno zanjo sploh ne obstaja. Čustva množice so vedno zelo preprosta in zelo pretirana. Množica torej ne pozna ne dvomov ne negotovosti. Takoj gre do skrajnosti – izraženi sum se pri njej takoj spremeni v neovržno gotovost, klica antipatije postane divje sovraštvo. Množico, ki je nagnjena k samim ekstremom, je moč zganiti le s pretiranimi dražljaji. Kdor hoče učinkovati nanjo, ne potrebuje logičnega odmerjanja argumentov. Ker

množica ne pozna dvomov o resničnem in lažnem in se hkrati zaveda svoje velike moči, je netolerantna in verjame avtoriteti. Spoštuje moč. Dobrota, ki ji pomeni nekakšno nemoč, zmore nanjo vplivati le zmerno. Od svojih junakov zahteva, da so močni, celo nasilni. Hoče biti obvladovana in zatirana in se svojega gospodarja bati. Ker je pravzaprav povsem konservativna, čuti globok odpor do vsej novosti in vsakega napredovanja in neomejeno spoštuje tradicije. V množici odpadejo vse individualne zavore. K svobodni zadovoljitvi gona se prebude vsi kruti, brutalni, destruktivni instinkti, ki dremljejo v posamezniku kot preostanek pradobe. Medtem, ko je pri izoliranem posamezniku precej edino gonilo osebna korist, ta vidik pri množicah prevlada le redkokdaj. Poleg tega podlega množica resnično magični moči besed. Te lahko v njej zbudijo strahotne viharje in jih tudi pomirijo. In nenazadnje: množice niso bile nikoli željne resnice. Terjajo iluzije, ki se jim ne morejo odreči. Nerealno ima pri njih vedno prednost pred realnim, neresnično vpliva nanje skoraj tako močno kot resnično in očitno med obema ne delajo razlike.

Machiavelli (1966) pravi, da je narava ljudi spremenljiva: zlahka jih o nečem prepričaš, a težko dosežeš, da se tega prepričanja drže, zato pa mora biti stvar tako pripravljena, da jih tedaj, ko ne verjamejo več, lahko prisiliš k temu, da verjamejo. Pravi tudi, da so ljudje na splošno nehvaležni, muhasti, hinavski in potuhnjeni, da bežijo pred nevarnostmi in so lakomni na dobiček. Dokler jim izkazuješ dobroto, so vsi tvoji, ponujajo ti vse – premoženje, življenje, otroke. V stiski pa ti odpovedo poslušnost. In ljudje si manj pomišljajo žaliti tistega, ki se trudi za njihovo naklonjenost, kot tistega, ki jih ustrahuje, kajti ljubezen velja za vez, ki jo ljudje, ker so pač malo prida, pretrgajo vsakič, ko jim tako bolje kaže. Bojazen pa se napaja od strahu pred kaznijo – tega strahu pa nikoli ne zmanjka.

4.2. POSAMEZNIK V MNOŽICI

"Če se ima človek za premajhnega, mu hodijo po glavi."

Judovski pregovor

Nasprotje med individualno in množično psihologijo ni tako ostro, kot se utegne zdeti na prvi pogled. Individualna psihologija je sicer naravnana na posameznika in preiskuje poti, po katerih skuša posameznik doseči zadovoljitev svojih gonskih vzgibov. Gre tudi za odnose s starši, brati, sestrami, ljubezenskim partnerjem, prijateljem. Posameznik tu doživlja vpliv velikega števila oseb, katerih vsaka si je pridobila zanj velikanski pomen. Ko pa govorimo o množični psihologiji, teh odnosov ponavadi ne upoštevamo, kajti posameznik je obravnavan kot član naroda, stanu, institucije ali kot sestavni del trume, ki se v nekem določenem času in v določen namen organizira v množico (gre za izraz skupinskega nagona, ki se sicer ne izraža) (Freud, 1981: 7-8).

Čustveno vznemirjenje v množici je tudi posledica povečane gostote ljudi na omejenem prostoru. Vdor v osebni prostor prvenstveno zbuja negativno vznemirjenje, še posebej, če so ljudje množici pridruženi prisilno (v totalitarnih režimih). Množica marsikoga povleče s seboj, da z njo sodeluje, četudi proti svojemu prepričanju in prvotnemu namenu. V glavnem pa ljudje vstopajo v množico že pripravljene, da čustveno reagirajo. Drži pa tudi, da človek lahko vstopi v množico, ker mu ugaja, da mu ni treba misliti z lastno glavo. Povprečni IQ ljudi, ki vstopajo v množico, je nižji kot pri ljudeh, ki ostajajo izven nje. Tudi Hitler se je zavedal, da mora biti vse, kar pove, prilagojeno razumevanju najmanj inteligentnih udeležencev. Vedel je tudi, da večja ko je množica, nižji je njen intelektualni nivo (Mieder, 1995).

Čustva so lahko kakršnakoli: navdušenje, jeza, strah, največkrat pa se kaže kot huda vznemirjenosti, ki potem sproži reakcije, kot na primer beg, napad, ali pa histerično vedenje, ko je poljubljanje zastav, vreščanje, jok, krči, penjenje ust in omedlevica. Nekatere od teh izrazov lahko vidimo na starih filmih, ki kažejo Hitlerja med špalirji udeležencev manifestacij in na posnetkih zborovanj v Srbiji in Črni gori v letih 1989 in 1990. Tam je bilo posebej priljubljeno poljubljanje Miloševićevih slik in srbskih zastav ter prepevanje bojnih pesmi (Pečjak, 1995: 208).

Tule je profil značilnega udeleženca množice (Pečjak, 1994: 72): je mlad moški, ekstrovertiran, povprečno ali podpovprečno inteligenten, podvržen avtoritetam in konformizmu, agresiven, sugestibilen, močno indoktriniran z idejami, v socialni stiski,

socialno nezrel in radoveden. Neinteligentnega človeka je lažje indoktrinirati in inteligentnega, čeprav pod pritiskom vsakdo podleže indoktrinaciji. In kaj je indoktrinacija? Sruk (1995) pravi, da je to prizadevanje določenega centra moči, da z vsemi razpoložljivimi sredstvi vpliva na zavest ljudi. Poskuša vsiliti svojo doktrino oz. ideologijo kot edini ustrezeni svetovni nazor. Z drugimi besedami: ena in ista sporočila človek sliši stokrat in tisočkrat - ne samo to, utdi ponoviti jih mora. Tu velja sistem "palica ali korenček" - če se človek zmoti, je kaznovan, če ravna, kot mu naročijo, je nagrajen. Omenil sem tudi izraz "konformizem", katerega lastnosti so (Pečjak, 1995: 48) tudi: podleganje mnenju drugih ljudi, majhna spontanost, manjvrednostni kompleks, odvisnost od drugih ljudi, moraliziranje, neobčutljivost, konvencionalne vrednote, dogmatizem, rigidno (okostenelo) razmišljanje, nezaupanje vase in strah pred razlikovanjem drugih ljudi.

V spisu *De Oratore* Cicero ugotavlja, da se človeška presoja pogosteje oblikuje pod vplivom sovraštva, ljubezni, strasti, jeze, žalosti, veselja, upanja, strahu in napačnih verovanj kot pod vplivom resnice, pravnih navodil in norm, zakonov in pravil obnašanja (Grabnar, 1991: 39).

Za množico velja t.i. LeBonov zakon duševne enotnosti množice, po katerem individualne lastnosti izginejo. Temu pravimo deindividualizacija oz. razosebljenje. Ko posameznik vstopi v množico, ni več toliko pozoren nase in ne misli na to, kako se razlikuje od drugih ljudi. V normalnem življenju je odgovoren za svoja dejanja, v množici pa te odgovornosti ni več. To dejstvo, da posameznik, ki je sicer silno razumen, ob nekem določenem pogoju pa čuti, misli in ravna povsem drugače, je povsem presenetljivo in to dejstvo ga uvršča v trumo ljudi (Freud, 1981:9). K razosebljenju spodbujajo napisi in gesla, ki poudarjajo enotnost - recimo, nacistično geslo "Ein Reich, Ein Volk, Ein Fuehrer" (Ena država, eno ljudstvo, en vodja). Razosebljenje spodbujajo tudi podobne obleke, zlasti uniforme, ki povečujejo občutek enotnosti. Hitler je že v *Mein Kampfu* zapisal: »Oblecite jih enako in zmanjšale se bodo razlike v vedenju!« Če je množica sposobna, da ubija, zažiga in počne vse vrste zločinov, je enako sposobna za zelo visoka dejanja vdanosti in požrtvovalnosti (Le Bon v Pečjak, 1994). Razosebljenih ljudi tako ni težko pripraviti do dejanj, ki jih ponavadi presojamo kot nemoralna, zato sodelujejo v krutostih, kot so pogromi, linči, množična posilstva in množična klanja.

Le Bon (1981: 11) pravi, da množica tako dobi svojo kolektivno dušo, zaradi katere posameznik čuti, misli in deluje povsem drugače, kot bi čutil, mislil in deloval sam zase. Nekatere ideje in čustva se porajajo in preobračajo v dejanja le v množici. Temu Le Bon

pravi značaj množičnega individua. Zakaj? Ker posameznik v množici že zaradi njene številnosti dobi občutek nepremagljive moči, ki mu dopušča, da se predaja gonom, ki bi jih sam nujno brzdal. Za kaj takega čuti zdaj manj potrebe, ker zaradi anonimnosti in tudi neodgovornosti množice povsem uplahne občutek odgovornosti, ki vselej zadržuje posameznika.

Posameznik se z množico lahko identificira na štiri načine: razredno, strankarsko, versko in nacionalno. V množici se občutek enosti z voditeljem, gibanjem ali idejo poglobi. Govorniki - voditelji gibanja imajo tu izjemno vlogo. Srečanje z njimi povzroči pravi izbruh nezadržanih čustev. Potreba po identifikaciji se pri posamezniku še poveča v kriznih situacijah. Tedaj se poveča tudi konformizem, sugestibilnost in vznemirjenje - elementi, ki so potrebni za množične izbruhe (Pečjak, 1994). Zakaj ljudstvo obožuje svoje diktatorje? Ker se z njimi identificirajo. Ker jim dajejo občutek moči in samozavesti. Nenazadnje pa na množice vplivajo tudi govori. LeBon se je tega zavedal: "Pretiravati, ponavljati, trditi in nikoli poskušati česarkoli razumsko argumentirati - to zagotovi uspeh pred množico." (Pečjak, 1994).

Kaj pa posameznik v – recimo – nacističnem sistemu (ker je najznačilnejši »predstavnik« totalitarnih sistemov? Nacional-socializem je potegnil posameznika v totalno mobilizacijo, kjer je moral do maksimuma vse svoje sile dati na razpolago družbi. Pri tem je odpravil vse meje med zasebnim in javnim življenjem in mu odvzel vsako samostojnost. V zameno je dovolil najnižkotnejšo agresivnost proti Židom in drugim sovražnikom reda ter nasploh nebrzdano izživljanje nagonov (Dolar, 1982:48). Nacistična ideologija je kar naravnost zahtevala podreitev. Ravno apeliranje na iracionalno jo je napravilo za ideologijo. Od posameznika je zahtevala in pričakovala podreitev, ki se neposredno daje kot povzdignjenje, ponižanje kot povečevanje. Žrtev in vero nacizem od subjektov neposredno zahteva, hkrati pa jo z isto kretnjo ponuja kot nagrado. Nacizem je oblika, notranja norma in disciplina celega človeka. Prežema voljo in razum. Hitler je tako o nujnosti države takole dejal: »Če ljudi prepustimo njihovi individualni volji, se obnašajo kot opice.« Dovolj zgovorno, kajne? (Dolar, 1982)

Dolar (1982:140) pa je o *ideološkem mehanizmu podrejanja posameznika* takole zapisal:

»Individuum je v nacizmu nagovorjen kot ideološka žival: nad žival ga dviga prav podreitev in žrtev – od živalskega zadovoljevanja potreb in materialnih procesov ter mehkužnega ugodja ga loči to, da je pripravljen žrtvovati svoje interese in potrebe, da se je pripravljen podrediti skupnosti in višjim ciljem, ki jih predstavlja

fuehrer. ... Kako naj v duhovni in materialni krizi izgubljeni posameznik postane subjekt? Tako, da se podredi. Kako naj zatirani in krivično izkoriščani nemški narod postane veliki narod? Tako, da se podredi. In kako naj fuehrer postane fuerher? Spet tako, da se podredi – svojemu narodu, višji dolžnosti, Bogu, itd. Skratka – da se je pripravljen brez rezerve žrtvovati. ... Ideološki mehanizem podrejanja je neposredno naturaliziran v naravno neenakost –fuehrer naj bo tisti, ki se je najbolj zmožen žrtvovati, torej se v najvišji meri povzpeta nad živalskost, naravo, itd. ... S podreditvijo fuehrerju postane posameznik subjekt: 1) kot podrejen Idealu, z žrtvijo in 2) kot člen skupnosti, ki jo lahko konstituira le fuehrer.«

Glavni znaki posameznika v množici so torej: slabitev zavedne osebnosti, prevlada nezavedne osebnosti, orientacija misli in čustev v isto smer zaradi sugestije in okuženje (o katerem je govora v naslednjem razdelku), nagnjenje k takojšnjemu uresničevanju sugeriranih idej. Posameznik ni več on sam, postal je brezvoljen avtomat. Poleg tega se spusti človek že s samo pripadnostjo organizirani množici na lestvi civilizacije za več stopenj navzdol. V osamitvi je bil nemara izobražen posameznik, v množici je barbar, se pravi gonsko bitje; spontan, togoten, divji in tudi junaški kot primitivec (Freud, 1981:13). Kdor želi vplivati na množico, mora poznati stališča, mnenja, interese in vrednote posameznikov, ki jo sestavljajo. Psihologija pozna dva glavna načina vplivanja: propagando in vzgojo. Propaganda je namerno in načrtno spreminjanje in nadziranje stališč zaradi oblikovanja predispozicije za določen način vedenja (Šiber v Pečjak, 1994). Obstajajo tri oblike propagande: bela (resnični podatki - redko uporabljena), črna (temelji na izmišljenih oz. prikrojenih podatkih - značilna za nacistično Nemčijo - ima kratkotrajen učinek, dolgoročno pa ji nihče več ne verjame) ter siva propaganda (ki ponuja prilagojeno resnico: neprijetne stvari zamolčiš, dobre pa poudariš). Velja pripomniti, da neizobražen človek hitreje nasede propagandi kot izobražen. Močan učinek ima propagandna tehnika, ki ji Pečjak (1994) pravi emocionalni sendvič: najprej ponudiš močno čustveno vsebino, ki ji sledi bolj ali manj razumsko sporočilo, vse skupaj pa "zapečatiš" s ponovno čustveno vsebino. Omeniti velja tudi tehniko čustvenega prenosa: če sporočilo, ki je rahlo negativno ali nevtrarno, ponudimo skupaj s pozitivnim, postane tudi samo pozitivno. Obstaja tudi tehnika čustveno nasičenih besed, na ljudi pa vplivajo tudi stereotipi (silno vztrajna verovanja, za katera ljudje ne potrebujejo empiričnih dokazov - najpogostejši so nacionalni in rasni predsodki).

Kako pa na množico deluje sugestija? Beseda izvira iz latinskega izraza *suggerere* in pomeni prišepetovati ali svetovati. Beseda sugestija ima za mnoge negativen priokus. Diši namreč po manipulaciji, ki pomeni usmerjanje vedenja z zunanjim vplivanjem. Sugestija je besedna ali nebesedna komunikacija, kjer en človek na posreden način navede drugega (ali več ljudi), da spremeni(jo) svoja stališča, sodbe ali vedenje. Pri receptorju sugestibilnega sporočila oslabi občutek kritične presoje. Sugestija je torej postopek, kjer pride do uspeha tako, da komu prepričanje o uspehu dopovemo. Tarde (v Pečjak, 1995) pripisuje veliko moč voditelju. Od njega je namreč odvisno vedenje množice. Je pa tudi vodja odvisen od ljudi, kajti dajejo mu energijo, s katero »napolni« svoj pozornosti željan ego.

V množici pride tudi do fenomena hipnotične vrste, ki mu pravimo okuženje (in ki je tudi posledica sugestibilnosti) (Freud, 1981:12). V množici je namreč vsako čustvo in dejanje nalezljivo, in to tako zelo, da posameznik zlahka žrtvuje svoj osebni interes interesu skupnosti. To je sposobnost, ki je njegovi naravi povsem nasprotna in je je človek sposoben samo kot sestavni del množice. Sugestija pa zaradi vzajemnosti še naraste.

Blumer (v Pečjak, 1995) pa podaja sila zanimivo teorijo, ki jo je oblikoval na osnovi opazovanja čred živine. Pravi, da se ljudje v množici naključno premikajo sem in tja in brez posebnega cilja, pri tem se približujejo drug drugemu in sprejemajo sporočila (večinoma neverbalna). Zadostuje že nekaj vznemirjenih posameznikov, da se vznemirjenje razširi po vsej množici.

Kaj pa *množice in totalitarni sistemi*? Ko govorimo o množični osnovi nacizma, se moramo takoj zavarovati pred nevarnostjo globokoumnega razglabljanja o »množični družbi«, ki naj bi sledila prejšnjim oblikam demokracije. Govorjenje o množicah kot o temeljni kategoriji analize, služi naposled le temu, da se izogne razredni analizi. Ideološkemu, nad zgodovino vzvišenemu pogledu stoji nasproti brezoblična gmota, nezdiferencirana množica. Kar je pri nacizmu grozljivo, ni le neskrupulozna uporaba nasilja, pač pa tudi visoka stopnja privolitve, konsenza, ki ga je spremljala, ter pasivnosti in neučinkovitosti njegovih nasprotnikov. Kaj je *vir* vpliva nacizma na množice? Uspe jih pridobiti, ker demagoško apelira na njihove najbolj žgoče stiske in potrebe. Ne podžiga le v množicah globoko zakoreninjenih predsodkov, pač pa špekulira tudi z najboljšimi občutki množic, z njihovim občutkom za pravičnost (Dolar, 1982).

Da bi bolje razumeli, kako zmore posameznik v množici tako silno pasti pod njen vpliv in predvsem pod vpliv vodje, moramo upoštevati tako imenovano *identifikacijo*, ki je najprvotnejša oblika čustvene vezanosti na objekt. Le-ta postane po regresivni poti

nadomestek za libidialno objektno vezanost in da lahko nastane pri vsaki na novo odkriti skupni točki z osebo, ki ni objekt seksualnih gonov. Bolj ko je skupna točka pomenljiva, uspešnejša je identifikacija. V množici je ta skupna točka način vezi z vodjo (ko se objekt postavi na mesto ideala jaza). Mehanizem, ki preobrazi libido v vez med vodjo in vodenim, je torej identifikacija. Tako lahko podamo formulo za libidinalno konstitucijo množice – takšne množice, ki ima vodjo in ni mogla sekundarno pridobiti lastnosti individua. Primarna množica je torej neko število posameznikov, ki so postavili isti objekt na mesto ideala jaza in se torej v svojem jazu med seboj identificirajo. Posameznik torej opusti svoj ideal jaza in ga zamenja za množični ideal, utelešen v vodji (Freud, 1981: 45-48, 60). Libidinalne narave nastanka množice se je zelo dobro zavedal tudi Hitler, ko je udeležencem svojih zborovanj pripisoval specifično ženske poteze pasivnosti, s čimer je nakazal vlogo nezavedne homoseksualnosti v množični psihologiji. Izogibal se je tradicionalni vlogi ljubečega očeta in jo nadomestil z negativno vlogo grozeče avtoritete. Pojem ljubezni je prestavil na abstraktno predstavo »Nemčije«. Primarno energijo libida je zadrževal na nezavedni ravni, da bi lahko njeno manifestacijo prikrojil svojim političnim smotrom primerno. Prav v tem, da so nacisti oblikovali predstavo o vsemogočni in nebrzdani očetovski podobi, ki daleč presega individualnega očeta in je zato primerna za povečavo v »množični jaz«, je edini način, kako vsiliti pasivno-mazohistično stališče, ki so ga od privržencev zahtevali toliko bolj, kolikor bolj je politično vedenje, v katerega so jih hoteli prisiliti, nezdržljivo z racionalnimi interesi skupine ali razreda, ki so mu dejansko pripadali (Adorno, 1981: 152-155).

Močne čustvene vezi pri množici pojasnjujejo pomanjkanje njene samostojnosti in iniciative pri posamezniku ter istovrstnost njegovih odzivov z reakcijo vseh drugih – njegov zdrs v množični individuum. Oslabljen intelektualna sposobnost, nezavrta afektivnost, nesposobnost brzdanja in odlaganja stvari na kasnejši čas, popuščanje čustvenih zavor – vse to kaže na regresijo duševne dejavnosti na zgodnejšo stopnjo. Ta regresija je še posebej značilna za preprosto množico (Freud, 1981: 52).

In kako lahko vodja naroda izkoristi te lastnosti? Ljudje na splošno sodijo bolj po videzu kot po tem, kar je otipljivo – vidi namreč lahko vsakdo, občuti pa le malokateri. Pameten vodja mora vedeti, da ljudje ljubijo po svoji, boje pa se po vladarjevi volji, opreti na tisto, kar je njegovo, ne na tisto, kar pripada drugim. Človek, ki hoče vsepovsod veljati za dobrega, bo med množico slabih propadel. Zato se mora pameten vladar naučiti, kako biti »nedober« in da lahko to svojo lastnost pokaže, kadar je treba – sicer se ne bo mogel obdržati na oblasti. Marsikaj, kar je videti krepost, lahko vladarja (če se ravna po njej)

pogubi, marsikaj drugega, kar je videti kot napaka, pa mu lahko prinese varnost in blaginjo. Spoštovan je vladar, kadar je pravi prijatelj in pravi sovražnik – bolj kot če bi ostal nevtralen (Machiavelli, 1966).

5. ANALIZE IZBRANIH GOVOROV ADOLFA HITLERJA

»Ein Volk, ein Reich, ein Fuehrer!«

Vodilo njegovih govorov je bila njegova moč, prepričanost vase in v lastne ideje. Kot je rekel sv. Avguštin: »Kar želiš zanetiti v drugem, mora goreti v tebi.« Hitlerja je vodila čustvena zagretost.

Hitler je bil značilen primer čustvenega govornika. To so navdušujoči govorniki, ki sledijo »klicu srca« in svojih čustev. Takega govornika rado »zanese«, računa predvsem na čustveno stran poslušalca ter ga želi hitro navdušiti. Pritegne ga z ognjevitim govorom, izbranimi stavki, ustreznimi kretnjami in besedami, za katere mu je jasno, da poslušalcem ugajajo in se jim zdijo sprejemljive. Nič čudnega ni, da so takšni govorniki ponavadi silno uspešni. Poslušalci jih radi poslušajo in bi jih še kar poslušali. Govornik, kot je bil Hitler, je dobro vedel, kdaj nastopi trenutek, ko je treba zasekati v jedro težave; kdaj je treba prisluhniti množici in v pravem času reagirati, da bi dosegel svoj cilj; kako pridobiti in hvaliti. Hitler je bil še posebno spreten pri napadu na skupnega sovražnika (izmislil si je Žide – oziroma skoval je kar izraz 'mednarodno židovstvo') (Bertoncelj, 1980).

Hitlerja kot govornika je označil že njegov propagandni minister dr. Joseph Goebbels (1943) – ki se je razgovoril tudi o govornicah na splošno, potem pa prešel v petje slavošpevov svojemu »ljubljenemu vodji«:

»Obstajata dve vrsti govorcev: tisti, ki prepričujejo z razumom in tisti, ki govorijo iz srca. Obstajata tudi dve vrsti poslušalcev: tisti, ki se jih da prepričati z razumom in tisti, ki stvari razumejo s srcem. Razumski govornik uporablja hladno logiko in niza argumente, statistične podatke in dejstva. Prihaja do neizogibnih zaključkov. Ne ve, kako zanetiti iskro v množici. Ker je hladen, tudi poslušalce pušča hladne. Včasih jih prepriča, vendar jih ne spravi v akcijo.

Govorec, ki govori iz srca, pa je drugačen. Imeti mora vse spretnosti razumskega govornika. Govori jasno in preprosto. Nagon mu pravi, kaj povedati in kdaj. Jezik je združen z njegovimi idejami. Pozna skrite koticke in vidike duše množice. Ve, kako jih doseči in se jih dotakniti. Njegovi govori so mojstrovine. Predrami utrujene in lene, navduši brezbrizne in dvomeče, iz strahopetcev napravi moške, iz slabičev heroje. Ti govorniški geniji so znanilci usode. Začnejo sami, v temi in kar naenkrat se znajdejo v luči novega razvoja. To so govorniki, ki ustvarjajo zgodovino.

Nadarjeni govorec ima svoj stil. Njegove besede so zapisane v njegovem telesu. Različne rase (!) imajo različne govorniške spretnosti. V preteklosti Nemci nismo imeli dobrih govorcev (Bosmajian, 2003). Zakaj? Ker ni bilo dobrih zamisli, nobenih velikih projektov. Vendar revolucije porajajo resnične govorce in slednji povzročajo revolucije! Ne smemo podcenjevati skrite magičnosti izgovorjenih besed, ki nagovorijo neposredno čustva in srca ljudi.

Fuehrerja je težko uvrstiti v omenjene kategorije. Njegova spretnost doseganja množic je enkratna, neponovljiva. Je retorični genij, ki je razvil lastne spretnosti – sam, nihče mu ni pomagal. Govori iz srca, zato se tudi dotakne src tistih, ki ga poslušajo. Ima osupljiv dar, da občuti, kaj je »v zraku«. Sposoben se je izražati jasno, logično in neposredno. Tako poslušalce prepriča – slednjim se zdi, da poslušajo svoje lastne misli. Glavne značilnosti njegovih govorov so: jasna organiziranost, trdna logična dejstva, preprostost, jasnost izražanja, ostra dialektika, razvit in jasen občutek za množico in njene občutke, vznemirljiv čustveni naboj, ki ga preudarno izkorišča in sposobnost, da se dotakne duš ljudi na način, ki ljudi pozove, da se odzovejo. Hitler reče, kar vsi mislijo in čutijo. Zgodovinska dejstva pove tako, da jih vsi razumejo. Njegove besede so vselej osredotočene na ideje naših ljudi, naroda in rase. Poslušalec nima nikoli občutka, da je povedano že kdaj slišal. V njegovem stilu ni nobene indoktrinacije. Hitlerjevi govori so tudi stilistične mojstrovine – zelo dobro se berejo. Suvereno obvladuje tudi največje množice, sicer pa mu najbolj »ležijo« manjša občinstva. Tu je sposoben doseči prav vsakega poslušalca. Lahko govori o naključno izbrani temi s poznavanjem, ki osupne celo strokovnjake, ali pa govori o vsakdanjih zadevah, ki jih nenadoma napravi za univerzalno pomembne.«

Sicer pa je bil Hitler tudi mojster spektakla. Stalno ozadje uniformiranih vojakov, ki so predstavljali podobo nadzora in moči, je dalo Hitlerju telesno premoč nad množico. »Rjavosrajčniki«, kot so jim tudi rekli, so državljanom naganjali strah v kosti. Zanimivost: Hitler je provociral gledalce, da so se njegovim besedam začeli posmehovati. Ko je posameznik »zagrizel« v vabo, je Hitler rjavosrajčnike pozval, naj napravijo red – kot primer, kaj se zgodi s tistimi, ki bi zavrnilo vsemogočnega voditelja. Sicer pa so bili sestavni del Hitlerjeve ikonografije tudi zastave, simbol orla (veliko nemštvo) ter veliki železni križi.

Značilnost Hitlerjeve retorike je tudi uporaba tako imenovanih »grešnih kozlov« oziroma tehnika projiciranja. Ta pojav izhaja iz psihoanalize in pomeni projekcijo

problema ene skupine ali posameznika na drugo skupino ali posameznika. Tako je odgovornost za krizo nemškega gospodarstva naprtil na »mednarodnega Žida«. To je bilo še posebej privlačno za ušesa srednjega sloja, ki so tako dobili neposredno spodbudo, ki jim je spodbudila občutek, da jim ne bo treba ničesar spremeniti glede načina poslovanja – takoj, ko bo iztrebljena drugačna 'rasa'.« Zdelo se mu je, da težava ni v sistemu (kapitalizmu), pač pa v Židih, ki ga upravljajo. Hitler je Žide poimenoval tudi končno zlo in za to »zlo« predvidel tudi »končno rešitev«. Množice je poenotil tudi s poimenovanjem tega, skupnega sovražnika – prav spretno je vplival na čustva množice, na čustva nemškega prebivalstva. Dejal je, da sta le dve rešitvi: ali si Nемец ali pa te nadzirajo Židje. Seveda sta bili ti dve možnosti na voljo le Nemcem.

Naslednja Hitlerjeva taktika je bil simbolni preporod. Glavnega krivca so »naredili« in Hitler je moral zagovarjati njihovo iztrevitev, da bi Nemcem lahko izpolnil obljubo o boljšem življenju. Ljudem je ponudil pozitivno vizijo prihodnosti, da bi jih zedinil v boju proti skupnemu sovražniku. Ljudi je skušal zediniti tudi s takimi izjavami: »Vse poti vodijo v Muenchen.« Hitler je bil tudi mojster odvracanja pozornosti z resnične težave: ni napadal gospodarstva na splošno, pač pa se je lotil židovskega gospodarstva. Vse omenjeno mu je pomagalo zediniti miselnost ljudi, celotnega naroda in mu podelilo navidezno neizmerljivo moč nad svojim ljudstvom. Vendar pa je obelodanil tudi svojo teorijo zarote, preprosto, a učinkovito: kdorkoli je bil proti njem, je bil del zarote in *a priori* proti nacistični ideji.

Značilnost Hitlerjevih retoričnih »ukan« je tudi totalitaristična vizija. Predlagal je vseobsegajoči načrt, ki je navidezno ponujal rešitev vseh nemških težav. Njegova ideologija se je nanašala na ves svet. Hitlerjeva sposobnost, da prepriča množice v to totalitaristično vizijo, je nemški narod zedinila. Nekoč je dejal tudi: »Židje so resnični sovražnik Nemcev. Zato niso rasa, ampak anti-rasa.« Njihovo uničenje je bilo sestavni del te vizije, ki bi porodila čisto arijsko raso. Njegovi govori so bili tako uspešni tudi zaradi uporabe religiozne motivike. Že leta 1910 je izjavil, da je katoliška cerkev prelila več krvi kot katerakoli druga vera. Religijo je dobesedno postavil na glavo. Njegovo obvladovanje religiozne moči in govorjenje o religiji se je izkazalo za enega ključnih elementov pri njegovem govorniškem uspehu. Pa simboli: glasba v ozadju, Hitler stopi na govorniški oder, pred tisoče gledalcev. V njih je vzbujal občutek, da je on tisti, edini, v katerega naj verujejo in ga častijo.

Že v *Mein Kampf* je Hitler zapisal, da umetnost propagande leži v razumevanju čustvenih idej velikih množic. Skozi ustrezno psihološko obliko je treba pritegniti

pozornost množice in se zasidrati v srcih ljudi. »Trkanje« na čustva ljudi je ključnega pomena pri prepričevanju ljudi ali spodbujanju, da nekaj napravijo ali sprejmejo neko zamisel. Hitlerjeva sposobnost ustvariti spektakel, manipulirati z jezikom in ponovno »izumljanje« idej so bili ključni dejavniki njegovega govorniškega uspeha in posledičnega vzpona na oblast.

Hitler (Scanlan, 2003) se je zavedal, da bo tisti, ki bo vodil strankino propagando, vodil tudi stranko samo. Nobeno politično gibanje take vrste ne more pridobiti moči brez podpore širokih ljudskih množic, to podporo pa lahko pridobi s propagando. Pa ne kakršno koli, pač pa pogumno, agresivno, energično. Hitler je bil prepričan, da je najboljši način za pridobitev moči javno nastopanje. Trdil je, da nihče ne more biti resnični vodja svojega ljudstva, če ga ni sposoben »premakniti« z besedami, še posebej v kriznih časih. Krebs (v Scanlan, 2003: 437) je takole opisal učinkovitega govorca: »Samo govorec, ki stalno proučuje um ljudi, bo vzpostavil notranji stik z dušo ljudstva (*Volksseele*), ki je bistven, če želi učinkovito govoriti. Le kdor pozna trpljenje in boj ljudi, ve, kako skovati izraze, ki bodo ljudstvu sedli v dno duše.«

Med predvolilno kampanjo leta 1930 je Hitler potoval po Nemčiji, prirejal govore, se rokoval, dajal avtograme, poziral za fotografije in celo poljubljal dojenčke. K uspehu kampanje je pripomogel tudi Goebbels, ki je organiziral tisoče srečanj, parad z baklami, poskrbel za tisoče plakatov. Poleg tega so na vseh nemških poštah uradih prodajali razglednice z najbolj udarnimi gesli iz njegovih govorov. Hitler je komaj čakal, da bo svoj govorniški talent lahko »spustil z vrvice«. Dajal je na tone nejasnih obljub, podrobnostim pa se je izogibal. Uporabljal je preproste in jasne slogane, ki jih je vedno znova ponavljal. Njegovi nastopi so bili pazljivo pripravljene dogodki. Občinstvo so vedno pustili čakati, da sta pričakovanje in napetost namenoma narasla. Napetost so prekinili svečani mimohodi rjavosrajčnikov, hrupna vojaška glasba in končno Hitlerjev prihod sredi vzklikov »Heil! Heil!«. Čustvena manipulacija je bila najučinkovitejša ravno na teh množičnih zborovanjih. Le-ta so se pričela po osmi uri zvečer, ko je odpor ljudi najšibkejši in ko je človekov um najbolj dojemljiv za prepričevanje. Učinek v zaprtih dvoranah, s teatralično postavljenimi lučmi in množico kljukastih križev je bil izjemen. Vse skupaj je bilo zelo privlačno za oko.

Hitler je svoje govore običajno začel z nizkimi, obotavljajočimi toni, in postopno višal svoj glas in njegovo jakost, potem pa izbruhnil v vrhuncu blazne razkačenosti. To je združil s previdno naučenimi gibi rok in tako dosegel maksimalni učinek. Vešče je »igral na čustvene strune« poslušalcev in jih popeljal na čedalje višje nivoje vznemirjenja, dokler

ni iz njih napravil blazne, vreščeče množice, ki je strmela z široko odprtimi očmi in se podredila njegovi volji in ga gledala s psevdo-religioznim občudovanjem. Vsi Hitlerjevi veliki govori so bili pred številnim občinstvom. Sovražil je, če ga ljudje niso gledali. Sicer je bil njegov govor, ko je govoril umirjeno in tiho, razumljiv tudi za tujca. Ko pa je začel divje gestikulirati in kričati, je trpela razločnost njegove dikcije. Svoje poslušalce pa je spravil na rob ekstaze, četudi niso popolnoma razločili vseh stavkov. Hitlerju – za razliko od Demostena – retoričnih spretnosti ni bilo treba vaditi z ustni, polnimi kamenčkov.

Hitler je vsakomur nekaj ponudil: delo nezaposlenim, uspeh in rast propadlim poslovnem, dobiček industriji, širitev vojski, družbeno harmonijo in konec razrednega razlikovanja idealističnim mladim študentom, obupanim pa je obljubil povrnitev nemškega ugleda in slave. Obljubil je, da bo iz kaosa napravil red, da bo ustvaril občutek enotnosti in da bodo vsi ljudje lahko *pripadali*. Nemčija bo pod njegovo taktirko znova velesila, konec bo plačevanja reparacij zaveznikom iz 1. svetovne vojne. Proč z versajskim sporazumom, tako sramotnim za Nemčijo, konec s korupcijo, konec z marksizmom, z Židi pa nikar »v rokavicah«.

Dotaknil se je vseh slojev Nemcev. Tudi ime Hitlerjeve stranke je bilo namenoma »vseobsegajoče«: Nacional-socialistična delavska stranka Nemčije. Vsi nacisti, od Hitlerja do »najmanjših ribic« so neumorno in nenehno delali, da bi svoja sporočila vtisnili v zavest Nemcev. Nacisti niso nameravali sodelovati z demokrasko vlado. Vedeli so, da jim bo večji nemir v Nemčiji v prid in tako so še povečali Hitlerjev vpliv na čedalje bolj obupane ljudi.

Hitler je bil mojster »jezika množičnega fanatizma« (Mieder, 1995). Hotel je vladati množicam in ker le-te niso izobražene, jim je treba spregovoriti na način, ki ga bodo razumele. Njegova retorična »umetnost« se kaže v uporabi metaforičnih izrazov iz vsakdanjega jezika, s katerimi je razjasnil ali bolje ponazoril abstraktnejše argumente ali ideje. Pogosto je uporabljal tako imenovane »dvojne formule«, katerih aliteracije, rime in metafore so pripomogle k večji barvitosti in čustvenemu naboju povedanega. S tem je hotel osmešiti in ponižati tudi nasprotnike: »Neunmalkluge« (pametnjakoviči), »Angsthasen« (strahopetci), »Faulpelze« (lenobe), »Einfaltspinsel« (zarukanci) – Hitler je res znal vsakogar razglasiti za idiota (Mieder, 1995).

Za ponazoritev zgornjih odstavkov pa navajam nekaj krajših, a silno zgovornih odlomkov iz njegovih najodmevnejših govorov. Tule je odlomek iz njegovega govora 30. januarja 1939 v Reichstagu (Hitler, 1939a):

»Še nekaj bi rad povedal na ta prelomni dan, ki morda ni prelomni le za nas, Nemce. V svojem življenju sem bil mnogokrat prerok (pripomnivši skromno) in so se mi vsi smejali. V svojem boju za oblast so se mi predvsem Židje v glavnem smejali, ko sem dejal, da bom nekoč vodil to državo in ves narod, potem pa, med drugim, poskrbel tudi za rešitev 'židovskega vprašanja'. Tisti Židje, ki so se tedaj smejali, jih danes stiska v grlu!

...aplavz, Hitler zakašlja...

Danes hočem ponovno biti prerok. Če bo mednarodni pohlepni Žid v Evropi in zunaj nje ponovno uspel ljudi potisniti v vojno, potem posledica ne bo boljše vizacija sveta in posledično zmaga židovstva, pač pa uničenje židovske rase v Evropi. ...aplavz.«

Hitler je zelo rad govoril v prvi osebi ednine. »Skromno« pripomni, da je prerok. Ko se danes oziramo slabih sedem desetletij v preteklost, nam ni težko razumeti, kako mu je lahko uspelo – ker je temeljito pripravil podlago: s čustveno manipulacijo namreč. Da, ko je določene zamisli prvikrat omenil, so se mu smejali. Nič čudnega – kakšne pa so bile te izjave!?! Vendar tisočkrat ponovljena laž ali neresnica postane resnica! V tem govoru je očitno, kako pomembno se mu zdi uničenje Židov. Najbolj zgovoren pa je grozeči ton v stavku: »Tisti Židje, ki so se tedaj smejali, jih danes stiska v grlu!«

Vendar mu Židje še niso dali miru. 30. januarja 1942 je v Reichstagu rohnel (Hitler, 1942):

»Popolnoma smo prepričani, da je vojne lahko konec le z uničenjem Nemcev ali pa z uničenjem Židov. ... Rezultat te vojne bo uničenje Židov, ne pa evropskega arijstva, kot si to domišljajo Židje. ... Prvikrat bo prišlo v poštev prav židovsko načelo: »Zob za zob, oko za oko!« (Aug zum Aug, Zahn zum Zahn!). ...«

Še o govoru, ki ga je Hitler imel v berlinski športni dvorani (Berlin Sportpalast) 28. septembra 1938 (Hitler, 1938). (Zgodovinsko ozadje: dva dni pred tem govorom je Hitler Čehom postavil ultimatum, da morajo sprejeti nemško zasedbo Sudetov. V 15.000-glavi množici so bili tudi diplomati in novinarji. Goebbels je govor označil za psihološko mojstrovino. Po razgretem napadu na predsednika Beneša – ki naj bi po Hitlerjevih besedah nameraval uničiti Nemčijo – je zatrdil, da se njegov teritorialni apetit tu ustavi. Množica v dvorani, ki je s huronskimi aplavzi prekinila skoraj vsak Hitlerjev stavek, je tulila: »Fuehrer, ukaži nam, sledili ti bomo!« Konec govora je bil skoraj orgastičen. Ameriški novinar Shirer je zapisal: »Divji, ekstastičen izraz v njegovih očeh... Skočil je

pokonci, divje zamahnil z desnico, nato udaril po govorniškem pultu in zavpil: 'Ja!' Potem se je izčrpan zgrudil v stol.«

Vrnimo se še nekaj let nazaj v preteklost, v leto 1922. 12. aprila je imel v Muenchnu govor, kjer je skušal poslušalce navesti v razmišljanje »mi-oni« (Hitler, 1922):

»...Nemci bomo po 25 ali 30 letih odplačevanja vojnih odškodnin – tako ali tako ne bomo zmogli plačati vsega, kar so nam naložili – in prisiljeni bomo proizvesti bistveno več kot danes... (sledi retorično vprašanje) Kakšen bo konec? (na katerega takoj poda odgovor) Vzeli nam bodo zemljo, zaslužnili našo delovno silo. Zato v gospodarskem smislu november 1918 pomeni začetek našega poraza in ničesar nismo pridobili! V političnem smislu pa smo izgubili svojo vojaško moč. Smo že kolonija preostalega sveta! (zelo prefinjen uvod v hujskaštvo – skuša naslikati, kako so bili Nemci ob koncu 1. svetovne vojne ponižani)...«

In že tedaj je poniževal Žide. Opisuje njihovo lagodno življenje (pohlepne lene barabe – stereotipizira):

»...Ampak Žid ne postaja revnejši – počasi se napihuje. Če mi ne verjamete, pojdite v kakšne toplice, v katerih boste našli dve vrsti obiskovalcev: Nemce, ki gredo tja, morda prvič po dolgih letih, da si privoščijo malce svežega zraka in si povrnejo zdravje, ter Žide, ki hodijo tja, da bi se znebili svoje tolšče. In če greste v naše (ne njihove, naše) hribe, koga boste tam srečali v njihovih novih svetlo-rumenih škorenjcih, s krasnimi nahrbtniki, v katerih ni nič uporabnega? In zakaj so tam? Gredo do hotela, ponavadi nič dlje kot do tam, kamor jih pripelje vlak. Kjer se ustavi vlak, se ustavijo tudi oni. Potem pa posedajo kakšen kilometer stran od hotela, kot muhe na truplu (zares slikovito, kajne?!)...«

Nič čudnega, če je Nemce dolga leta »posiljeval« s takšnimi in podobnimi izpadi. Treba pa je razumeti še nekaj (Pečjak, 1995: 97): V nemški družini so pred drugo svetovno vojno vladali avtokratski odnosi. Oče je bil mali bog in vsi člani družine so ga morali ubogati – brezpogojno! Ko je otrok odrasel, je prenesel strah, odvisnost in občudovanje na fuehrerja. Klima – ekonomska in politična - je bila zrela, da je dopuščala tovrstno verbalno manipulacijo in pranje možgan. Tule je krasen primer tovrstne indoktrinacije:

»... Za Arijca je delo temelj za obstoj skupnosti ljudi. Za Žida je delo način izkoriščanja drugih ljudi. Židovo delo je neproduktivno. ... To je njegova prirojena lastnost, ki se je ne more znebiti. Zato nam je škodljiv – naj se tega zaveda ali ne, to ni naša stvar. Mi smo si zavestno izbrali dobrobit svojega ljudstva (spet vpeljuje v miselnost »mi proti njim).«

Prvega aprila 1939 (Hitler, 1939a) je imel Hitler govor v Wilhelmshavnu. Primer imenitnega zavajanja o miroljubnosti:

»... Četudi je bila mirnodobna Nemčija desetletja največji porok miru, ji ni uspelo preprečiti, da bi druge države in še posebej njihovi državniki, na njen vzpon ne gledali s sovraštvom in zavistjo, ki je naposled preraslo v vojno.«

Mojster retoričnega kopičenja, v katerem kar mrgoli psihološke manipulacije (razlagal je posledice prisilne nemške razorožitve po 1. svetovni vojni, kar naveže na osebno trpljenje ljudi) – navajam samo nekaj teh »biserov«:

»Ko je naš narod odvrigel svoje orožje, se je začelo obdobje pritiskov, izsiljevanj, ropanja in zaslužnjevanja. ... Rop na rop, nasilje na nasilje – to so bile posledice. ... Nikogar v tem demokratičnem svetu ni zanimalo trpljenje naših ljudi. ... Poleg tega pa smo bili žrtve finančnega plenjenja, kakršnem svet še ni videl. (govori o reparacijah) ... Francoski državnik je skoval tale stavek: 'Na svetu je 20.000.000 Nemcev preveč!' ... Potem začne pozornost poslušalca počasi usmerjati nase osebno. ... Vsi so imeli kakšne ideje. In jaz, neznani vojak svetovne vojne (kako skromno – za Hitlerja je nasploh značilno, da je silno rad govoril v prvi osebi ednine – JAZ, JAZ in še enkrat JAZ...), sem prišel do svojih zaključkov. ... Odločil sem se, da se bom boril za nemško pravico do življenja! ... (nadaljuje, kot da je on zaslužen za vzpon Nemčije) ... In Rajh je danes, hvala Bogu, tako močan, da vas lahko zaščiti. ... In takole imenitno je zapihal na dušo poslušalcem... Vašo voljo do dela, moji dragi sodržavljeni, sem zdaj začel uporabljati. Nisem imel nobene menjave s tujino. Nisem imel nobenih rezerv v zlatu. Imel sem le eno stvar – mojo vero in vaše delo! ... Kasneje v govoru se loti še ene zanj značilne teme – tako imenovanega 'življenjskega prostora', Lebensrauma. ... Tristo let se Anglija prav nesramno obnaša, zdaj pa si upa govoriti o vrlinah. 46 milijonov Angležev si je podjarmilo četrtno planeta, 80 milijonov Nemcev pa mora – zaradi svoje skromnosti – živeti pri gostoti 140 prebivalcev na kvadratni kilometer.« ... Takole pa opravičuje zasedbo Češke. ... Resnično ne čutimo nobenega sovraštva do Čehov. Že leta živimo v sožitju. Tega angleški državniki ne vedo. Pojma nimajo, da je grad Hradčani zgradil Nmec, ne Anglež. ... Navkljub vsemu ne bi imeli nič proti neodvisni češki državi, če le-ta ne bi tlačila Nemcev in če to zatiranje Nemcev ne bi bilo povod za kasnejši češki napad na Nemčijo. Ne mislim zatirati Čehov! ... Kajti Nemčija nima namena napadati drugih ljudi. Ne želimo se odreči ustvarjanju gospodarskih povezav. Imamo pa pravico, da ne sprejmemo kakršnegakoli pogoja

od evropskih in neevropskih državnikov. Govori o miru, obenem pa tudi ne... Ne razmišljamo o vojni – dokler nas pustijo pri miru (pa kdo ti kaj hoče?). ...Izrazito vplivanje na čustva preko tako imenovane 'domovinske zavesti' oziroma identifikacije z narodom. ...Tako bomo dokazali, da dva milijona naših državljanov v svetovni vojni ni padlo zastonj. Njihova žrtev je porodila Veliko Nemčijo, Veliki Rajh. ... Lahko sklepam pakte in podpisujem deklaracije, če svet tako želi. Ne verjamem v papir, verjamem pa v vas, moji sodržavljani! Govor zaključi takole: Deutschland – Sieg Heil! Sieg Heil! Sieg Heil! (Nemčija – živela zmaga! Opazite moč repetitive!)

Letne konvencije Nacistične stranke v Nuerembergu so bile sredi tridesetih let prejšnjega stoletja prava paša za oči. Slavna in kontroverzna režiserka Leni Riefenstahl je nekaj teh zborovanj mojstrsko posnela in si nakopala sveto jezo povojnega sveta in oznako kolaborantka, čeprav gre za čisto umetnost, dasiravno v izrazito propagandne namene. 14. septembra 1936 se je Hitler v svojem govoru lotil »rdeče nevarnosti« - boljševikov. Označil jih je za izmečke človeštva, asocialne kreature in z besedami naslikal kopico grozljivih podob. Bodite pozorni na mojstrske prisposodbe v primerjavah, ko poslušalce prepričuje, kako je nacizem boljši od boljševizma (Hitler, 1936)!

»... Boljševizem cvetoče podeželje spremeni v grozljive podobe razdejanja; nacionalni socializem pa državo v razsulu in bedi spremeni v zdravo državo in cvetočo gospodarsko silo... Boljševizem se je lotil temeljev našega celotnega človeškega ustroja, naših konceptov civilizacije, vere in moralnih vrednot. ... Brutalni masovni pokoli nacističnih borcev, zažig žena nacističnih uradnikov, pokol otrok in dojenčkov...«

Vsi doslej obravnavani govori so iz časa pred 2. svetovno vojno. Oglejmo si še Hitlerjeve nastope med samo vojno. Prva je bila na udaru Poljska in ob zasedbi Gdanska (Danziga po nemško) je Hitler prisotne takole nagovoril (Hitler, 1939b):

»... Ta trenutek ni čustven le za vas, pač pa je z vami ves nemški narod in tudi jaz. Vsi se zavedamo veličine trenutka, ko so pred 500 leti prvi nemški naseljenci stopili na to zemljo, ki je bila ves ta čas nemška in - v to ste lahko prepričani – bo nemška tudi ostala... Poljska je bila država, zasnovana na sili. Vladale so ji trume policijskih enot ter vojska. Usoda Nemcev v tej državi je bila grozljiva. ... Usoda Nemcev na Poljskem je bila, kot sem že poudaril, tragična in boleča. (Izrazita uporaba čustvenih besed.) Skušal sem najti (spet govori v prvi osebi ednine) rešitev, ki bi nas pripeljala do pravične poravnave... Svet, ki takoj potoči solze, kadar

Nemčija izžene poljskega Žida, ki je šele pred nekaj leti prišel v Nemčijo, je ostal nem in gluh ob bedi ne tisočev ampak milijonov tistih, ki so morali zaradi Versajskega sporazuma zapustiti svojo domovino – žal so bili to Nemci. ... Za naše rojake se je začelo mučeništvo. Desetine tisočev ljudi so odvedli, z njimi slabo ravnali in jih na najhujši možni način umorili. Sadistične zveri (kako močne izraze uporablja!) so dale duška svojim perverznim nagonom in ta svetohlini demokratični svet je to neprizadeto opazoval. ... Nadaljuje z retoričnimi vprašanji. ... Pogosto se sprašujem: Kdo je lahko tako zaslepil Poljsko? Mar res kdo verjame, da bomo Nemci ves čas to prenašali od tako nesmiselne države? Mar to resnično kdo verjame? ... »Ušel« mu je tudi tale oksimoron: Ob napadu na Poljsko sem ukazal humanitarno vojskovanje...«

Ko je bila vojna že v polnem zamahu, je nagovoril delavce v berlinski tovarni orožja Rheinmetall-Borsig – 10. decembra 1940 (Hitler, 1940):

»...Četudi nimamo zlata, pa znamo delati. To je naše zlato in naš kapital in s tem zlatom se lahko uspešno kosam s katerokoli deželo sveta. (Mi, jaz, ...)...Naša rajhsmarka, ki nima nobenega zlatega kritja, je ostala stabilna. Zakaj? Ker jo podpirate vi in vaše delo. Vi ste mi pomagali marko ohraniti stabilno. Nemška valuta, brez zlate rezerve, je danes vredna več od zlata. To dolgujemo nemškemu kmetu, ki dela od zore do mraka. To dolgujemo nemškemu delavcu, ki nam je dal vso svojo moč. ... Laskanje še podkrepi: Vam, delavcem v tovarni orožja, se zahvaljuje tudi nemški vojak. Kajti prvokrat je šel v boj, ne da bi se počutil manjvrednega sovražniku, kajti tudi njegovo orožje je izvrstne kakovosti. ... Za to ste zaslužni vi. To je rezultat vaših spretnosti, vašega dela, industrije, sposobnosti, predanosti. Izdelali ste orožje, ki nas vodi k zmagi, ki nam vliva toliko zaupanja, da vemo, da imamo najboljše orožje na svetu, ne le, da smo najboljši vojaki. To je res danes in res bo tudi jutri. ... Proti koncu govora pa stvari že posplošuje. ... V mojem besednjaku ni besede 'kapitulacija'. Ne želim si vojne, ko pa mi jo vsilijo, jo bom bojeval, dokler bom živ. In to lahko počnem danes, ker vem, da me podpira ves nemški narod. Sem varuh nemške prihodnosti in skladno s tem ravnam. ...Delavci, jaz sem vaše jamstvo. Rojen sem kot sin ljudi. Vse življenje se že bojujem za Nemčijo in ko bo ta, najtežji boj za nami, se bomo lotili novih nalog... (tule se pa že obnaša kot kakšen božji sin!).«

30. januarja 1942 pa je v Reichstagu čedalje bolj razkrival svoj pravi obraz (Hitler, 1942):

»...Ampak niti slučajno nismo vedeli, da imamo opravka z žrtvijo paralize, s norcem... (takole je rohnel čez ameriškega predsednika Roosevelta) ...Tule spet piha na dušo množicam: *Spoznal sem veličastne množice nemškega ljudstva, dame in gospodje, ko sem živel z njimi. In te množice niso zgolj okrepile moje vere v ljudi, ampak so jo tudi ohranile. ... Loti se tudi angleškega ministrskega predsednika: ...Ta brbljavec, ta pijanec Churchill, kaj je on pravzaprav dosegel v svojem življenju? Ta izdajalec ni nič drugega kot vreča lenih kosti. ... Pa še nekaj samospeva: ...Zahvaljujem se Usodi, ki me je postavila na mesto vodje rajha, da sem lahko izvedel prvi udarec. ... Nase gledam kot na prvega mušketirja rajha. Vem, da mora mušketir (vojak) izpolniti svojo dolžnost. Tudi jaz bom izpolnil svoje dolžnosti in razumem žalost vseh mojih tovarišev.*«

Zanimivi pa so tudi nagovori poslušalcev: Zgoraj omenjeni 'dame in gospodje', pa 'moji sodržavljani', 'moji rasni tovariši' (!), 'moji sonarodnjaki'. Ob koncu analize Hitlerjevih govorov pa si oglejmo še nekaj »cvetk« iz njegovega nagovora 30. januarja 1945, ob 12. obletnici vzpona na oblast, v katerem skuša ljudi še vedno slepiti – najbrž pa tudi sebe (Hitler, 1945):

»... Po 30. januarju 1933 nam je bilo podarjenih le šest let miru. V teh šestih letih smo dosegli izjemne podvige in načrtovali še drznejše. Mnogo naših uspehov je pri impotentnih sosedih vzbudilo zavist. ... Če bi bila današnja Nemčija tista, ki so jo zasnovali ob Versajskem sporazumu, bi hurikan iz srednje Azije že zdavnaj prihrumel k nam (govori o židovsko-aziatskem boljševizmu ter o plutokratski-boljševistični zaroti (!!)) ...Pa tole retorično vprašanje: *In kdaj se je volk že spremenil, ker ovca ni nosila ščita?*... No, malce resneje pa je bilo treba Hitlerja vzeti v teh besedah: ...*Zatorej od vsakega Nemca pričakujem, da bo izpolnil svojo dolžnost in se bil pripravljen žrtvovati. Od vsakega zdravega, za boj sposobnega Nemca zahtevam, da se bori in naj prav nič ne gleda na lastno varnost. Tudi od bolnih in drugače nesposobnih za služenje vojaščine pričakujem, da bodo delali do zadnjih atomov moči. Tudi od deklet in žena pričakujem, da bodo podprle ta boj s popolnim fanatizmom. Posebej pa bi rad nagovoril nemško mladino. (Treba je vedeti, da se mladostniki še posebej hitro in silovito opredeljujejo za nova gibanja in Hitler je to spretno izkoristil že pred vojno – Hitlerjugend) ... Ne glede na to, kako grozna je kriza videti zdaj, jo bodo naša jeklena volja, naša pripravljenost na žrtvovanje in naše sposobnosti na koncu premagale.*«

Značilni slogani, politična »dimna zavesa« fraz. Hitler je vedel, da mora biti vsa propaganda, ki jo izvaja, preprosta, prilagojena najmanj inteligentnemu v množici. Torej: večja je množica, nižji nivo izražanja zahteva. Lahko bi dejali, da če množic ne bi okužil in zastupil s svojimi rasističnimi in uničevalnimi pogledi, bi se v zgodovino zapisal kot eden najopaznejših nemških državnikov vseh časov.

5.1. NEKAJ OSTALIH DRŽAVNIKOV

Kot protiutež negativnim državnikom bom navedel nekaj najznačilnejših primerov govorov državnikov, ki se niso zapisali v temne strani zgodovine. Prvi je na vrsti veliki ameriški državnik in mislec dr. Martin Luther King, ml., ki je na stopnicah Lincolnovega (še en veliki govornik in državnik!) spomenika v Washingtonu 28. avgusta 1963 imel svoj znameniti govor – eden boljših v vseh mojih analizah, moram priznati - »Sanjam«.

Tako dr. King (1963) uporablja mnogo mojstrskih prisposodob, in odveč bi bilo dvomiti, ali mu je uspelo resnično predramiti čustva poslušalcev (*»luč upanja za milijone črnih sužnjev, ki so jih žgali zublji nepravčnosti«*; *»radostna zora, ki je končala dolgo, temno noč ujetništva«*; *»v ameriško prestolnico smo prišli unovčiti ček, vendar ne mislimo verjeti, da je ameriška banka pravice bankrotirala!«*; *»zdaj je čas, da stopimo iz teme in te osamljene doline segregacije, ter stopimo na sončno pot rasne enakopravnosti / čas je, da svoj narod dvignemo iz živega blata rasne nepravčnosti in ga popeljemo na trdno skalo bratstva«*; *»svoje žeje po svobodi ne skušajmo pogasiti s skodelico zagrenjenosti in sovraštva«*; *»ne, ne nismo zadovoljni in ne bomo zadovoljni, dokler se pravica se bo skotalila v dolino kot mogočno vodovje pravičnosti«*; (zaveda se bridkosti položaja) *»vem, da imate nekateri za seboj prave kalvarije / nekateri ste ravnokar prišli iz utesnjenih celic«*. ... (odličen primer ponavljanja) ... *Vrnite se v Misisipi, vrnite se v Alabamo, vrnite se v Georgio, vrnite se v Louisiano, vrnite se revna predmestja in gete naših mest na severu in ne jočite v solzni dolini. ...*

V govoru je tudi znani vrhunec »I have a dream«, ki ga tudi večkrat ponovi – najbrž pa je najbolj poznan tisti del, v katerem dr. King pravi, da 'sanja o dnevu, ko bomo ljudje spoznali, da smo med seboj enaki'. Pozna se mu tudi, da je šolan retorik (dušni pastirji pač to večšino morajo obvladati, če hočejo učinkovito voditi svoje ovčice). Govor zaključí z večkratnimi vzkliki *'Naj se svoboda razlega' (od zasneženih vrhov Skalnega gorovja do vsakega kotička Misisipija)*, ter s citatom iz znane črnske duhovne pesmi *»Free at last«* - *'Končno svobodni! Končno svobodni! Hvala vsemogočnemu Bogu, končno smo svobodni!'* Nekaj odlomkov iz govora britanskega voditelja Winstona Churchilla, ki ga je imel 29. oktobra 1941 v šoli Harrow (Churchill, 1941). Gre za enega boljših motivacijskih govorov:

...Nikoli se ne vdajte! Nikoli, nikoli, nikoli! Vdajte se le časti in razumu. Nikoli ne klonite pred silo! Nikoli ne klonite pred navidezno močnejšim sovražnikom! ... Ne dovolimo si govoriti o temačnih dnevih. Raje recimo, da so to resni dnevi, največji,

*kar jih naša domovina pozna! In hvala Bogu, da ima vsak izmed nas čast biti del
teh zgodovinskih trenutkov naše civilizacije.*

6. SKLEP

Odkar se je človek naučil govoriti, skuša z jezikom vplivati na sočloveka. Skuša ga prepričati, pridobiti na svojo stran. Nekateri so te veščine bolj spretni, drugi manj. Tudi tu velja zakon močnejšega – tako pač je v naravi. Že pračlovek, ki še ni imel izoblikovane govornice, kot jo poznamo danes, je »prevpil« sovražnika in ga tako prestrašil (preden se je moral zateči k »učinkovitejšim« prepričevalnim sredstvom).

Skozi zgodovino je človeštvo vedno poznalo posameznike, ki so se še posebej spretno dokopali do najvišjih položajev in slojev družbe. Ker pa je človek pohlepno in egoistično bitje, se je zelo rado dogajalo, da so vladarji svoje spretnosti uporabili sebi v prid in drugim v škodo. Moč je sladka omama, z njo pa sta ponavadi povezana denar in oblast. Prav posebno mesto pa tu zasedajo posamezniki, ki so se na vrh zavihteli z enkratnim mečem – z govorniško spretnostjo, podkrepljeno s poznavanjem zakonitosti funkcioniranja človeka. Pustimo kraljeve rodbine, pa vladanje iz roda v rod – proučujemo vladarje, ki so se odločili, da bodo svojim podanikom vladali z jekleno roko. Pravijo, da je pametni, premeteni zlobnež nekaj najslabšega – ravno zato, ker je zloba »oplemenitena« s pravim *know-howom* (kot bi temu danes rekli strokovnjaki). Diktator, ki se je hotel povzpeti na najvišje mesto, je moral zelo dobro poznati načela priprave in izvedbe učinkovitega govora – kako z močjo besede in lastne pojave na govorniškem odru tako uročiti poslušalce, da bodo »kupili« vse njegove »resnice«.

Vsak diktator se je moral zavedati, da priprava na govor obsega štiri dele: z inventiom odkrije metodo, kako podati argumente oziroma sredstva prepričevanja. Dispositio pomeni organiziranje govora na dele in njihovo razvrščanje v jasno in učinkovito časovno zaporedje. Tretji kanon klasične retorike se ukvarja z ubeseditvijo, slogom. Sredstvo pomnjenja govora je spomin. Vsak govorec – tudi diktator – se mora zavedati, da uspešnost govora ne izhaja le iz dobre invencije, dispozicije, stilistike in spomina, ampak predvsem iz učinkovite izvedbe govora in mojstrske uporabe govornice telesa: glas, gibanje in drža telesa, kretnje rok, obrazni izrazi, oči in pogled, videz govornika in obvladovanje prostora, v katerem nastopa. Z nebesednimi znaki lažje komunicira tudi čustvena stanja. Le-ta se lahko navezujejo na govorčeva občutja do sebe, poslušalcev ali vsebine povedanega. So tudi izraz naklonjenosti ali nenaklonjenosti. Vse to so elementi prepričevanja, manipuliranja. Diktatorji so si morali izoblikovati svoj slog,

prepoznavni slog, kajti samo ponavljanje utrjuje spomin. Samo besede so redkokdaj dovolj – ko so imeli poslušalce pred seboj, so morali poskrbeti, da so jim »zaposlili« čimveč čutil. Posameznik naj bi se čimbolj »potopil« v prizorišče dogajanja, kajti tako je bolj dovzeten za povedano. Glavna funkcija neverbalnih vidikov sporočanja je torej utrditi prepričevalno moč govornika. Dober govorec se teh vidikov zaveda, se jih nauči kontrolirati in uporabiti na ravno pravem mestu in v ravno pravem trenutku, da doseže kar največji učinek.

Nekateri diktatorji so še posebej uspešno komunicirali svoja čustvena stanja, kjer imata pomembno vlogo obraz in njegova mimika. Poznali so tudi psihološko sliko množice in kako vplivati nanjo (čeprav so bili sami mnogokrat zares nori). Vedeli so, kako se posameznik obnaša v množici in poznali so njeno amorfnost in sugestibilnost. Te dejavnike so ponavadi podkrepili z zaledjem močnega propagandnega stroja, ki je še dodatno utrjeval glavne parole v zavesti državljanov.

Zanimivo je odkrivati tudi psihološke in osebnostne poteze, ki krasijo tega in onega diktatorja. Mnogokrat se izkaže, da so diktatorji v sebi izjemno labilne osebe, polne fobij in predsodkov, celo čustveno neuravnovešene, nedozorele, da, celo otročje. A navkljub njihovi popačeni zaznavi samih sebe in sveta okoli njih so sposobni – temu pravimo moč karizme. Nekaj neopisljivega je na njih, zaradi česar ljudje začnejo plesati v njihovem taktu.

Pri ustvarjanju te diplomske naloge sem proučil tudi večje število najpomembnejših Hitlerjevih govorov. V tem so mi bili v pomoč tudi izvorni zvočni zapisi, kajti vemo, da je bil Hitler znan po svoji izraziti, celo pretirati gestikulaciji. Navkljub zlovesči vsebini so ti govori primer vrhunske retorike – če bi Hitler imel plemenitejše namene, bi se v zgodovino zagotovo zapisal kot eden najspodobnejših nemških kanclerjev. No, zdaj pa se ga bomo spomnili kot sposobnega v negativnem smislu – sposoben je bil zaslepiti nemški narod, zakuhati svetovno vojno in v smrt pahniti milijone nedolžnih žrtev. In nenazadnje – kdor je gledal film Propad, ki govori o zadnjih dneh tretjega rajha v bunkerju pod Reichstagom v Berlinu, se bo s tem zlahka strinjal – sposoben je bil zaslepiti tudi samega sebe.

7. SEZNAM LITERATURE

- *ANTOLOGIJA ANTIČNEGA GOVORNIŠTVA – IZOKRAT, LISIJA, DEMOSTEN, CICERON, EVMENIJ* (Študentska založba, Ljubljana, 2001).
- ADORNO, Theodor W. (1981): *Freudovska teorija in struktura fašistične propagande*. V Rastko Močnik (ur.): *Psihoanaliza in kultura* (DZS, Ljubljana).
- ARGYLE, Michael (1988): *Bodily Communication* (Routledge, 2nd Ed., London,).
- BARKER, Larry L., GAUT, Deborah A. (1996): *Communication* (Allyn & Bacon, 7th Ed., Boston).
- BARTHES, Roland (1990): *Retorika starih; Elementi semiologije* (Založba ŠKUC, Ljubljana).
- BERTONCELJ, Ivan (1980): *Predavanje in govorništvo* (DDU Univerzum, Ljubljana,).
- BOSMAIJAN, Haig A. (2003): *The Nazi Speaker's Rhetoric* (EBSCO).
- CHURCHILL, Winston (1941): *Govor v šoli Harrow*. Dostopno na <http://www.winstonchurchill.org/i4a/pages/index.cfm?pageid=423> (13. novembra 2003).
- CORBETT, Edward P. J. (1990): *Classical Rhetoric for the Modern Student* (Oxford University Press, Oxford).
- CROWLEY, Shannon (1994): *Ancient Rhetorics for Contemporary Students* (Allyn & Bacon, Boston).
- DOLAR, Mladen (1982): *Struktura fašističnega gospostva* (DDU Univerzum, Ljubljana).
- ENKELMANN, Nikolaus B. (1997): *Moč retorike* (Vernar Consulting, Kranj).
- FREUD, Sigmund (1981): *Množična psihologija in analiza jaza*. V Rastko Močnik (ur.): *Psihoanaliza in kultura* (DZS, Ljubljana).
- GOEBBELS, dr. Joseph (1943): *Fuehrer as a Speaker*. Dostopno na <http://www.calvin.edu/academic/cas/gpa/ahspeak.htm> (3. januarja 2004).
- *Govori za vse priložnosti* (Oziris, Lesce, 1997).
- GOURAN, D. S., WITHOFF, William E., DOELGER, Joel A. (1994): *Mastering Communication* (Allyn & Bacon).
- GRABNAR, Boris (1991): *Retorika za vsakogar* (DZS, Ljubljana).
- HAFFNER, Sebastian (1980): *Hitler* (DZS, Ljubljana).

- HITLER, Adolf (1922): *Govor v Muenchnu*. Dostopno na <http://www.hitler.org/speeches/04-12-22.html> (13. novembra 2003).
- HITLER, Adolf (1936): *Govor v Nuerembergu*. Dostopno na <http://www.hitler.org/speeches/09-14-36.html> (13. novembra 2003).
- HITLER, Adolf (1938): *Govor v berlinski dvorani Sportpalast*. Dostopno na <http://www.stevenlehrer.com/sportpalast.htm> (11. januarja 2004).
- HITLER, Adolf (1939a): *Govor v Wilhelmshavnu*. Dostopno na <http://www.hitler.org/speeches/04-01-39.html> (13. novembra 2003).
- HITLER, Adolf (1939b): *Govor v Gdanku/Danzigu v zasedeni Poljski*. Dostopno na <http://www.hitler.org/speeches/09-19-39.html> (13. novembra 2003).
- HITLER, Adolf (1940): *Govor delavcem tovarne Rheinmetall-Borsigwerke Berlin*. Dostopno na <http://www.hitler.org/speeches/12-10-40.html> (13. novembra 2003).
- HITLER, Adolf (1942): *Govor v berlinski dvorani Sportpalast*. Dostopno na <http://www.ibiblio.org/pha/policy/1942/420130a.html> (26. decembra 2003).
- HITLER, Adolf (1945): *Radijski nagovor nemškemu ljudstvu*. Dostopno na <http://www.ibiblio.org/pha/policy/1945/450130a.html> (26. decembra 2003).
- KENNEDY, George A. (2001): *Klasična retorika* (ZRC, Ljubljana).
- KING, Martin Luther, jr. (1963): *Govor v Washingtonu*. Dostopno na <http://www.mtholyoke.edu/acad/intrel/mlkdream.htm> (26. decembra 2003).
- LEHRER, Steven (2003): *Wannsee and the Holocaust, Chapter 6*. Dostopno na http://www.stevenlehrer.com/Hitler_threat.htm (11. januarja 2004).
- MACHIAVELLI (1966): *Vladar* (MK, Ljubljana).
- MIEDER, Wolfgang (1995): *Proverbial Manipulation in Hitler's Mein Kampf* (De Proverbio, An Electronic journal of International Proverb Studies, št. 1).
- MULGAN, Richard G. (1977): *Aristotle's Political Theory* (Oxford University Press, Oxford).
- PEČJAK, Vid (1994): *Psihologija množice* (samozaložba, Ljubljana).
- PEČJAK, Vid (1995): *Politična psihologija* (samozaložba, Ljubljana).
- PERELMANN, Chaim (1993): *Kraljestvo retorike* (ZPS, Ljubljana).
- RAUSCHNING, Herman (1987): *Pogovori s Hitlerjem* (Založništvo tržaškega tiska, Trst).
- ROT, Nikola (1982): *Znakovi i značenja (Verbalna i neverbalna komunikacija)* (Nolit, Beograd).

- SALECL, Renata (1993): *Zakaj ubogamo oblast?* (DZS, Ljubljana).
- SCANLAN, Ross (2003): *The Nazi Rhetorician* (EBSCO).
- SRUK, Vladimir (1995): *Leksikon politike* (DZS, Ljubljana).
- TRACY, Brian (1991): *Personal Success* (Nightingale-Conant, Chicago).
- VATOVEC, Fran (1968): *Javno govorništvo* (Založništvo tržaškega tiska, Trst).

