

אמנות הרטוריקה

ד"ר מעין מזור

2019

The Art of Rhetoric

Maayan Mazor

עריכה: טובה שני

סידור ועימוד: יהודית בר נתן

כל הזכויות שמורות למחבר

תל-אביב, תשע"ט

אין לשכפל, להעתיק, לצלם, להקליט, לתרגם, לאחסן במאגר מידע,
לשדר או לקלוט בכל דרך או בכל אמצעי אלקטרוני, אופטי או מכני אחר,
כל חלק שהוא מהחומר הכלול בספר זה.
שימוש מסחרי מכל סוג שהוא בחומר הכלול בספר זה אסור בהחלט,
אלא ברשות מפורשת בכתב מהמחבר.

נדפס בישראל

תוכן העניינים

- 7.....● רטוריקה מהי?
- 9.....● הקאנון הרטורי
- 9.....○ המצאה (inventio)
- 10.....○ ארגון הנאום (dispositio)
- 10.....○ סגנון (elocutio)
- 11.....○ זיכרון (memoria)
- 11.....○ ביצוע (actio)
- 11.....● סוגי נאומים וחלוקתם
- 13.....● בחירת נושא לנאום
- 14.....○ מטרת הנאום
- 24.....○ הגדרת הרעיון המרכזי
- 27.....● ארגון הנאום
- 28.....○ נקודות מרכזיות
- 30.....○ חלוקה אסטרטגית של הנקודות המרכזיות
 - 30.....■ חלוקה כרונולוגית
 - 32.....■ חלוקה סיבתית
 - 34.....■ חלוקת בעיה-פתרון
 - 40.....■ חלוקה נושאית
- 42.....● פתיחת הנאום
- 42.....○ תשומת לב ועניין
 - 42.....■ הבלטת הרלוונטיות של נושא הנאום עבור קהל
 - 43.....■ הסברת חשיבות נושא הנאום
 - 43.....■ זעזוע הקהל
 - 44.....■ לעורר את סקרנותו של הקהל
 - 44.....■ לפנות אל הקהל בשאלה
 - 45.....■ לספר סיפור

- 47.....○ הצגת נושא הנאום
- 47.....○ רכישת אמון הקהל ואהדתו
- 48.....○ הצגת גוף הנאום
- 49.....● סיכום הנאום
- 50.....○ סימון סוף הנאום
- 50.....○ סיום ב"קרשנדו"
- 52.....○ סיום מתפוגג
- 53.....○ חזרה על הרעיון המרכזי
- 53.....■ סיכום הנאום
- 53.....■ סיום בציטוט
- 53.....■ הכרזה דרמטית
- 54.....■ התייחסות לפתיחה
- 55.....● הפסיכולוגיה של השכנוע
- 55.....○ האתגר בדיבור משכנע
- 57.....○ קהל היעד
- 57.....○ נאומי שכנוע על שאלות של מדיניות
- 58.....● אמצעי שכנוע
- 58.....○ בניית אמון (פנייה לאתוס)
- 59.....■ מרכיביו של אמון (אתוס)
- 60.....■ סוגים של אמון
- 63.....■ הגברת האמון בדברי הנואם
- 64.....■ הבלטת מומחיות הנואם
- 64.....■ יצירת בסיס משותף עם הקהל
- 65.....■ רהיטות, הבעה ושכנוע עמוק
- 66.....○ פנייה לרגש (פאתוס)
- 68.....■ אתיקה ופנייה לרגש
- 72.....■ פנייה אל הרגש באמצעות תכסיסים רטוריים (כשלים לוגיים)

- 72.....argumentum ad baculum - פנייה לכוח -
- 73..... argumentum ad misericordiam - פנייה לרחמים -
- 73..... ad verecundiam - פנייה לסמכות -
- 73.....פנייה להיגיון (לוגוס).....○
- 75.....טענות.....▪
- 75.....טענה.....▪
- 75.....טענה עובדתית.....-
- 75.....טענה ערכית.....-
- 76.....טענה של מדיניות.....-
- 76.....הנחות.....▪
- 76.....טיעון.....▪
- 77... טיעונים המבוססים על הנחת יסוד שאין צורך להוכיחה (אקסיומה) ...▪
- 81.....הנחיות לבניית טיעון רטורי.....-
- 82..... טיעונים המבוססים על מקרים ספציפיים (הכללות).....▪
- 82.....כללים לשימוש בטיעונים המבוססים על מקרים ספציפיים.....○
- 85.....טיעונים סיבתיים.....▪
- 86.....שני כשלים נפוצים בטיעוני סיבה-תוצאה.....-
- 88..... טיעונים המבוססים על אנלוגיות.....▪
- 92.....ביסוס - מידע תומך.....●
- 95.....סיכום.....●
- 98.....ביבליוגרפיה.....●
- 101.....תרגילים.....●



רטוריקה מהי?

מקורה של המלה רטוריקה במלה היוונית *rhetorike*, שהופיעה לראשונה אצל אפלטון בערך בשנת 385 לפנה"ס, ותרגומה העברי הוא "תורת הנאום". ביוונית מתייחס המונח לאמנות הדיבור בציבור כפי שהתפתחה באספות העם, בבית המשפט ובמסגרות פורמאליות אזרחיות אחרות בפוליס היוונית, ובמיוחד בדמוקרטיה האתונאית. ההגדרה המילונית העכשווית למונח "נאום" היא "צורת תקשורת בדיבור, שאותה נוקטים דוברים בפני קהל מאזינים כדי להשיג מטרה מסוימת". בספר זה ייעשה שימוש במונח "נאום" במובנו הרחב ביותר, דהיינו, בנוסף לנאומים בעל פה נתייחס גם לטקסטים כתובים ולצורות תקשורת אחרות.

לאורך ההיסטוריה שימשו נאומים פומביים כאמצעי תקשורת חיוני. ליכולת ביטוי טובה חשיבות רבה לא רק עבור מי שמתכנן להיות איש ציבור בעתיד אלא גם עבור מורים, מרצים, מחנכים ומנהלים העומדים מול כיתה, משתתפים בישיבות ומעוניינים לעורר עניין, לשכנע, לנמק ולהסביר. למיומנות הדיבור בפומבי ערך רב. היא מאפשרת לבטא רעיונות או דעות בפני קהל, לחלוק אותם עם אחרים ואולי חשוב מכל אלה, להשפיע על אנשים. הצגת דעות מדויקת, רהוטה ומשכנעת חשובה במיוחד בחברה דמוקרטית החורתת על דגלה את תרבות הדיון החופשי ואת חופש הדיבור.

יכולת ביטוי גבוהה חיונית לא רק עבור מי שמתכנן להיות איש ציבור בעתיד אלא עבור כל אחד מאיתנו, משום שכמעט בכל תחום של חיינו מזומנות לנו שלל הזדמנויות, שבהן ליכולת ההבעה יש תפקיד חשוב בהעברה משכנעת ומדויקת של דעותינו ורעיונותינו. אנחנו משוחחים עם החברים בבית ובבית הספר על כל נושא שבעולם - על סרט שראינו אתמול, על משחק ששיחקנו או על טיול משפחתי בסוף השבוע.

* מטעמים פרקטיים הספר כתוב בלשון זכר אבל מכוון לשני המינים.

היום רצוף בשיחות, שיעורים ומפגשים אחרים, שבהם אנו רוצים בדרך כלל להסביר או לשכנע. יעד זה משתנה, כמובן, בהתאם לסיטואציה ולבן השיח שלנו. למרות שהשיחות שאנו מנהלים שונות זו מזו באופיין, לכולן מכנה משותף אחד - הצורך בדיבור יעיל, רהוט, משכנע, מאורגן. כמעט בכל סוג של תקשורת עם אחרים אנו מעוניינים שדעתנו תישמע באופן ברור וצלול כדי שהצד השני יבין את כוונתנו או יקבל את דעתנו. ולכן, הרטוריקה אינה אלא היכולת ליצור קשר עם בני שיחנו בצורה הטובה ביותר. וניהול שיחה - כל שיחה - הוא מרכיב בסיסי כל כך בחיינו עד שכמעט מיותר לציין אותו.

בכל שיחה אנו מיישמים טכניקות רטוריות שונות בהתאם לאופי השיחה, אם כי לא תמיד במודע. אנחנו מנסים לארגן את מחשבותינו בצורה מסודרת, לבסס את דעתנו על טענות רציונאליות, לפנות לרגש של בן-השיח, לכוון את שפת הדיבור למי שנמצא לפנינו, ולבחור מילים המתאימות להקשר. כל אלה הם אמצעים רטוריים שונים, ותפקידם לעזור לנו להשיג את היעד הספציפי שלנו ברגע נתון.

עולם האינטרנט אף הרחיב את טווח המקומות שבהם ניתנת לנו אפשרות להשפיע ולשכנע, משום שהוא פתח אפשרויות חדשות לתקשורת בין-אישית (למשל, אתרי שיתוף קבצי וידאו, בלוגים, רשתות חברתיות ופורומים).

בספר זה יוצגו עקרונות הרטוריקה והאמצעים העושים נאום אפקטיבי ומשכנע. הבנת אותם עקרונות תפתח אצל הקורא יכולת לבקר נאומים ולזהות את הדרך שבה בנוי נאום עשוי היטב, ובסופו של דבר לתכנן נאום משלו. רכישת כלים לניתוח רטורי עוזרת גם בפיתוח מיומנויות של חשיבה ביקורתית. כלים כאלה מקנים, למשל, יכולת לאמוד את היתרונות והחסרונות של טיעון, ומשפרים את היכולת להבחין בין

דעה לעובדה, ולזהות קשרים בין רעיונות. לשליטה במיומנויות אלה ערך רב במיוחד בשדה ההוראה והחינוך בארץ, אשר נקלע לא פעם למאבקים פוליטיים עזים. בחברה מרובת מגזרים וקונפליקטים כמו החברה הישראלית, הכרת עולם הרטוריקה מסייעת לפתח אוזן רגישה וביקורתית יותר כלפי מסרים המועברים בנאומים בזירה הציבורית והפוליטית, ומשפרת את יכולת ההקשבה זה לזה בדיונים כיתתיים. היא מפתחת יכולת להציג נושא, רעיון, או דעה באופן משכנע, ולתרגם עולם מחשבות פנימי לשפה מדויקת ורהוטה.

הקאנון הרטורי

כבר בעת העתיקה הציעו חוקרים ומומחים ברטוריקה לשפוט נאומים ולנתח אותם על פי חמישה מרכיבי יסוד.

המצאה (inventio)

הרטוריקה אינה עוסקת בנושא מסוים ולכן הנואם יכול לדבר על כל נושא שיעלה בדעתו. עם זאת, כל נושא שעליו מדבר הנואם מצריך היערכות שונה. המצאה היא אפוא החלק הכולל את הגדרת הרעיון המרכזי שעליו הנואם רוצה לדבר, ואת אמצעי השכנוע העומדים לרשותו.

לאמצעי השכנוע תפקיד נכבד במיוחד בנאומים. מה הופך נואם למשכנע? מדוע מאזינים מקבלים את דעתו של נואם אחד ודוחים את דעתו של נואם אחר? כיצד יכול נואם לגרום למאזינים לתמוך בדעתו או במועמדו בעת מסע בחירות? מאז הפילוסוף היווני אריסטו (384-322 לפני הספירה) ועד היום ניסו חוקרים להשיב על השאלות הללו. מהתשובות הרבות שניתנו לשאלות אלה עולה המסקנה שמאזינים ישתכנעו מדברי נואם אם יתקיים שילוב בין הסיבות הבאות:

- הנואם נתפס בעיניהם כאמין. ("אתוס" בפי אריסטו)

- הנימוקים של הדובר **הגיוניים** בעיניהם. ("לוגוס" בפי אריסטו)
- הרעיונות והשפה של הנואם הצליחו לגעת **ברגשותיהם**. ("פאתוס" בפי אריסטו)

בהמשך נתבונן בעיון בכל אחת מהסיבות בנפרד. יישום זהיר ומחוכם של העקרונות הללו מגביר את היכולת של נואמים לכבוש את ליבם ומוחם של המאזינים שלהם.

ארגון הנאום (dispositio)

על כל נאום לכלול שלושה חלקים מרכזיים:

1. הקדמה

2. גוף הנאום

3. סיכום

בנאומים משפטיים מתחלק גוף הנאום לשניים:

1. תיאור האירוע (או הקביעה): הצגת הרקע והפרטים העובדתיים

2. הוכחה (או שכנוע)

לכל חלק יש תפקיד ומאפיינים משלו. מטרת ההקדמה, למשל, לעורר בקהל עניין ואהדה. התיאור צריך להיות בהיר, קצר ומשכנע. ההוכחה מספקת טיעונים לוגיים שנועדו לתמוך בעמדת הדובר וגם לסתור התנגדויות שעשויות לעלות כנגד הטיעונים. הסיכום חוזר בתמצית על עיקרי הנאום, ופונה לעתים לרגשות הקהל.

סגנון (elocutio)

לאחר שהדובר החליט מה הוא מתכוון לומר ואת הסדר שבו יאמר את הדברים, עליו להחליט איך לומר אותם, כלומר, כיצד לתרגם את הרעיונות למשפטים ולמילים. זהו הסגנון. רעיונות זהים יכולים להיות מבוטאים במילים שונות שישפיעו באופן אחר על המאזינים. את הסגנון

קובעים שני מרכיבים:

1. בחירת המילים.

2. התחביר ואופן השימוש באמצעים ספרותיים - דימויים, אנאפורות, שאלות רטוריות וכו', וכן התאמת השפה לנסיבות ולרמה הלשונית של המאזינים.

המצאה, ארגון וסגנון הם שלושת החלקים החשובים ביותר ברטוריקה הקלאסית. שלושתם יושמו בנאומים ציבוריים אך גם בחיבורים כתובים. בתחילת המאה הראשונה לפנה"ס נוספו לתורת הנאום שני חלקים נוספים:

זיכרון (memoria)

לאחר שנאום תוכנן והועלה על הכתב, נדרש כל נואם ללמוד אותו בעל פה כדי שיוכל לנאום מן הזיכרון. לצורך כך פותחו טכניקות שמטרתן להקל על הזכירה. כיום הטכנולוגיה מחליפה לעיתים את הצורך לזכור את הנאום בעל פה.

ביצוע (actio)

החלק החמישי והאחרון הוא הביצוע, והוא כולל שליטה על עצמת הקול וגובהו, ושליטה אפקטיבית על שפת הגוף. אנו נתמקד בניתוח מפורט של שלושת הרכיבים הראשונים.

סוגי נאומים וחלוקתם

במאה הרביעית לפנה"ס קבע אריסטו בחיבורו רטוריקה שלושה סוגי נאומים, אשר נבדלים זה מזה בעיקר במטרה שאליה חותר הנואם:

1. הנאום המשפטי, שמטרתו לברר אם דבר כלשהו צודק או לא.

2. הנאום המועצתי (הנאום המייעץ או הפוליטי), שמטרתו לשכנע שהחלטה כלשהי מועילה או מזיקה.

3. הנאום הייצוגי (נאום ראווה), שמטרתו להראות שדבר כלשהו נאה או מכוער.

לנאום הייצוגי - למשל נאום הספד - אין לכאורה השלכות פוליטיות או משפטיות. כלומר, הקהל אינו נדרש לקבל החלטה כלשהי בסוף הנאום ומטרת הנאום להעלות על נס את המת ותו לא. לעומת זאת, בסוף שני סוגי הנאומים האחרים צריך הקהל לקבל החלטה. ההחלטה יכולה להתייחס לדבר שקרה בעבר (נאום משפטי) או לדבר שיקרה בעתיד (נאום מועצתי). בשני הסוגים יופיע כמעט תמיד נאום בעד ונאום נגד, כך שלשני הצדדים תינתן הזדמנות שווה להציג את עמדתם.

שלוש קטגוריות הנאום הללו - משפטי, מועצתי וייצוגי - שמרו על מעמדם המרכזי במשך כל ההיסטוריה של הרטוריקה הקלאסית שמקורה בעולם העתיק, וגם היום הן משמשות להגדרת סוגים של נאומים.

עם זאת, ידוע שלחלק מהנאומים יכולות להיות כמה מטרות, ולא רק אחת. נאום הספד (כלומר נאום ייצוגי) יכול להיות גם נאום פוליטי (דוגמה לכך נראה בהמשך). במשפט אייכמן נאם התובע גדעון האוזנר נאום פתיחה שהיה כמובן נאום משפטי, אבל גם, ואולי בעיקר, נאום חינוכי וערכי (כלומר ייצוגי) שמטרתו הייתה לחשוף בארץ ובעולם את הזוועות שחוללו הנאצים.

בספר זו נתמקד בנאומים שמטרתם לשכנע, דהיינו לשנות את דעת המאזינים או לגרום לקהל לקבל את דעת הדוברים. בנאום מסוג זה אנחנו עשויים לשאוף לשכנע את המאזינים שכדאי להם להתחיל בתוכנית להרמת משקולות כדי להוריד משקל, או שמדינת ישראל צריכה

לשנות את מדיניותה במזרח התיכון, או שמשרד הפנים צריך לשנות את המדיניות שלו ביחס לעובדים הזרים. בנאום כזה אין מנוס מהעברת מידע אבל המטרה העיקרית היא לגרום לקהל לקבל את השקפתנו, וכתוצאה מכך לגרום לו להאמין למשהו או לנקוט פעולה מסוימת.

נאומי שכנוע יכולים לעסוק ב:

1. **עובדות** - נאומים העוסקים בשאלה אם קביעה או טענה מסוימת נכונה או אינה נכונה.

2. **ערכים** - נאומים העוסקים בשאלה אם רעיון או פעולה מסוימים צודקים, מוסריים, יפים וכו'.

3. **מדיניות** - נאומים העוסקים בשאלה אם יש לנקוט מדיניות כלשהי או לא.

כשנאומים מדברים על שאלה של מדיניות, כוונתם עשויה להיות להשיג הסכמה פסיבית של המאזינים או לגרום למאזינים לנקוט פעולה מיידית (חתימה על עצומה, הצבעה בבחירות, החרמת מוצר). כמאזינים, עלינו לבחון בביקורתיות את העובדות, הערכים או המדיניות העולים מן הנאומים, ולהחליט אם הם אמיתיים או נכונים עבורנו.

נתאר עתה את השלבים בהכנת נאום, אלה שבאמצעותם נחבר נאום משכנע ככל האפשר.

בחירת נושא לנאום

הצעד הראשון בהכנת נאום הוא מציאת נושא לנאום. בדרך כלל הדובר יבחר בנושא שיתאים לכישוריו, למקצועו או לאחד מתחומי העניין שלו. אם שר החוץ, למשל, יישא נאום, סביר להניח שהוא ידבר על אירועים חדשותיים אקטואליים ועל האופן שבו משרד החוץ מתמודד איתם מבחינה דיפלומטית.

מי שמתעתד לנאום יבחר בדרך כלל בנושא שהוא בקי בו ויש לו ידע רב אודותיו. יהיה זה נושא שהוא מעוניין להביע עליו את דעתו ולשכנע בו את מאזיניו. נואמים יבחרו לא פעם להעלות נושאים שיש להם דעה מוצקה לגביהם. הנושאים הללו יכולים להיות רחבים וגדולים כמו איום טרור או נושאים חברתיים ומדיניים אחרים, או שהם יכולים להיות לקוחים מתחומי העניין של הנואם או של הקהל.

מטרות הנאום

השלב שלאחר קביעת מטרתו הרחבה של הנאום הוא שלב קביעת מטרתו הספציפית. המטרה הספציפית צריכה להתמקד בהיבט אחד של נושא הנאום. על נואמים להיות מסוגלים לנסח את מטרת הנאום במשפט אחד: "מטרתי לשכנע את הקהל לקבל דבר זה או אחר או לעשותו". כך הם מגדירים לעצמם במדויק את מה שהם מקווים להשיג בנאום. ניסוח מטרת הנאום המדויקת היא שלב קריטי בבניית נאום. הוא מגדיר במשפט אחד בהיר מה אנחנו מקווים להשיג בנאום שלנו. הדוגמה הבאה תמחיש את הכוונה. על סטודנט הוטל לשאת נאום בן שש דקות. הוא החליט שהנאום הראשון שיישא יתאר חוויה אישית. זה שנתיים שהוא מנגן בהתנדבות בבתי חולים סיעודיים בפני קשישים המאושפזים בהם. הוא ראה באיזו התלהבות מגיבים החולים למוזיקה. הוא הבין כמה גדולים יתרונות התרפיה באמצעות מוזיקה, והחליט לחלוק את ההבנה הזו עם חבריו. בשלב זה כבר עלה בידו לנסח את נושא הנאום ואת המטרה הכללית שלו. הוא ניסח אותם כך:

נושא: תרפיה באמצעות מוזיקה

עכשיו היה עליו להגדיר את ההיבט שממנו יציג את נושא הנאום. האם ידבר על סוגי בתי החולים שבהם עבד? על האופן שבו הוא מופיע? על נתונים מחקרניים המראים שתרפיה באמצעות מוזיקה יכולה לשפר

את בריאותם הנפשית של החולים? על צרכים של חולים עם נכויות שונות? היה עליו לבחור בנושא מעניין שאפשר יהיה לעסוק בו בנאום של שש דקות. בסופו של דבר החליט לתאר את החוויות החזקות ביותר שחווה עם חולים, אלה שהצביעו בבירור על כך שהמוזיקה השפיעה עליהם. הוא הגדיר את המטרה הספציפית של הנאום כך:

מטרה ספציפית: לשכנע את הקהל שלי ביתרונות של תרפיה באמצעות מוזיקה עבור אנשים בעלי מוגבלויות פסיכולוגיות וקוגניטיביות.

נשים לב עד כמה ברורה הגדרת המטרה הספציפית, ועד כמה היא מחברת בין נושא הנאום לקהל. כלומר, ההגדרה אינה כוללת רק את מה שהנאום רוצה לדבר עליו, אלא גם את מה שהנאום רוצה שהקהל ישתכנע בו בסוף הנאום. העניין הזה חשוב מאוד משום שבאמצעותו נשאר הקהל במרכז העניין בעת הכנת הנאום. כאשר המטרה הספציפית אינה כוללת את הקהל, עלול לקרות הדבר המתואר בדוגמה הבאה.

מטרה ספציפית: לשכנע ביתרונות של תרפיה באמצעות מוזיקה עבור אנשים בעלי מוגבלויות פסיכולוגיות וקוגניטיביות.

לשכנע את מי? קבוצה של מוזיקאים? תלמידי רפואה? עובדים סוציאליים? אלה יהיו שלושה נאומים שונים. המוזיקאים ירצו לדעת מהו סוג הקהל של הנאום ואיזה סוג מוזיקה הוא ניגן. תלמידי הרפואה ירצו לשמוע על מחקרים שנעשו על יתרונות התרפיה במוזיקה. העובדים הסוציאליים ירצו לשמוע איך אפשר להיעזר בתוכנית מוזיקה למטרות שיקומיות. על מנת לתקשר בצורה הטובה ביותר עם קהלים שונים, יש לתכנן נאום שונה עבור כל אחד מהם. המטרה איננה רק לשכנע אלא לשכנע קהל מסוים. כמעט בלתי אפשרי להכין נאום טוב מבלי לדעת היטב בפני מי עומדים לדבר.

הנחיות להגדרה טובה של המטרה הספציפית של נאום:

1. **כדי להגדיר היטב את המטרה הספציפית של נאום, נסחו אותה במשפט שלם ולא במילה בודדת.**

לדוגמה, מטרת נאום לא אפקטיבית היא: מחקר תאי גזע. נוסח זה מתאים לנושא הנאום אבל אינו מדויק בהגדרת המטרה הספציפית של הנאום. מטרה אפקטיבית תהיה, למשל: לשכנע את הקהל שלי שעל המדינה להשקיע יותר כסף במימון מחקרים בנושא תאי גזע.
2. **הגדירו את המטרה כהצהרה ולא כשאלה.**

לא אפקטיבי: האם חיוני היה לרכוש מטוסי "חמקן" (F-35)?
אפקטיבי: לשכנע את הקהל שלי שרכישת מטוסי "חמקן" חיונית לבטחון ישראל, על אף מחירם הגבוה.
שאלות יכולות להיות כותרות יפות לנאום אבל הן אינן אפקטיביות בהגדרת המטרה הספציפית של הנאום. הן מקשות על הקהל להבין מה מטרת הנאום או מה הנואם רוצה להשיג.
3. **הימנעו מביטויים סתמיים ובלתי ממוקדים בהגדרת המטרה.**

לא אפקטיבי: לשכנע את הקהל שלי שמדיניות בית הספר בנושא התלבושת האחידה היא "על הפנים".
אפקטיבי: לשכנע את הקהל שלי שעל בית הספר לשקול מחדש את מדיניותו בנושא תלבושת אחידה.
אף שהצהרות הלא אפקטיביות מרמזות על ההשקפה של הדובר, הן לא ישכנעו את הקהל להאמין שיש לשנות את המצב. הצהרות כאלה הן מעורפלות מכדי להגדיר במדויק את המטרה הספציפית של הנאום.
4. **הגבילו את המטרה הספציפית כך שתעסוק ברעיון מרכזי אחד.**

לא אפקטיבי: לשכנע את הקהל שלי לתרום מזמנו לאולימפיאדת

הנכים ולפעול לפתיחת מועדוני ספורט חדשים.
ההגדרה הזו מבטאת שני רעיונות שהקשר ביניהם רופף. כל אחד מהם יכול היה להיות נושא של נאום אחר. הפתרון הוא, כמובן, לבחור נושא אחד ולהתמקד בו.
אפקטיבי: לשכנע את הקהל שלי לתרום מזמנו לאולימפיאדת הנכים.

או:

אפקטיבי: לשכנע את הקהל שלי לפעול לפתיחת מועדוני ספורט חדשים.

האם פירוש הדבר שלא תוכלו להשתמש אף פעם בו"ו החיבור בהגדרת המטרה הספציפית? כמובן שלא. נניח, למשל, שהמטרה הספציפית שלכם היא "ליידע את הקהל שלי על הסיבות לאפילפסיה ועל תוצאותיה." במקרה הזה ו"ו החיבור מתאימה מאוד משום שהיא מחברת בין שתי מילים הקשורות לאותו עניין.

5. הקפידו על כך שהגדרת המטרה הספציפית לא תהיה מעורפלת או רחבה מדי.

לא אפקטיבי: לשכנע את הקהל שלי שיש לעשות משהו בעניין הסכסוך הישראלי-פלסטיני.

אפקטיבי: לשכנע את הקהל שלי שמדינת ישראל צריכה ליזום תוכנית שלום ספציפית ולקיים משא ומתן ישיר עם הפלסטינים.

ההגדרה הלא אפקטיבית כללית ומעורפלת מדי. היא אינה מרמזת על דעתו של הדובר בנושא. "לעשות משהו" יכול להתייחס לכל דבר, מגירוש הפלסטינים משטחי יהודה ושומרון ועד לנסיגה מיידית של ישראל משטחים אלה. ההגדרה האפקטיבית ברורה וקולעת. היא לא מותירה ספק לגבי מטרתו של הדובר.

ככל שהמטרה הספציפית מוגדרת בדיוק רב יותר כך יהיה לכם קל יותר להכין את הנאום.

שאלות שיש לשאול על המטרה הספציפית

משהוגדרה המטרה הספציפית, שאלו את עצמכם את השאלות הבאות:

האם אפשר להשיג את המטרה שהוגדרה בזמן המוקצב?

לעתים קרובות מוקצב לנאומים זמן מוגדר. נאומים שעשויים להיראות קצרים בעת הכנתם, עלולים להתגלות כארוכים מהזמן שהוקצב להם. לא פעם לנואם אין די זמן כדי לפתח נושא מורכב. נניח שמטרת הנאום הספציפית היא "לשכנע את הקהל שלי להפוך לבודהיסטים", והזמן המוקצב לכך הוא עשרים דקות. המטרה הספציפית טובה אמנם, אבל לא ניתן יהיה לפתח אותה כראוי בזמן המוקצב לנאום. זכרו שיש להגביל את המטרה הספציפית כך שאפשר יהיה להשיג אותה במגבלות הזמן הנתון.

האם המטרה רלוונטית לקהל שלי?

מחירי הדירות בבתי אבות עשויים לעניין קהל של אנשים מבוגרים, בעוד שמצב האוכל בקפיטריה של בית ספר עשוי לעניין את התלמידים שאוכלים שם ואולי גם את הוריהם. אף לא אחד משני הנושאים רלוונטי עבור קהל שמורכב ברובו מתלמידי אוניברסיטה, למשל. גם אם הנאום שהכנתם בנוי לתפאורה הוא חייב לעסוק בנושאים שמעניינים את הקהל שלכם.

אם אתם מדברים על נושא שאינו רלוונטי במובהק לקהל שלכם, הקדישו זמן לקשור את הנושא במהלך הנאום עם תחומי העניין והחיים של המאזינים. הראו להם שהנושא עשוי להיות רלוונטי לחיים שלהם, גם אם במבט ראשון זה לא נראה כך. בהמשך נעסוק בדרכים להשיג את היעד הזה.

האם המטרה תיראה לקהל שלי טריוויאלית מדי?

כפי שעליכם להימנע מנושאים רחבים או מורכבים מדי, כך עליכם להימנע גם מנושאים חסרי ערך או חסרי עניין. אין כללים ברורים שבעזרתם אפשר לקבוע אם נושא הוא חסר עניין, ועל הנואם להקדיש לכך מחשבה.

ננסה לחלץ את הדרך שבה באים לידי ביטוי הנושאים שהועלו עד עתה באמצעות ניתוח שני נאומים מפורסמים.

דוגמה: נאום שזאב ז'בוטינסקי נשא לפני מסדר בית"ר בניו-יורק ב-31

במארס 1940¹

אחרי המלחמה האחרונה קרה באחת האוניברסיטאות שבמזרח אירופה מאורע כזה: קבוצת סטודנטים נוצרים חטפו סטודנטית יהודית וזרקו אותה מאיש לאיש ככדור. כששמעתי על כך חיכיתי במשך חודש תמים לידיעות על אותה אוניברסיטה – כי היו בה גם הרבה סטודנטים, גברים. חיכיתי לידיעות על גולגולות שנתרוצצו. אבל לא היו שום גולגולות רצוצות. זאת הייתה דוגמה בולטת להלך רוח גלותי, שבגללו רוצים אנו ליצור הלך-רוח יהודי חדש – כמעט מוכן אני לומר: גזע פסיכולוגי חדש של יהודים, גזע שאופיו יהיה מיוסד על גאון. בראשית המסדר שרה מקהלתכם בטוב-טעם את המנון בית"ר, והחרוז הראשון בו אומר:

מגוב ריקבון מעפר

בדם וביזע

יוקם לנו גזע

גאון ונדיב ואכזר

1 הנאום מופיע בספר "אנו מכריזים בזאת" - 60 נאומים נבחרים בתולדות ישראל, בעריכת אניטה שפירא, 2008.

זה היה מקורה של בית"ר. עכשיו נשארתי אתם כמעט שרידים יחידים מן התנועה הענקית, שהייתה לנו באירופה המזרחית עד לשואה האחרונה.

הגאון האציל – זהו הבסיס לכל הצפון ברעיון בית"ר. היהודי רוצה לתפוס את מקומו בתוך שאר אומות התרבות. רוצה הוא שתהיה לו מולדת בלתי תלויה. אינו רוצה שחלקים רבים מעמו יסבלו בגולה: חייבים הם לשוב למדינתם. וכל עוד יש צבאות לאומות אחרות, צריך שיהא גם לנו צבא עברי. כשיש מלחמה באירופה, והיהודים באנגליה ובצרפת חייבים גם הם להילחם, רוצים אנו כי יילחמו כצבא יהודי.

יהיו רבים אשר ימתחו ביקורת על תלבושתכם. והנה אשר תאמרו למבקרים: קודם כל, אחד הסימנים של משטר ליברלי הוא כי לכל אדם זכות להתלבש כרצונו, ורעיון ריאקציוני הוא לנסות להטיל איסור על תלבושות. שנית, אין איש מתנגד לתלבושת של צופים. אל תרשו למישהו לומר, כי מה שמותר לאחרים אסור לכם. שלישית, מסורת עתיקה וחגיגית היא לשאת בגדים מיוחדים בהזדמנויות מיוחדות, מבגדי-שבת של היהודי החרד עד למקטורן שהאנגלי האציל לובשו לארוחת הערב. אבל מכל ההזדמנויות החגיגיות – אינני רואה הזדמנות חגיגית יותר מזו של הדרכה בשביל שירות העם, ולכם הזכות המלאה לשאת תלבושת מיוחדת ולהתגאות בה. ואשר לצבעה של התלבושת, הרי הוא נבחר בשנת 1926. ובחרו בו, משום שזהו צבע אדמתה של ארץ ישראל. מני אז נודע, כי צבע הדומה במקצת לזה מחובב על האספסוף בגרמניה, אבל אין זה נוגע לבחירתנו שלנו. דגל הנאצים אדום הוא; המוכנים הסוציאליסטים והקומוניסטים לוותר משום כך על דגלם? ואם להם הזכות לעשות כך, יש אותה זכות גם לכם.

עיקרה של בית"ר הוא הדר. מילה זו כוללת גדלות, אצילות ופאר. החרוז השני של המנוחכם אומר:

אם עבד אם הלך

נוצרת בן-מלך

בכתר-דוד נעטר:

באור ובסתר

זכור את הכתר...

אם יש איזה ערך למילה "אצילות", הרי היהודים הם העתיק שבאצילי העולם.

דברי האחרונים לכם בית"רים, יהיו על אמריקה. זאת היא המדינה שנועדה לנהל את תרבות העולם בעתיד הקרוב. אתם שנולדתם באמריקה, צריכים להיות תמיד גאים בהכרה זו. ואתם, שבאתם הנה לפני זמן קצר, כי מדינה הנוהגת במידה של הכנסת-אורחים ומתייחסת לאורחים בצורה הוגנת, צריכה להיחשב בעינינו כשותף. ידע-נא כל העולם, כי יהודי הוא שותף נאמן ואיתן בנאמנותו.

ומילים אחדות להורכים. הנוער היהודי בשנים הקודמות התנכר ליהדות, כי תוכנה המוסרי של היהדות נראה לו דל ופחות-ערך לעומת יפי הרעיונות של העולם הזר. האידיאולוגיה של בית"ר הריהי ניסיון להלביש אידיאלים יהודיים בתפארת מלכות עצמאית. זוהי סיבה אחת, שבגללה עליכם לשלוח את בניכם לבית"ר. והסיבה השנייה היא, כי המתחרה הממשי לבית"ר בחיינו הוא הקומוניזם. נוער יהודי הולך אל הקומוניזם, כיוון שהוא נמשך אחרי הודן של המילים המצלצלות על חופש מדיני וכלכלי. אבל זוהי אשליה. ולראיה תשמש לכם שתיקת-העבדים של האזרחים היהודים בארץ הסובייטים נוכח החוזה בין סטלין להיטלר. הם אף לא ניסו לבקש מאת סטלין כי ישפיע על היטלר שיתקן את יחסו הפראי ליהודים. הם אף לא ניסו למחות נגד בעל-בריתו של סטלין על כל מה שעשה ליהודים מן העבר השני של החזית

המשותפת. מעולם לא הייתה דוגמה נפסדת יותר של עבדות יהודית מזו שברוסיה. ובית"ר, המרימה על נס את הגאון היהודי, בטוחה כי היא תנצח את המתחרה, ואתם, האבות היהודים, חייבים לעזור לה.

הנושא: דמות היהודי החדש

מטרה ספציפית: לשכנע את חברי תנועת בית"ר בניו-יורק בצורך שהיהודים יתפסו מקום שווה בין אומות העולם, ויוכלו להגן על עצמם. המטרה הספציפית מוגדרת וברורה, ומחברת בין נושא הנאום לקהל. כלומר, ההגדרה כוללת את מה שהנאום רוצה לדבר עליו, אבל לא פחות מכך את מה שהנאום רוצה שהקהל ידע בסוף הנאום. לעומת זאת, ראו מה היה קורה אילו המטרה הספציפית לא הייתה מכוונת לקהל מסוים.

מטרה ספציפית: לשכנע בצורך שהיהודים יוכלו להגן על עצמם בכוחם, הם, ויתפסו מקום שווה בין אומות העולם.

לשכנע את מי? אנשי ממשל באמריקה? יהודים סוציאליסטים? סטודנטים אמריקאים נוצרים? בפני כל אחד מהם צריך יהיה להביא נאום שונה. אנשי ממשל ירצו לדעת מדוע עליהם לקדם מדיניות או חקיקה שתעזור ליהודים בעולם. יהודים סוציאליסטים התנגדו לדעותיו של ז'בוטינסקי, ולכן הם ירצו להבין מדוע עליהם לתמוך בו. במקרה כזה יהיה עליו גם להימנע מללעוג להם כפי שהוא עושה בנאום שהובא כאן. סטודנטים אמריקאים נוצרים ירצו לשמוע מדוע הם צריכים לעזור ליהודים.

כדי לתקשר בצורה הטובה ביותר עם קהלים מסוגים שונים, יש לתכנן עבור כל אחד מהם נאום שונה. ולכן חשוב לזכור, שהמטרה של הנאום איננה פשוט לשכנע, אלא לשכנע קהל מסוים. הגדרת הקהל מבהירה מדוע הנאום בחר להשתמש בטיעונים שלו בנאום הזה. זו גם הסיבה לכך

שכמעט בלתי אפשרי להכין נאום טוב מבלי לדעת בפני מי עומדים לדבר. כדי להדגים את חשיבות הקהל בהכנת נאום, אביא דוגמה היסטורית של אחד מגדולי הנואמים בעת העתיקה - מרקוס טוליוס קיקרו. בשנת 70 לפנה"ס תבע קיקרו לדין את גאיוס וָרְס - נציבה לשעבר של הפרובינקיה סיציליה. במהלך כהונתו שדד וָרְס את תושבי הפרובינקיה וחמס את אוצרותיה. במעשיו אלה הוא לא היה חריג. רבים מן הנציבים הרומיים בעת ההיא נהגו לבזוז את הפרובינקיות על מנת למלא את קופותיהם בכסף, שכן ההתקדמות במסלול המשרות הרומי עלתה כסף רב והם לא קיבלו כל שכר עבור כהונתם במשרות הבכירות. קיקרו לא הגיע משורות האצולה ונחשב ל"אדם חדש", וככזה נאלץ להתמודד עם התנגדות עזה של וָרְס ותומכיו שהגיעו כולם משורות האריסטוקרטיה. פרקליטו של וָרְס היה אחד הנואמים הגדולים של רומא בעת ההיא, אדם בשם הורטנסיוס, ואחת ממשפחות האצולה הותיקות של רומא - משפחת המטלים - תמכה אף היא בוָרְס, ועמה גם סנטורים אחרים בעלי כוח רב בסנט. וזה עוד לא הכל. סמוך למשפט התמנה מרקוס מטלוס לנשיא בית הדין לעושיק. מרקוס מטלוס היה מתומכיו של וָרְס ופרקליטו הורטנסיוס. מה יעשה קיקרו מול חומת התנגדות שכזו? קיקרו נקט פעולה מחוכמת: הוא ניצל את העובדה שהמשפט היה ציבורי והתקיים בנוכחות המון רב של אזרחים סקרנים ופנה ישירות אל הציבור, בעוד שאל המושבעים, שכללו סנטורים עוינים, פנה כאילו הם אלה העומדים למשפט. טענתו המרכזית הייתה שהנתבע, וָרְס, מזלזל במערכת המשפט הרומית, המורכבת, לדעתו, מסנטורים מושחתים, עד כדי כך שהוא מתרברב בגלוי שהוא שיחד אותם ואיים על העדים. הטקטיקה היתה, אם כן, לנצל את נוכחות הקהל שתמך בקיקרו הנלחם בשחיתות וברשעות של הסנטורים. את כוחו שאב קיקרו לא רק מהאמת

ומכישרון הדיבור שלו; באלה לא היה די כדי להביא מושבעים עוינים להרשעת אדם, מושחת ככל שהיה. קיקרו השיג את תמיכת הקהל, וזו הייתה גדולה כל כך, עד שהמושבעים לא יכלו להתעלם מבסיס הכוח הרחב הזה, והעדיפו להקריב אחד מחבריהם האצילים מאשר להצטייר כמושחתים בעיני קהל הבוחרים שלהם. נאומו של קיקרו היה טוב כל כך עד שגֵרס התייאש וברח מרומא מבלי לחכות כלל לתוצאות המשפט. פרקליטו הורטנסיוס נותר חסר אונים.

הגדרת הרעיון המרכזי

המטרה הספציפית של נאום היא היעד שאותו קבע הנואם לעצמו. הרעיון המרכזי של נאום הוא משפט המתמצת את עיקרי הדברים שאמר הנואם. דרך אחרת לחשוב על הרעיון המרכזי היא לחשוב מה רוצה הנואם שהקהל יזכור בסוף הנאום, אחרי שהוא ישכח את רובו. בדרך כלל הרעיון המרכזי כולל את הנקודות העיקריות שהנואם רצה לפתח בגוף הנאום. נמשיך ונדגים זאת בנאומו של ז'בוטינסקי.

רעיון מרכזי: מטרתה של תנועת בית"ר היא ליצור יהודי חדש, לוחם וגאה ביהדותו, שיוכל להילחם בכוחו שלו נגד שונאיו בעולם, וברבות הזמן יוכל להקים מולדת משלו.

התבוננו היטב בדוגמה הזו. היא מראה את הדרך שעשה הנואם מהנושא הכללי, שהתבהר במטרה הספציפית, והפך ממוקד עוד יותר בתיאור הרעיון המרכזי.

נשים לב גם לקשר ההדוק בין הרעיון המרכזי והנאום עצמו. על פי הרעיון המרכזי ניתן לצפות שהדובר יעסוק בנאומו בשלוש נקודות מרכזיות: הנקודה הראשונה מתייחסת לצורך ביהודי חדש, לוחם, גאה ביהדותו וחזק, הנקודה השנייה עוסקת בצורך של יהודים להילחם בכוחם הם, והנקודה השלישית היא שהיהודים צריכים להקים לעצמם מדינה.

כל שאר הדברים שעליהם מדבר ז'בוטינסקי נובעים מהנקודות הללו או קשורים אליהן. למשל, הנימוקים לכך שאנשי בית"ר לובשים מדים ולצבע שנבחר עבורם משרתים את הרעיון של יצירת היהודי החדש, משום שהמדים מבדילים בינם לבין אחרים, נוטעים גאווה, וצבעם קשור לצבע האדמה, ולכן הוא קשור למטרת העל - הקמת מדינה ליהודים.

אם בעת ניתוח נאום אינכם מצליחים לחלץ את הרעיון המרכזי שלו, גדולים הסיכויים שלא זיהיתם את הנקודות המרכזיות בנאום, או שהנאום לא השכיל לבנות את הנאום כהלכה. לכן יש לקרא נאום מתחילתו ועד סופו לפני שמגדירים את הרעיון המרכזי שלו. קל וחומר, אם לא הצלחתם לנסח את הרעיון המרכזי בנאום שאתם מתכוונים לשאת, גדולים הסיכויים שהרעיון המרכזי עדיין לא ברור לכם לאשורו. ואם הרעיון אינו ברור לכם, הוא לא יהיה ברור גם למאזינים.

דוגמה לנאום מסוג אחר - נאום של מאיר שלו בכנס הפלמ"ח, 8

בספטמבר 2004.²

נאום של מאיר שלו הוא נאום מסוג אחר מזה של ז'בוטינסקי. אף שמדובר בנאום ייצוגי, לדובר יש גם מטרת שכנוע.

אפתח בווידוי: לא הייתי בפלמ"ח. הם לא קיבלו מתנדבים במשקל שלושה קילו ומאתיים גרם. אמשיך בווידוי נוסף, חמור עוד יותר: אבי היה חבר אצ"ל ואחיו, ייבדל לחיים ארוכים, היה חבר לח"י. אבל היה להם בן-דוד ושמו יוסף טבנקין, שפיקד על חטיבת 'הראל', וגם הדוד מיכה והדודה צפיריה לחמו בפלמ"ח. בכל הוויכוחים המשפחתיים – והיו ויכוחים משפחתיים – אני הייתי בצד שלהם. כשהייתי בן תשע אפילו הצעתי להם לחדש

² <https://he.wikisource.org/wiki/2> דברים בכנס הפלמ"ח (מאיר שלו)

נדלה ב-17.5.2018.

יחדיו את ה'סזון', אבל אמא שלי לא הסכימה. היא הבינה מיד שלא מדובר בפוליטיקה אלא בתופעה אדיפאלית מסוג חדש. בכנסים מהסוג הזה נהוג להלל ולשבח ולקשור כתרים של הוקרה. אבל ככל שהדברים נוגעים לדברי שבח לפלמ"ח – הפלמ"חניקים מעולם לא נזקקו לעזרה. הם עושים זאת יפה מאיתנו, כמאמר המשורר. על כן אסתפק בדברי תודה. קודם כול תודה אישית, תודתו של אדם שנולד בתוך מלחמת השחרור. ושנית – תודה של רבים מבני דורי, אנשים שהבאתם אל העולם כשם שהבאתם אליו את מדינת ישראל, בנים ובנות ואחיינים ואחייניות של היושבים כאן, שמכירים אתכם טוב מאוד, יודעים שגם אצלכם לא כולם היו מושלמים, וגם יודעים את השמות. תודה על הצבת הרף הגבוה של התנדבות ושל אומץ ושל רעות. תודה על הליכה לקראת מטרה מעשית, לא היגררות אחרי סיסמאות קיצוניות, לא אחרי רבנים מטורפים, לא אחרי פוזות של גבורה, לא אחרי פעולות טרור, לא אחרי 'ראוות-ריקים', 'קלון' ו'תועבות' – כלשונו של הסופר משה שמיר ז"ל על הארגון הצבאי הלאומי. תודה על מה שכתבתם ועל מה שכתבו עליכם. ועל העיזבון שהותירו חבריכם וחברותיכם שנפלו, ואיתם אבדו הגות וספרות ומוזיקה וציור ומחקר ומדע. ותודה על המדורה ועל השירים ועל ההומור ועל הצי'זבט, ועל העברית, במיוחד על העברית של הפלמ"ח – הבקיאיה, העשירה, המרדנית, הרוקדת על כל החתונות. ותודה על כבישת השבילים ועל שרטוט המפה ועל הכרת הארץ ועל העקבות שהותרתם לנו במשעול. על ההליכה בוואדי ועל העלייה בהר ועל הלגימה מן הגֵב בתחתית המצוק. על אהבת ארץ אמיתית וטבעית וידענית. לא מילה גסה, לא צידוק לכל עוולה, לא משימה שצריך למלא בפקודה. ותודה על הנכונות, לא רק על הנכונות להתנדב כשצריך, אלא גם על הנכונות להתפרק כשמוכרח. ותודה על הדוגמה והמופת. כאשר פראי אדם מציגים עצמם כיורשיכם, כהולכים בדרככם, טוב שהמקור והזיכרון קיימים, כדי לראות ולחוש ולהבין ולהיווכח בהבדל. ותודה על המדינה.

מה יותר מזה? ועל חירוק השיניים המשותף, לנוכח מה שקורה בה היום.

ואני מבקש גם להתנצל. להתנצל שלא שמרנו את האש. שלמדורה שלכם לא הוספנו את הקיסם, שלא לדבר על בול-עץ. הפקרנו אותה למוסיפי שמן ודלק, קש וגבבה. להתנצל שראשנו שח. שאין לנו האומץ להילחם בקיצונים ובטרוריסטים בני עמנו כמו שהיה לכם. ועל כך שממשלת ישראל, ממשלת המדינה שניתנה לנו על ידיכם, פוגעת באזרחים המבוגרים שלה, מתעמרת בכני גילכם ואף ברבים מכם עצמכם. אבל אינני רוצה להשבית את שמחת ההתכנסות הזאת. ולכן אודה עוד תודה אחת: תודה על אולם עולה על גדותיו מרוב מעשים וסיפורים וקמטים וצלקות, ראשי-שיבה וזיכרונות וקרחות. ואיזו אנומליה נהדרת, לראות ולקנא: לפני שישים שנה הייתם הצעירים הבוגרים ביותר בארץ והיום אתם המבוגרים הצעירים ביותר.

נושא הנאום: דור הפלמ"ח

סוג הנאום: נאום ייצוגי (נאום שבח)

מטרת הנאום הספציפית: להודות לדור הפלמ"ח ולהעביר ביקורת על דור ההמשך.

רעיון מרכזי: דור הפלמ"ח הקים את המדינה ותרם רבות לעיצוב אופייה, ערכיה ותרבותה. דור ההמשך אינו משכיל לשמר את הישגי דור הפלמ"ח.

ארגון הנאום

הצעד הראשון בפיתוח יכולת לארגן נאום הוא להכיר את התפקיד האסטרטגי של כל אחד מחלקיו (הקדמה, גוף הנאום וסיכום), ולתכנן אותם בהתאם. בשלב הראשון נדון בגוף הנאום, ויש לכך סיבות טובות. גוף הנאום הוא החלק המרכזי והארוך ביותר של הנאום. בדרך כלל

מכינים נואמים את גוף הנאום תחילה. קל יותר לחבר הקדמה אפקטיבית אחרי שיודעים בדיוק מה עתיד להיאמר בגוף הנאום. תהליך ארגון גוף הנאום מתחיל בהחלטה על הנקודות המרכזיות שלו.

נקודות מרכזיות

הנקודות המרכזיות הן לב הנאום. יש לבחור אותן בקפידה, לנסח אותן בזהירות ולהחליט על הדרך הטובה ביותר לארגן אותן. בדרך כלל יהיו הנקודות המרכזיות פיתוח ופירוט של הרעיון המרכזי. נניח שהמטרה הספציפית שלכם היא "לשכנע את הקהל שלי שהמדינה לא צריכה לאמץ את ההצעה לערוך בחירות באמצעות האינטרנט." מובן מאליי שכל נקודה מרכזית בנאום תצטרך להציג סיבה מדוע לא צריך לערוך בחירות באמצעות האינטרנט. אבל בשלב ראשון של הכנת הנאום אינכם יודעים עדיין מה יהיו אותן סיבות או מה מספרן. במהלך המחקר המכין על הנושא ועיבודו, מצאתם שישנן שתי סיבות מרכזיות שתומכות בהשקפה שלכם. כל אחת מהסיבות תהפוך לנקודה מרכזית בנאום. הנקודות המרכזיות עשויות להראות כך במתאר הנאום:

מטרה ספציפית: לשכנע את הקהל שלי שהמדינה לא צריכה לאמץ את ההצעה לערוך בחירות באמצעות האינטרנט.

נקודות מרכזיות:

1. המדינה לא צריכה לאשר בחירות דרך האינטרנט משום שהדבר יגביר את הסיכוי להונאת בחירות.
 2. המדינה לא צריכה לאשר בחירות דרך האינטרנט משום שהדבר ימנע מאנשים שאינם מחוברים לאינטרנט את היכולת לממש את זכותם לבחור.
- כעת מונחים לפניכם שני נושאים רחבים שסביבם תוכלו לארגן את

הרעיונות שלכם. נאום מאורגן היטב מאפשר לדובר להדגיש את הנקודות החשובות שאותן הוא רוצה שהקהל יזכור. הניסיון מלמד שארגון הנאום הוא תנאי חשוב לכך שיהיה אפקטיבי. מן הסתם האזנתם לא פעם למישהו שמלהג ללא מטרה וקופץ מרעיון לרעיון, והבחנתם כמה קשה להתרכז בדובר ועוד פחות מכך להבין מה הוא מתכוון לומר. אחת המטרות הראשיות של ספר זו היא לפתח את היכולת שלכם לארגן רעיונות בצורה אפקטיבית. מאזינים מצפים לקו מחשבה רציף וברור. סבלנותם פוקעת אם הדובר קופץ מנושא לנושא ללא קשר. זכרו שלמאזינים - בניגוד לקוראים - אין אפשרות לדפדף אחורה אם הם מתקשים להבין את הרעיונות של הדובר. במובן הזה נאום דומה לסרט המתקדם על פני ציר הזמן. בדיוק כמו שבמאי חייב לדאוג לכך שהצופים יוכלו לעקוב אחרי עלילת הסרט מההתחלה ועד הסוף, כך גם נואם חייב לדאוג לכך שהמאזינים יוכלו לעקוב אחר התפתחות רעיונותיו מתחילת הנאום ועד סופו. כדי להשיג מטרה זו נאומים צריכים להיות מאורגנים באופן אסטרטגי. נאומים שונים מאורגנים באופנים שונים בהתאם למטרות של הנואם ובהתאם לסוג הקהל.

ארגון הנאום חשוב גם מסיבות נוספות. קיים קשר הדוק בין ארגון רעיונות לבין יצירת רצף לוגי. כשאתם מארגנים את הנאומים שלכם אתם לומדים ליצור זרימה הגיונית בין הרעיונות שלכם, כשרעיון מוביל לרעיון באופן הגיוני. שימוש בשיטת ארגון מדויקת וברורה יסייע לכם, בנוסף לכך, גם לדבר בביטחון גדול יותר וישפר את היכולת שלכם להעביר מסר בצורה רהוטה וזורמת.

הנה למשל הנקודות המרכזיות שחולצו מתוך הנאום של ז'בוטינסקי שהוזכר למעלה:

1. היהודים נגועים בהלך רוח גלותי ואינם מסוגלים להגן על עצמם.
2. מטרתה של תנועת בית"ר היא ליצור יהודי חדש, לוחם, וגאה ביהדותו.

3. היהודי החדש יוכל להילחם בכוחו שלו נגד שונאיו בעולם.
 4. היהודי החדש יוכל ברבות הימים להקים מולדת משלו.
- זהו השלד של גוף הנאום.

חלוקה אסטרטגית של הנקודות המרכזיות

מרגע שניסחתם לעצמכם את הנקודות המרכזיות, עליכם להחליט באיזה אופן להציג אותן בנאום. הדבר חשוב במיוחד משום שישפיע על בהירות הרעיונות שלכם כמו גם על כוח השכנוע שלהם.

חלוקה אסטרטגית אפקטיבית חייבת להתחשב בשלושה דברים: הנושא, מטרת הנאום והקהל. בעת הכנת הנאום מחליט הנואם מהי התבנית העדיפה בעיניו כדי לשכנע את הקהל. תבנית זו קובעת את הקשר הנביעתי המדויק בין טענתו של הנואם ודרכי השכנוע שלו. להלן יוצגו ארבעה סוגי חלוקה בסיסיים ונפוצים. יודגש שברוב הנאומים נמצא תמהיל של סוגי חלוקה שונים, ואף על פי כן ניכרת התבנית הספציפית שבה בחר הנואם בעת בניית הנאום.

חלוקה כרונולוגית

בנאומים שמאורגנים כרונולוגית, הנקודות המרכזיות מוצגות על פי תבנית של זמן. למשל, נאום כזה עשוי להציג רצף של אירועים על פי זמן התרחשותם. נוהגים להשתמש בחלוקה כרונולוגית בנאומים שמסבירים תהליך, או בנאומים שמסבירים את השתלשלות העניינים שהביאה להתרחשות אירוע מסוים. למשל, בנאום שנשא מנחם בגין ב-1948 בתחנת הרדיו של האצ"ל, הוא ניסה להסביר את האירועים שהובילו לפרשת אלטלנה.³

3 לנאום המלא: <http://db.begincenter.org.il> נדלה ב-21.6.2018. ניתן לקרוא את הנאום עם ניתוח שלו גם בקובץ הנאומים נאום לכל עת, בעריכת תמר ברוש, 1993.

מכיוון שהאירוע היה טראומתי והסתיים בכך שיהודים ירו על יהודים בזמן מלחמת העצמאות, ניסה בגין בנאומו להטיל את האשמה על הממשלה. באופן טבעי, הנקודות המרכזיות בנאום מתייחסות לרצף הכרונולוגי של האירועים: בגין פותח בתיאור ההכנות להעמסת הספינה, עובר לתיאור הגעתה של הספינה לחוף כפר ויתקין, ומסיים בתיאור האירועים הדרמטיים והטראגיים מול חוף תל-אביב. כפי שתוכנית הנאום מראה, חלוקה כרונולוגית שימושית במיוחד בנאומים אינפורמטיביים, אף שבמקרה הזה אין ספק בכך שבגין רצה גם לשכנע את מאזיניו בצדקת גרסתם של אנשי האצ"ל.

דוגמה נוספת לנאום בעל מבנה כרונולוגי היא נאום שנשא בן גוריון בישיבת הכנסת ב-2 באפריל 1957 על פינוי רצועת עזה ושארם א-שייח'.⁴ הרקע לנאום: כתוצאה מהידרדרות היחסים בין ישראל ומצריים יצאה ישראל למבצע "קדש" ב-29 באוקטובר 1956. בתוך 100 שעות השתלט צה"ל על כל חצי האי סיני והגיע לחופי תעלת סואץ. בתחילה עוררו הניצחונות התלהבות גדולה, אבל בעקבות לחץ בינלאומי כבד נאלצה ישראל לסגת מסיני. בן גוריון הותקף בחריפות בכנסת ובאמצעי התקשורת על כניעתו ללחץ הבינלאומי. בנאומו בכנסת הציג בן גוריון באופן כרונולוגי את השתלשלות האירועים, שלב אחר שלב, החל מההשתלטות על השטחים, דרך תגובת האו"ם ומדינות אחרות, ועד הסיום הידוע - נסיגתה של ישראל. בכל שלב הוא נימק ופירט את השיקולים שהובילו לקבלת ההחלטה באותו זמן.

4 חלקים מהנאום מופיעים בספר "אנו מכריזים בזאת" - 60 נאומים נבחרים בתולדות ישראל, בעריכת אניטה שפירא, 2008.

חלוקה סיבתית

בנאומים הבנויים בצורה סיבתית מאורגנות הנקודות המרכזיות על פי תבנית של סיבה ותוצאה. לנאום כזה יש תמיד שני צירים. האחד עוסק בסיבות לאירוע או למצב מסוים, והשני עוסק בתוצאות. ההחלטה אם להציג קודם את הסיבה ואחר כך את התוצאה או להיפך נתונה לשיקול הנואם.

נניח שהמטרה הספציפית שלכם היא "לשכנע את הקהל שלי שהשימוש הרווח בריטלין לטיפול בהפרעת קשב (ADHD) הוא בעיה חמורה". במקרה כזה תתחילו מן הסתם בסיבות לשימוש בריטלין ואחר כך תעברו לתוצאות השימוש:

מטרה ספציפית: לשכנע את הקהל שלי שהשימוש הרווח בריטלין לטיפול בהפרעת קשב (ADHD) הוא בעיה חמורה.

רעיון מרכזי: השימוש בריטלין נפוץ בקרב ילדים המאובחנים כסובלים מהפרעות קשב אך גורם לכמה תופעות לוואי חמורות וראוי לבדוק מחדש את כדאיותו.

נקודות מרכזיות:

1. התרופה ריטלין נפוצה בקרב ילדים המאובחנים כסובלים מהפרעות קשב.

2. נמצא קשר בין שימוש בריטלין לבין כמה תופעות לוואי קשות, כולל פגיעה בכבד, מחלות לב, דיכאון, עיכוב גדילה, וסינדרום טורט.

דוגמה לנאום מפורסם המתבסס על חלוקה סיבתית היא **ההספד של משה דיין על רועי רוטברג בנחל עוז, 30 באפריל 1956**⁵.

אתמול עם בוקר נרצח רועי! השקט של בוקר האביב סנוורו, ולא ראה את האורכים לנפשו על קו התלם.

אל נא נטיח היום האשמות על רוצחים. מה לנו כי נטען על שנאתם

5 https://he.wikisource.org/wiki/משה_דיין_על_רועי_רוטברג_בנחל_עוז / נאום נחל עוז (משה דיין) נדלה ב-17.5.2018.

הגדולה עלינו? שמונה שנים הינם יושבים במחנות הפליטים אשר בעזה, ולמול עיניהם אנו הופכים לנו לנחלה את האדמה והכפרים בהם ישבו הם ואבותיהם. לא מהערכים אשר בעזה, כי אם מעצמנו נבקש את דמו של רועי. איך עצמנו עינינו מלהסתכל נכוחה בגורלנו, מלראות את יעוד דורנו במלוא אכזריותו? הנשכח מאתנו כי קבוצת נערים זו היושבת בנחל עוז נושאת על כתפיה את שערי עזה הכבדים? שערים אשר מעברם מצטופפים מאות אלפי עינים וידיים המתפללות לחולשתנו כי תבוא, בכדי שיוכלו לקורענו לגזרים - השכחנו זאת? הן אנו יודעים כי על מנת שתגוע התקווה להשמידנו חייבים אנו להיות בוקר וערב מזויינים וערוכים. דור התנחלות אנו, ובלי כובע הפלדה ולוע התותח לא נוכל לטעת עץ ולבנות בית. לילדינו לא יהיו חיים אם לא נחפור מקלטים, ובלי גדר תיל ומקלע לא נוכל לסלול דרך ולקדוח מים. מיליוני היהודים, אשר הושמדו באין להם ארץ, צופים אלינו מאפר ההיסטוריה הישראלית ומצווים עלינו להתנחל ולקומם ארץ לעמנו. אך מעבר לתלם הגבול גואה ים של שנאה, ומאווי נקם המצפה ליום בו תקהה השלוח את דריכותנו, ליום בו נאזין לשגרירי הצביעות המתנכלת, הקוראים לנו להניח את נשקנו. אלינו ורק אלינו זועקים דמי רועי וגופו השסוע. על שאלף נדרנו כי דמנו לא יוגר לשוא ואתמול שוב נפתינו, האזנו והאמנו. את חשבוננו עם עצמנו נעשה היום. אל נירתע מלראות את המשטמה המלווה וממלאת חיי מאות אלפי ערבים, היושבים מסביב ומצפים לרגע בו תוכל ידם להשיג את דמנו. אל נסב את עינינו פן תחלש ידנו. זו גזירת דורנו: להיות נכונים וחמושים, חזקים ונוקשים, אף כי תישמט מאגרופנו החרב – וייכרתו חיינו.

רועי רוטברג, הנער הבלונדיני הצנום, אשר הלך מתל אביב לבנות ביתו בשערי עזה, להיות חומה לנו; רועי – האור שבליבו עיוור את עיניו, ולא ראה את ברק המאכלת. הערגה לשלום החרישה את אזוניו, ולא שמע את קול הרצח האורב. כבדו שערי עזה מכתפיו ויכלו לו.

סוג הנאום: הספד (טקסי)

מטרה: להספיד את רועי רוטברג בפני חברי נחל עוז. אבל בו בזמן, דיין מעוניין לשכנע את חברי הממשלה בירושלים בראשות משה שרת שלא לנקוט עמדה פייסנית כלפי ההתקפות של אלה שכוננו באותן שנים "מסתננים".

רעיון מרכזי: להספיד את רועי רוטברג ולקשור את רציחתו לנסיבות הפסיכולוגיות שהובילו לרצח בידי הערבים, ולגורלם ההיסטורי של היהודים בארץ.

נקודות מרכזיות:

הסיבות לכך שרק בכוח צבאי ניתן להבהיר לערבים שאפסה תקוותם לסלק את היהודים מארץ ישראל:

1. תיאור הנסיבות שהובילו לרצח החייל:
 - שנאת הערבים שגורשו מאדמתם.
 - שגשוג היהודים מול עיני הערבים.
2. תמימותנו וההתעלמות מהנסיבות הללו הובילו לרצח.
3. מסקנה: גורלנו להיות לוחמים חזקים ונחושים. בקריאת הנאום, שימו לב לפתיחה ולסיום הנקיים ממסר פוליטי ומתייחסים רק לחייל שנפל.

חלוקת בעיה-פתרון

בנאומים המאורגנים במבנה של בעיה-פתרון, הנקודות המרכזיות נחלקות לשניים. החלק הראשון מצביע על קיומה של בעיה. החלק השני מציג פתרון אפשרי לבעיה.

נדגים זאת בנאומו של זאב ז'בוטינסקי שהובא קודם לכן, שבו מאורגנות הנקודות המרכזיות במבנה של בעיה ופתרון.

נקודות מרכזיות:

הבעיה:

היהודים נגועים בהלך רוח גלותי - ואינם מסוגלים להגן על עצמם.
הפתרון:

1. תנועת בית"ר תיצור יהודי חדש, לוחם, וגאה ביהדותו.

2. היהודי החדש יוכל להילחם בכוחו שלו נגד שונאיו בעולם.

היהודי החדש יוכל ברבות הימים להקים מולדת משלו.

נבחן עתה דוגמה מפורסמת נוספת: **יצחק רבין נושא דברים בטקס**

סיום מחזור של בית הספר לפיקוד ומטה, ב- 27 באוגוסט 1992⁶

[...] בוגרי פו"מ, אתם מסיימים היום את לימודיכם במכללה לפיקוד ומטה. מחר אתם מתפזרים לתפקידיכם השונים ביחידות צה"ל. תחת פיקודיכם יהיו עשרות, ומאות, ואולי גם אלפי חיילים וחיילות. איזו בשורה תביאו אתכם מכאן בשבוע הבא לתפקידיכם החדשים? ליחידותיכם? מה תאמרו שם לחיילים? לחיילות? מה תלמדו אותם? מה הם ילמדו מכם? למדינת ישראל אין אוצרות טבע, אין מכרות פחם ואין נפט. אוצר הטבע הרציני ביותר שלנו הוא הילדים שלנו. חלק מכם כבר הורים לילדים, ואחרים עוד יהיו. רבים מכם היושבים כאן יודעים כמה שמחה וכמה דאגה יש בגידול ילדים – וכמה זה קשה. אנחנו מלווים אותם מהרגע הראשון בחרדה – לטיפת חלב, לגנון, לגן הילדים, לבית הספר, לתיכון, לעבודה. אנחנו עוברים איתם את מחלת הילדים הראשונה, את החיוך הראשון, את השן הראשונה, את היום הראשון בגן, בבית הספר, והם גדלים לנגד עינינו. בארצות חוץ, מעבר לים, נוהגים לציין את הכניסה לבגרות בנשף גדול, בחגיגת ענק, בשמלות מפוארות, בהתרגשות רבה, בריקוד ראשון. טקס ההתבגרות של הנער והנערה הישראלים הוא ליד האוטובוס

6 הנאום מתוך ויקיטקסט. נדלה ב-17.5.2018 (ראו הפניה מלאה בביבליוגרפיה)

הנוסע מלשכת הגיוס אל בסיס הקליטה והמיון. הוא דמעות האם, הוא התרגשות האב, והאוטובוס המתרחק. עוד לא נולדה האם, לא קיים האב, שגיוס בנם ובתם לצה"ל לא יוצר בלבם ולו גם שמץ של דאגה מפני הבלתי-נודע. כל שנה מתגייסים אלפי בני נוער לצה"ל. בוקר אחד הם עוברים מרשות ההורים שגידלו אותם, מהבית שבו צמחו, אלינו, אל הצבא. אתם מקבלים אותם לידיכם. מרגע שהגיעו לבקו"ם אנו אחראים לכל מחסורם. בכם המפקדים תלוי הרבה מאוד איך יעוצב שירותם בצה"ל בשלוש השנים הבאות, מה יהיה יחסם לצבא, למדינה, לבית שבו נולדו – ושבו אנו רוצים שימשיכו לחיות. אתם יכולים לגרום להם להיות גאים בשירותם הצבאי – או להיפך. אתם עשויים, או עלולים, להשפיע על מהלך חייהם, אולי לתמיד, ובידיכם, הרבה מאוד בידיכם, תלוי אם יחזרו הביתה בשלום. אתם אחראים לחייהם.

לאחת הבעיות הכואבות שלנו יש שם, שם פרטי ושם משפחה – זהו צירוף שתי המילים "יהיה בסדר". צירוף המילים האלה, שרבים מאיתנו שומעים בחיי היום-יום של מדינת ישראל, הוא בלתי-נסבל. מאחורי שתי המילים האלה חבוי בדרך כלל כל מה שלא "בסדר": יהירות ותחושת ביטחון עצמי מופרז, כוח ושררה, שאין להם מקום. ה"יהיה בסדר" מלווה אותנו כבר זמן רב, שנים, והוא סממן לאווירה הגובלת בחוסר אחריות ברבים מתחומי חיינו. ה"יהיה בסדר", אותה טפיחת כתף חברה'מנית, אותה קריצת עין, אותו "סמוך עלי", הוא סממן לחוסר סדר ומשמעת, למקצועיות שאיננה, לבטלנות שישנה. אווירת ה"חפיף" היא, לצערי הרב, נחלת ציבורים רבים בישראל, לאו דווקא בצה"ל. היא אוכלת בנו בכל פה. ואנחנו כבר למדנו בדרך הקשה והכואבת ש"יהיה בסדר" פירושו שהרבה מאוד לא "בסדר". השירות בצה"ל לקראת שנות האלפיים תובע מן המשרתים בו, מכם, מאותה חבורה שאתם שייכים אליה, שורה ארוכה-ארוכה של תכונות וכישורים אשר מייחדת אתכם מקבוצות רבות אחרות

באוכלוסיה. היא הופכת אתכם לקבוצת איכות שמדינה שלמה ודואגת יכולה להשעין את ראשה על כתפיה, ולדעת שבטחונה נמצא בידיים הטובות ביותר.

מה אני רואה לעצמי זכות וחובה לתבוע מכם? בראש ובראשונה – אחריות. נותנים בידיכם גורל חיי אנשים אחרים. נותנים בידיכם מסגרות ארגוניות גדולות ביותר, שאנשים בעלי ניסיון של עשרות שנים לא זוכים להיות אחראים לדומות להן. נותנים לאחריותכם ציוד לחימה ששווה עשרות מיליונים, מאות מיליונים. ואנחנו, שנותנים בידיכם את הסמכות והאחריות לחיי אנשים, לחיי הבנים והבנות שלנו, שמים בכם את מבטחנו, אחרי שהוכחתם יכולת וצברתם ניסיון. האחריות שלכם היא מוחלטת. אין לכם אל מי להביט מאחוריכם. האחריות נעצרת אצלכם. אין כבדה וחשובה יותר מאחריותכם לחיי האחרים. רובם המכריע של בני הנוער מגיעים אלינו בהתלהבות, ועם זאת, בלתי אפשרי, כמעט בלתי אנושי, שלא יהיה משבר כלשהו במעבר מהבית החם, המלטף, אל הטירונות הקשה ואוהל הסיירים בחורף. ברגעי המשבר הללו אחריותכם כפולה ומכופלת. צבא הולך למלחמות וחוזר מהן פגוע ושכול. במלחמות נופלים קורבנות, חובתנו לעשות הכול כדי לחסוך את המלחמות. אבל לפעמים אין ברירה. נפל בגורלי לבקר בבתי משפחות שכולות רבות בישראל, ואני אומר לכם במלוא האחריות, שאין דומה ביקור תנחומים אצל משפחה ששכלה את בנה במלחמה לביקור אצל משפחה שבנה איבד את חייו רק משום שחברו פלט כדור, רק משום שמפקדו נתן פקודה לא מקצועית ולא נכונה, רק משום שחבריו שיחקו בחומרי נפץ, או ברשת על מסלול המראה. אין ניחומים למשפחה שבנה נפל במלחמה, אבל בני המשפחה יודעים אז שבמותו הציל את חייו. מה תאמרו לאם שבנה נהרג רק משום שאחד החיילים לא פעל לפי ההוראות והפקודות? שמישהו פלט כדור? נסע במהירות מופרזת? איך נישיר מבט לעיניו של אב, שבנו נהרג בגלל שמישהו חשב ואמר

”סמוך עלי” או ”היה בסדר”, ושום דבר לא היה בסדר? בשנים האחרונות, בעיקר בשנתיים האחרונות, חלה ירידה משמעותית במספר התאונות והנפגעים בצה”ל, אבל את המשפחות לא מעניינת הסטטיסטיקה. מי ששכל את ילדו, שום מספר ושום אחוז אינם מעניינים את ביתו שנחרב. לא התרגלנו ולא נתרגל להרוגים בתאונות בצה”ל, וכל קורבן שכזה מחולל מצב רוח קשה בציבורים רחבים. אני יודע שבתנאים שבהם פועל צה”ל עלולות לקרות גם תאונות. אני יודע שצה”ל עושה כל מאמץ למנוע תאונות ונפגעים. רק מי ששירת כמוני, בשנות החמישים והשישים, יודע להעריך עד כמה השיפור גדול. אני ער למעשים הגדולים למניעת תאונות בצה”ל ואומר לכם: אין די בכך. אל תאמרו: אי-אפשר היה למנוע. אל תאמרו: זו הייתה גזירת גורל. אין זה כך. הרבה מאוד, כמעט הכול, תלוי בכם. אליכם התכוון ראש-הממשלה הראשון, דוד בן-גוריון, כאשר אמר: ”תדע כל אם עברייה שמסרה את גורל בנה לידי המפקדים הראויים לכך”. אתם הראויים. אתם האחראים.

אנחנו תובעים מכם מקצועיות. מפקד, בכל דרגה, חייב להיות בעל המקצוע הטוב ביותר ביחידתו. אין פשרות בעניין הזה. מפקד שאיננו מקצועי דיו מאבד את סמכותו מהרגע הראשון. חייליו מבחינים בכל מיד, ואפילו אם אינם אומרים לו, הם לא ילכו אחריו לשום מקום. להיות חייל מקצועי לקראת שנות האלפיים פירושו, מבחינתכם, ללמוד ללא הרף, להתעדכן, לדעת הכל, להטמיע את החומר, להתאמן, לתרגל, לא להרפות. אנחנו תובעים מכם יוזמה ותושייה. מפקד בצה”ל אינו יכול לחכות שאחרים יעשו עבורו את המלאכה, שאחרים יבואו עם הרעיונות הנכונים. מפקד בצה”ל חייב להתסיס את מוחו ללא הרף, לחפש פתרונות, להציע רעיונות, לפעול ולהפעיל כדי להיות ראשון – ואם אפשר גם מקורי – בכל תחום פעילות. בשנות האלפיים חייב צה”ל במפקדים וקציני מטה שמוחם פורה. אני מכיר אתכם ושכמותכם: אתם כאלה. אנחנו תובעים מכם

שכל ישר. צה"ל בנוי על פקודות ונהלים. אי-אפשר אחרת. אבל גם במסגרת הפקודות והנהלים יש מקום להפעיל את השכל הישר לנוכח הנסיבות המשתנות. מפקד טוב הוא זה שרואה את הדברים נכוחה, מנתח את המצב בצורה הנכונה ביותר ומוצא את הפיתרון הטוב והפשוט ביותר. אנחנו תובעים בכם להיות בני אדם. קל מאוד להשתכר משררה וכוח. הבנים והבנות שלנו, החיילים שלכם, הם כחומר ביד היוצר – ואתם היוצרים. חובתכם כמפקדים למצות את המקסימום מחייליכם, לאמן ולתרגל אותם כדי שיהיו החיילים הטובים ביותר, להוציא מהם ליטרים של זיעה ואף לא טיפה אחת של דם, אבל גם לדאוג לכסות אותם בלילה, להמתין להם אחרי מסע מפרך עם הסנדוויצ'ים והשתייה, להיות איתם ברגעים הקשים, להיות אב וחבר כשצריך. אנו תובעים מכם דיווח אמת. אין תחליף לדיווח אמת – ובזמן, כדי להגיב ולפעול נכון. חובתו הראשונה של כל מפקד בכל עת היא לדווח אמת, גם אם היא מרה, בין שהיא לטובתו ובין שהיא לא לטובתו. דיווח שאינו אמת גורר אחריו החלטות שגויות שסופן קשה, עד כדי סיכון המשימה והחיים. אנחנו תובעים מכם דוגמא אישית, משמעת, וגאווה, ומוטיבציה. ויש לכם מכל זה, והגעתם לכאן עם כל אלה.

בוגרים, משפחות, אורחים, בפרוס תקופת החגים, לקראת השנה החדשה, אני מאחל לכולכם מכל הלב שנה טובה – שנישען עליכם בהחלטותינו, שתדעו מלאכתכם ותעשו אותה היטב. שנה טובה.

סוג הנאום: טקסי

מטרה ספציפית: להדגיש בפני בוגרי פו"מ את גודל האחריות המוטלת על כתפיהם ולהצביע על הדרישות מהם כמפקדים.

רעיון מרכזי: על כתפי בוגרי פו"מ מוטלת אחריות גדולה ועליהם לעמוד בדרישות שהתפקיד מציב בפניהם.

נקודות מרכזיות:

1. אוצר הטבע של מדינת ישראל הוא בניה.
2. טקס הבגרות הישראלי הוא שירות גיוס לצבא.
3. אתם אחראים לחיי החיילים הנתונים תחת פיקודכם.
4. הבעיה: תרבות "יהיה בסדר".
5. פתרון:
 - א. אחריות על חיי אדם ועל רכוש.
 - ב. מקצועיות.
 - ג. יוזמה ותושייה.
 - ד. שכל ישר.
 - ה. להיות בני אדם.
 - ו. דיווח אמת.
 - ז. דוגמה אישית.

חלוקה נושאת

בנאומים המחולקים על פי חלוקה נושאת הנקודות המרכזיות מאורגנות על פי תתי-נושאים המייצרים רצף הגיוני. תתי-הנושאים אינם מאורגנים על פי חלוקה כרונולוגית, סיבתית או של בעיה-פתרון, אלא כל אחד מהם הוא חלק מתוך השלם, וביחד הם מציגים טיעון מקיף.

מטרה ספציפית: לשכנע את הקהל שלי שארה"ב צריכה להמשיך בתוכנית החלל שלה.

רעיון מרכזי: ארה"ב צריכה להמשיך בתוכנית החלל שלה כי זו תפתח בפניה סיכוי להשיג משאבים טבעיים חדשים. בנוסף לכך התוכנית תעמיק את הידע המדעי, ותאפשר חיפוש רחב יותר אחר חיים מחוץ לכדור הארץ.

נקודות מרכזיות:

1. תוכנית החלל תהיה פתח להשגת משאבים טבעיים חיוניים שהולכים ואוזלים על כדור הארץ.
 2. תוכנית החלל תפתח את המחקר המדעי ותיטיב עם החיים בעולם.
 3. תוכנית החלל תרחיב את החיפוש אחר חיים מחוץ לכדור הארץ.
- קראו שוב את נאומו של מאיר שלו שהובא לעיל - דברים שנשא בכנס הפלמ"ח, 8 בספטמבר 2004. כפי שתוכלו להיווכח, הנקודות המרכזיות בנאום מאורגנות על פי חלוקה נושאית.

נקודות מרכזיות:

1. הבעת תודה:
 - א. תודה אישית: שהבאתם אותי לעולם.
 - ב. תודה של בני דורי: שהבאת את המדינה לעולם.
 - ג. תודה על הערכים ונורמות ההתנהגות שהנחתם.
 - ד. תודה על הספרות שכתבתם ושנכתבה עליכם.
 - ה. תודה על התרבות שהשאתם.
 - ו. תודה על מיפוי המדינה ואהבתה.
 2. התנצלות:
 - א. שלא הלכנו בדרככם.
 - ב. שלא שמרנו על הנורמות והערכים שיצרתם.
 - ג. על יחסה של הממשלה אליכם.
- חלוקה נושאית מתאימה לכל סוג של נאום ולכן היא שיטת החלוקה הנפוצה ביותר בארגון הנאום.

פתיחת הנאום

כמו כל יצירה מוזיקלית או סרט קולנועי, נאומים זקוקים גם הם לפתיחה ולסיום. פתיחה או מבוא מכינים את המאזינים למה שיבוא בהמשך. לרושם הראשון יש חשיבות גדולה. פתיחה גרועה עלולה להסיח את דעתם של המאזינים ולגרום לניכור בינם ובין הנואם. פתיחה ברגל ימין חשובה גם לחיזוק ביטחונו העצמי של הנואם. נואם המבחין בעניין הולך וגובר של המאזינים זוכה לחוויה מעודדת מאוד. החלק הקשה ביותר בדיבור בפני קהל הוא הפתיחה. אם עברתם את השלבים הפותחים של הנאום שלכם בלי למעוד, רבים הסיכויים שיתר הנאום יזרום בצורה חלקה.

ברוב הנאומים צריך הנואם להשיג בפתיחה ארבעה יעדים:

1. ללכוד את תשומת הלב של הקהל ולעורר בו עניין.
 2. להציג את נושא הנאום שלו.
 3. לרכוש את אמון הקהל ולגרום לו לרצות לשמוע את ההמשך.
 4. להסביר את מבנה הנאום ועיקריו.
- נבחן עתה כל אחד מהיעדים בפירוט.

תשומת לב ועניין

גם נואם מפורסם המציג נושא בעל חשיבות רבה עלול לאבד במהירות את הקהל אם לא יעורר עניין וימשוך תשומת לב כבר בפתיחת הנאום. ניתן להשיג מטרה זו במספר שיטות. שימוש בשיטה אחת או שילוב בין מספר שיטות עשוי לעזור לנואם ללכוד את תשומת ליבו של הקהל. להלן השיטות הנפוצות ביותר:

הבלטת הרלוונטיות של נושא הנאום עבור קהל

אנשים נוטים למקד תשומת לב בדברים שמשפיעים עליהם באופן ישיר.

אם הנואם יראה שנושא הנאום רלוונטי לחיי המאזינים, סביר להניח שהם יתעניינו בו. נביא לדוגמה את הפתיחה לנאומו של ז'בוטינסקי:

אחרי המלחמה האחרונה קרה באחת האוניברסיטאות שבמזרח אירופה מאורע כזה: קבוצת סטודנטים נוצרים חטפו סטודנטית יהודית וזרקו אותה מאיש לאיש ככדור. כששמעתי על כך חיכיתי במשך חודש תמים לידיעות על אותה אוניברסיטה – כי היו בה גם הרבה סטודנטים, גברים. חיכיתי לידיעות על גולגולות שנתרצצו. אבל לא היו שום גולגולות רצוצות. זאת הייתה דוגמא בולטת להלך-רוח גלותי, שבגללו רוצים אנו ליצור הלך-רוח יהודי חדש – כמעט מוכן אני לומר: גזע פסיכולוגי חדש של יהודים, גזע שאופיו יהיה מיוסד על גאון. ...

האם הצליח ז'בוטינסקי לרתק את תשומת לב הקהל אל נושא הנאום כבר בפתיחה? אין ספק שהסיפור על הסטודנטית שעברה מיד ליד מזעזע ורלוונטי לקהל של חברי תנועת בית"ר, שמודעים היטב לרדיפת היהודים ברחבי העולם.

הסברת חשיבות נושא הנאום

בהנחה שהנואם חושב שהנאום שלו חשוב, מוטל עליו להסביר לקהל שלו מדוע גם הם צריכים לחשוב כך. את נאומו של מנחם בגין על פרשת אלטלנה שהזכרנו קודם הוא פתח בדברים: "אני בא לספר לכם הערב על אחת הפרשות האימות ביותר שאירעו בתולדות עמנו ואולי גם בתולדות העמים האחרים על תבל. ..." בגין מגזים בתיאור חומרת האירוע על מנת ללכוד את תשומת ליבו של הקהל.

זעזוע הקהל

דרך בטוחה אחת לעורר עניין במהירות היא לזעזע את המאזינים באמצעות הצהרה מטלטלת או מסקרנת. זו הייתה השיטה שנקט בה

ז'בוטינסקי, שבחר לפתוח בסיפור מזעזע. הטכניקה הזו יעילה ופשוטה מאוד לשימוש, אבל נואם טוב לא יסתפק בהצהרה מטלטלת אלא יקשור אותה למטרת הנאום הספציפית, כדי שההשפעה שלה תהיה גדולה באמת. משום שאם הנואם בוחר פתיחה חזקה רק כדי לזעזע ואחר כך עובר לדבר על משהו אחר, הקהל שלו יהיה מבולבל וסביר שגם יכעס.

הנה דוגמה להקדמה שאחריה הקהל נשאר מרותק:

חשבו לרגע על שלוש הנשים הקרובות לכם ביותר. מי עולה בראשכם? אימכם? אחותכם? החברה שלכם? החברה הכי טובה? עכשיו נסו לנחש מי מהן תוטרד מינית במשך חייה. זו לא מחשבה נעימה אבל על פי נתוני משרד המשפטים אחת מכל שלוש נשים תוטרד בשלב כלשהו של חייה.

שימו לב לעלייה ההדרגתית בעוצמת המילים שבחר הדובר עד שהגיע לנקודת השיא, "עכשיו נסו לנחש מי מהן תוטרד מינית במשך חייה." המשפט הזה מזעזע את הקהל - במיוחד את הגברים - והופך את הסוגיה לאישית עבור הקהל. אילו היה הדובר אומר "תקיפה מינית נגד נשים היא בעיה חמורה." הרושם על הקהל היה קטן בהרבה.

לעורר את סקרנותו של הקהל

אנשים הם סקרנים מטבעם. דרך אחת לגרום להם להתעניין בנאום היא על ידי רצף משפטים שבהדרגה מעורר בהם סקרנות על נושא הנאום.

לפנות אל הקהל בשאלה

דרך נוספת למקד את הקהל בנאום היא לשאול אותו שאלה רטורית. לפעמים שאלה אחת מספיקה:

- "איך הייתם מגיבים אם מישהו יקר לכם היה קרבן פעולת טרור?"

- "מה הייתם חושבים אם הייתם הולכים לרופאה כי אתם חולים והיא הייתה אומרת לכם לצפות בסימפסונים כחלק מהטיפול?"

במקרה של שאלה רטורית צריך הנואם להיזהר מהצגת שאלה שתזכה למענה ענייני, ותשיג את המטרה ההפוכה. למשל, בנאום בפני עובדי צריך מנהל להיזהר מלשאול "אתם עובדים רק למען המשכורת?" התשובה עלולה בהחלט להיות "כן!" גורף, ולהשיג מטרה הפוכה מזו שאליה התכוון הנואם.

במקרים אחרים אפשר להציג סדרת שאלות, כשכל אחת מהן מושכת את הקהל עמוק יותר אל תוך הנואם.

לדוגמה: יצחק רבין מדבר בטקס סיום מחזור של בית הספר לפיקוד

ומטה, 27 באוגוסט 1992:

בוגרי פו"מ, אתם מסיימים היום את לימודיכם במכללה לפיקוד ומטה. מחר אתם מתפזרים לתפקידיכם השונים ביחידות צה"ל. תחת פיקודיכם יהיו עשרות ומאות ואולי גם אלפי חיילים וחיילות. איזו בשורה תביאו איתכם מכאן בשבוע הבא לתפקידיכם החדשים? ליחידותיכם? מה תאמרו שם לחיילים? לחיילות? מה תלמדו אותם? מה הם ילמדו מכם?

בדומה לפתיחת הנואם בגרימת זעזוע לקהל, פתיחה בשאלה עובדת בצורה הטובה ביותר אם השאלה משמעותית עבור הקהל, ואם היא רלוונטית לתוכן הנואם. השיטה הזו עובדת טוב יותר אם הנואם עוצר לרגע לאחר כל שאלה. כך הוא מוסיף נופך דרמטי ומאפשר לשאלה להדהד ולהתקבל. הקהל יענה לרוב בראשו ולא בקול.

לספר סיפור

כולנו אוהבים לשמוע סיפורים, במיוחד אם הם פרובוקטיביים, משעשעים, דרמטיים או מרגשים. כדי שסיפור ישיג את האפקט הרצוי בפתיחה עליו להיות רלוונטי לרעיון המרכזי של הנואם. שימוש יעיל בסיפור הוא אולי השיטה האפקטיבית ביותר להתחיל נאום. שימו לב לפתיחה הבאה בנאום שעסק ביתרונות ובחסרונות של מערכת הביטוח לאומי:

שושנה רפאלי היא אישה בת 70 שמתקיימת מהכנסה של 2500 שקל בחודש. אין לה חסכונות, אין לה השקעות ואין לה ביטוח פרטי, למרות שהיא עבדה עד גיל 62. ביטוח לאומי מספק לה את רוב הכנסתה. מצבה אינו חריג. למעלה משני שלישי מהגמלאים מקבלים את הכנסתם מביטוח לאומי. אבל אפילו בעזרת הכנסה זו שושנה מתקשה להסתדר. היא לא יכולה לקנות מתנות לנכדיה, והיא חושבת לנתק את הכבלים, למרות שזו צורת הביטוח היחידה שלה. סיפורה של שושנה, שדווח בעיתון "ידיעות אחרונות" מראה את חשיבותה של רשת ביטחון חברתית עבור גמלאים רבים, ומצד שני מעיד על מגבלותיה של המערכת הקיימת.

כמו פתיחות טובות אחרות, הפתיחה הזו משיגה שני יעדים בו-זמנית. היא מעוררת עניין בקהל וגורמת למאזינים לחוש מעורבות רגשית בתוכן הנאום.

סיפור מסוג אחר מופיע בנאומו של מאיר שלו:

אפתח בווידוי: לא הייתי בפלמ"ח. הם לא קיבלו מתנדבים במשקל שלושה קילו ומאתיים גרם. אמשיך בווידוי נוסף, חמור עוד יותר: אבי היה חבר אצ"ל ואחיו, ייבדל לחיים ארוכים, היה חבר לח"י. אבל היה להם בן דוד ושמו יוסף טבנקין, שפיקד על חטיבת "הראל", וגם הדוד מיכה והדודה צפרירה לחמו בפלמ"ח. בכלל הוויכוחים המשפחתיים – והיו ויכוחים משפחתיים – אני הייתי בצד שלהם. כשהייתי בן תשע אפילו הצעתי להם לחדש את "הסזון", אבל אימא שלי לא הסכימה. היא הבינה מיד שלא מדובר בפוליטיקה אלא בתופעה אדיפאלית מסוג חדש.

המיוחד בסיפור שהוא מבוסס על חוויות אישיות של שלו מילדותו. ושימו לב שהסיפור גם מסופר בבדיחות ואמור לעורר חיוכים אצל המאזינים. שימוש בהומור הוא דרך מצוינת להשיג תשומת לב. הפתיחה הזו גם רלוונטית למאזינים שיכולים אולי לזהות את עצמם בסיטואציה דומה לזאת שמתאר מאיר שלו.

השיטות שהוצגו לעיל הן הנפוצות ביותר להשגת המטרות של פתיחת הנאום. שיטות נוספות עשויות לכלול התייחסות לאירוע שלשמו התכנסו המאזינים, שימוש בציוד אור-קולי, הבאת ציטוט ידוע והתייחסות לדברים שאמר נואם קודם.

הצגת נושא הנאום

בעודו מנסה ללכוד את תשומת ליבו של הקהל צריך הנואם גם להבהיר מהו נושא הנאום שלו. האם מאיר שלו עושה זאת? כן. מיד לאחר קטע הפתיחה שהובא לעיל הוא אומר מה נהוג לעשות בנאומים כאלה ומה הוא עומד לעשות.

בכנסים מהסוג הזה נהוג להלל ולשבח ולקשור כתרים של הוקרה. אבל ככל שהדברים נוגעים לדברי שבח לפלמ"ח – הפלמ"חניקים מעולם לא נזקקו לעזרה. הם עושים זאת יפה מאיתנו, כמאמר המשורר. על כן אסתפק בדברי תודה.

רכישת אמון הקהל ואהדתו

מלבד משיכת תשומת לב וחשיפת נושא הנאום, צריכה הפתיחה לסייע לנואם לרכוש את אמון הקהל ואהדתו. אמון משמעו שהקהל תופס את הנואם ככשיר ומוסמך לדבר על הנושא שהוא מציג, ובמיוחד שהקהל מרגיש שדברי הנואם יהיו אמינים. אם השחקן בראד פיט, למשל, היה נושא בפני קהל נאום שנושאו פיזיקה גרעינית היה עליו להתאמץ מאוד כדי לשכנע את הקהל ולהוכיח לו שהוא מתאים לנאום בנושא.

יצירת אהדה בקרב הקהל היא בעיה אחרת. אהדה נובעת מכך שהקהל מאמין שכוונת הנואם להיטיב עמו ולא רק לקדם את מטרותיו האישיות. בקרב נואמים מקצועיים שביססו לעצמם שם ומוניטין ועשויים להיות מזוהים עם השקפה ספציפית, רכישת אהדה היא הכרחית. נואמים כאלה עלולים לעורר התנגדות בקהל עוד לפני שפצו את פיהם, ולכן

עליהם לנסות לנטרל את ההתנגדות כבר בתחילת הנאום.

הצגת גוף הנאום

רוב המאזינים, גם המנוסים שבהם, זקוקים לעזרה על מנת לקלוט במוחם את רעיונות הדובר כסדרם. נזכור שמילים מדוברות נעלמות בחלל ורובן נשכחות מיד. דרך אחת לעזור למאזינים היא להצביע בפתיחה על מה שייאמר בהמשך. הנה דוגמה מצוינת מתוך נאום של חוקר באוניברסיטה בבית הספר לרפואה:

אני שמח להיות כאן היום אתכם ולכבוד הוא לי לשאת את ההרצאה השנתית ... היום אני רוצה לדבר על כמה מההבטחות שנקשרות עם מיפוי הגנום האנושי. אני אסביר כמה מהאפשרויות שהתפתחו מתוך ההישג החשוב הזה, ואדבר על השפעה שתהיה לפיצוח הגנום על בריאות הציבור. לבסוף, אבקש להסב את תשומת ליבכם לכמה מהאתגרים והנושאים המלווים את ההישג הזה.

אחרי פתיחה כזו היה ברור לכול מהו נושא הנאום, ומהן הנקודות המרכזיות שבהן יתמקד הדובר.

בנאומי שכנוע מסוימים הדובר אינו מעוניין לחשוף את הרעיון המרכזי עד תומו עד שלב מתקדם בנאום, כדי ליצור מתח וסקרנות בקהל. אבל גם במקרים כאלה אין להשאיר את הקהל תוהה לגבי הנקודות המרכזיות של הנאום. כמעט תמיד יש צורך לכלול הצהרה מקדימה כלשהי. דוגמה:

ברצוני לומר לכם שגם אם נרצה מאוד, לא נוכל לבנות חיץ שיפריד בינינו לבין חיידיקים באמצעות תרופות אנטי-בקטריאליות. תרופות אלה יוצרות יותר בעיות מאשר פתרונות. אחרי שנעיין בכמה מהבעיות שגורמים מוצרים אנטי-בקטריאליים נבחן כמה דרכים לטפל במצב.

להצהרות מקדימות כמו אלה יש גם תפקיד נוסף. מכיוון שהן ממוקמות

בדרך כלל בסוף הפתיחה הן יוצרות קישור חלק בין הפתיחה לגוף הנאום ומסמנות לקהל שהנאום עומד לעבור לגוף הנאום. ראינו כבר שמאיר שלו עושה זאת כשהוא מסיים את פתיחת נאומו במילים "על כן אסתפק רק בדברי תודה", וממשיך אל גוף הנאום. גם בגין, בפתיחה לנאום על פרשת אלטלנה, אומר: "...אמסור את העובדות היסודיות על הבאת הנשק, על חלוקתו ועל ההתפתחות שהביאה לקיצה המר של אנייה נהדרת זו" ומרמז בכך שהוא עובר אל גוף הנאום.

ישנו אספקט נוסף שכדאי לטפל בו לפעמים בהצגת גוף הנאום. אתם יכולים להשתמש בהקדמה כדי להגדיר מושג מפתח בנאום או לתת רקע שיסייע לקהל להבין את המשך הנאום. לפעמים תוכלו לעשות זאת במהירות רבה:

"טריאתלון" הוא תחרות המורכבת משלושה ענפי ספורט המבוצעים ברציפות. ענפי הספורט הם בדרך כלל שחייה, רכיבה על אופניים וריצה. לפעמים מחליפה חתירה בקנו את אחד הענפים.

סיכום הנאום

נואמים רבים קלקלו נאום טוב בסיכום שהיה ארוך מדי או מעורר התנגדות. הדברים שאותם אומר הנאום בסוף הנאום הם ההזדמנות האחרונה להעביר לקהל את הרעיונות שלו. יתר על כן, הרושם האחרון יהיה ככל הנראה זה שיישמר בזיכרונו של הקהל. ולכן נואמים טובים מתכננים את הסיכום באותה תשומת לב שהקדישו לתכנון הפתיחה.

לסיכום של כל נאום יש שני תפקידים מרכזיים:

- להבהיר לקהל שהנאום עומד לסיים את הנאום.
- לסכם בקצרה את עיקרי הנאום, להעמיק את הבנת הרעיון המרכזי ולהגביר את מחויבות הקהל כלפיו.

נבחן עתה כל אחד מהם.

סימון סוף הנאום

נראה אולי מובן מאליו שנאום צריך להביא לידיעת הקהל שלו שהוא עומד לסיים את דבריו. אבל ניתן להניח שתיתקלו בנאומים רבים שיפתיעו אתכם בפתאומיות שבה הדובר מגיע לסוף דבריו. למען האמת, גם בשיחה יומיומית אנחנו מצפים לסימן כלשהו שהשיחה הגיעה לסיימה. אם בן השיח שלנו מסיים את השיחה ללא התרעה והולך לו, אנחנו נותרים נבוכים. כך גם בנאום - סיום חטוף מדי מותיר את הקהל מבלבל ולא מסופק.

איך נואם מיידע את הקהל שהנאום שלו עומד להגיע לסימומו? דרך אחת היא פשוט לומר זאת: "לסיכום", "מחשבה אחרונה לסיכום", "מטרת הייתה", "הרשו לי לסיים במילים..". - כל אלה הם צירופים קצרים המסמנים לקהל שאתם מתכוננים לסיים.

נואמים יכולים גם לאותת לקהל שהנאום מתקרב אל סופו באופן הצגת הדברים. הסיכום הוא נקודת השיא של הנאום. נואם שתכנן בקפידה את דבריו כך שיובילו לשיא של עניין ומעורבות לא יזדקק למילה כגון "לסיכום". על ידי שימוש נכון בקול - נימת הקול, קצב הדיבור, האינטונציה - יכול הדובר לבנות את הנאום כך שלא יהיה כל ספק מתי הוא מסתיים.

סיום ב"קרשנדו"

שיטה אחת לבצע את מה שנאמר לעיל היא על ידי "סיום בקרשנדו", כלומר, בנייה הדרגתית של עוצמת הנאום עד לשיא של אינטנסיביות. ואין הכוונה רק להגברת הקול, אלא לשילוב של כמה גורמים וביניהם עלייה בעוצמת הקול, מחוות גוף, בחירת מילים, הפסקות דרמטיות והוספת נופך דרמטי לתוכן.

דוגמה מצוינת לשיטה הזו היא סיום **נאום הפרידה שנשא חיים ויצמן ב-16 בדצמבר 1946 בקונגרס הציוני הכ"ב בבאזל**. במקור, הוא נשא את

הנאום ביידיש. ויצמן, בעמדו בראש התנועה הציונית, דגל בהידברות עם בריטניה ותייב שימוש בכוח לפתרון בעיות. את עמדתו זו הוא מבטא בלהט גובר והולך בסיום נאומו בפני הקונגרס הציוני:
...לפיכך אני אומר: היזהרו והיזהרו! אם רוצים אתם שנוסיף לצעוד קדימה, ייתכן שעכשיו הוא זמן קשה, זמן אכזרי, כפי שהתבטא (נחום) גולדמן; אבל העולם וההיסטוריה אינם קופאים על מקומם. הכול הולך ומשתנה. היו לנו פעם ימים טובים והיו ימים רעים. אנחנו נחזיק מעמד גם בימים הרעים, ועוד יבואו ימים טובים. ייתכן שאני לא אזכה להיות עוד אז בין החיים; אבל האנשים הצעירים היושבים כאן אולי יראו זאת. ואם אבדה לכם האמונה בימים טובים מאלה, ואתם מבקשים "לקרב את הגאולה" באמצעים שאינם יהודיים, ואינם עולים בקנה אחד עם מוסר היהדות ועם מנהגיה, הרי שאתם עובדי עבודה זרה ומסכנים את כל אשר בנינו והקימונו. ועלי להזהיר אתכם מפני תעתועים כאלה! מי יתן לי לשון חוצבת להבות, מי יתן לי את כוח הנביאים בשעתם, שהזהירו את העם מללכת בדרכי בבל ומצרים, שהוליכו לכישלון יהודי! אני חושש שצפויות לנו כעת סכנות כאלה. לפיכך עלי להזכיר לכם: לכו וקראו בספרי נביאינו ובחנו מה הדבר שאנו עושים, או חפצים לעשות, לאור תורתם של מורינו ובביאינו הגדולים. הם הבינו מה טיבו ומה אופיו של העם היהודי. "ציון כמשפט תיפדה" ולא בשום אמצעים אחרים.

דוגמה נוספת:

מנחם בגין, נאום בהפגנת המונים בכיכר ציון בירושלים נגד הסכם השילומים עם גרמניה, 7 בינואר 1952.

בסיכום הנאום, קורא בגין לקהל הרב לצעוד לכנסת ולשנות את ההחלטה לקבל את השילומים מגרמניה:
...לכו אחי, ואל תפחדו מרימוני הגזים, תאמרו לשוטרים היהודים: גם אתה יהודי. אין לנו אפשרות להסכים לזה. אל תרימו יד. כי אין

אנו נלחמים על לחם, איננו נלחמים נגד קיצוב – על נשמת העם וכבוד האומה אנו נלחמים. לכו, אלוהים בלבכם ודגל טוהר האומה בנפשותיכם, בשם ירושלים ועולי הגרדום, בשם זאב ז'בוטינסקי – הבענו נכונות והקרבה. נרים כולנו יד ונישבע בשם ירושלים, בשם עולי הגרדום, בשם זאב ז'בוטינסקי. באם אשכחך חרפת ההשמדה – תשכח ימיני, תדבק לשוני לחכי אם לא אזכרנה, אם לא אעלה חרפת ההשמדה בראש יגוני. בני ירושלים, למערכה! על כבוד ישראל ועתידו! כה ייתן וכה יוסיף אלוקי ישראל!

ניתן לדמיין את עליית הטון והפאתוס שבאו לידי ביטוי בהאזנה לנאומים, אך למרות זאת, נדמה שהניסיון להגיע לשיא של דרמטיות עובר אך בקריאת הנאום.

סיום מתפוגג

שיטה הפוכה אך יעילה לא פחות היא זו המזכירה את האופן שבו מסתיים בהופעה חיה שיר שאמור לעורר רגש בקהל. השיר כאילו מתפוגג מעצמו והתאורה על הזמר הולכת ומצטמצמת, עד שהיא הופכת לנקודה זעירה על פניו שנעלמת גם היא עם הצליל האחרון של השיר. הנה סיום של נאום שעושה שימוש בטכניקה הזו. הסיום לקוח מתוך **נאום של גנרל**

דאגלס מקארטור הנפרד מפרחי קצונה בצבא ארה"ב:

בחלומי אני שומע שוב את רעם התותחים, את שקשוק הרובים, את מלמולו המוזר, העגום של שדה הקרב. אך בערוב זכרוני אני שב תמיד לווסט פוינט. ושם מהדהדות שוב ושוב המילים: אחריות, כבוד, מולדת. היום הוא מסדרי האחרון עמכם. אבל ברצוני שתדעו שבחצותי את הנהר, ייסובו מחשבותיי המודעות האחרונות על החיל, החיל, והחיל (הכוונה לחיל הצוערים של ווסט פוינט USCC). אני מברך אתכם לשלום.

המלים האחרונות מתפוגגות כמו אלומת האור ומביאה את הנאום לסיום מרגש.

דוגמה מצמררת נוספת מופיעה **בנאום שנשאה רעיה הרניק, ביום השנה
לנפילת בנה גוני, 6 ביוני 1983:**

“...גוני, אני נפרדת ממך והחברים שלך לא נפרדים ממך. בכל
מקום שאנחנו – אתה איתנו. אני נושאת אותך כמו שנשאתי
אותך לפני הולדתך. באהבה ובגאווה. לילה טוב גוני. לילה טוב
ילד שלי.”

חזרה על הרעיון המרכזי

תפקיד חשוב שני של הסיכום הוא להגביר את ההבנה או המחויבות
של הקהל לרעיון המרכזי. ישנן דרכים רבות לעשות זאת. להלן השיטות
השכיחות ביותר.

סיכום הנאום

חזרה נוספת על הנקודות המרכזיות היא הדרך השכיחה ביותר לסיים
נאום. היתרון של סיכום כזה הוא שהוא מדגיש שוב את הרעיון המרכזי
ואת הנקודות המרכזיות פעם אחת אחרונה. אבל כפי שנראה, ישנן
דרכים יצירתיות ומשכנעות יותר לסיים נאום. הן יכולות להיות משולבות
עם סיכום או, לעיתים, לעמוד בפני עצמן.

סיום בציטוט

ציטוט הוא אחד האמצעים השכיחים והיעילים לסיים נאום. כפי שראינו,
חיים וייצמן סיים את נאומו בסיכום הנקודות המרכזיות וגם בציטוט
“ציון במשפט תיפדה”, שיתרונו היה בכך שהוא מתמצת בקצרה ובדיוק
את הרעיון המרכזי של הנאום.

הכרזה דרמטית

במקום לחזק ולהעצים את הסיכום בציטוט, ישנם נואמים שבחרים
לסיים בהכרזה דרמטית משלהם. כך נהג גם מנחם בגין בנאומו על

פרשת אלטלנה, שאותו סיים באופן הבא:

...עזרו אתם גם לי לשכנע את אנשיי, עזרו גם לי לשכנע כי אסור שאח ירים ידו אל אח. שאסור כי נשק עברי יופעל נגד לוחמים עבריים. יעמוד כל אחד לימין חיילנו – כל חיילנו – עד אשר שוב יתלכדו ויהיו לעם אחד, למחנה לוחם אחד. כי עם ישראל אינו בן גוריון. עם ישראל איננה מפא"י... אנו נוסיף לאהוב את ישראל. את הטובים ואת הלא טובים. את התועים והשוגים. נוסיף לאהוב ולהילחם. אחי ואחיותי, למען עמנו ולמען ארצנו – קדימה! יחי עם ישראל! תחי המולדת העברית! יחיו גיבורי ישראל – חיילי ישראל – לעדי עד.

התייחסות לפתיחה

דרך מצוינת לעשות את הנאום שלם ואחיד היא לסיים בהתייחסות לרעיונות שהופיעו בהקדמה. זוהי טכניקה שקל ליישמה והיא גם יכולה לעשות נאום למסוגנן יותר. הנה דוגמה לשימוש בטכניקה הזו בנאום שהוזכר כבר, ובו מספיד משה דיין את רועי רוטברג, נחל עוז, 1956.

בפתיחת הנאום הוא אומר:

אתמול עם בוקר נרצח רועי. השקט של בוקר האביב סינורו, ולא ראה את האורכים לנפשו על קו התלם. ...

ובסיכומו:

רועי רוטברג, הנער הבלונדיני הצנום, אשר הלך מתל אביב לכנות ביתו בשערי עזה, להיות חומה לנו; רועי – האור שבלבו עיוור את עיניו, ולא ראה את ברק המאכלת. הערגה לשלום החרושה את אוזניו, ולא שמע את קול הרצח האורב. כבדו שערי עזה מכתפיו ויכלו לו.

כך יצר דיין מבנה מעגלי והקבלה מתוחכמת בין השקט שסגור את

רועי בפתיחה ומנע ממנו לראות את רוצחיו, לבין העיוורון בסוף הנאום שנובע הפעם מתמימותו של רועי, המאפיינת, לדעת דיין, את כולנו. כך הצליח דיין לחזור על הרעיון המרכזי של הנאום ולסמן שהוא הגיע לסיומו, ועם זאת לפתוח ולסגור את הנאום בהתייחסות ישירה לרועי כראוי לנאום הספד.

הפסיכולוגיה של השכנוע

מכל סוגי הנאומים הפומביים, נאומי שכנוע הם המורכבים והמאתגרים ביותר. מטבע הדברים, חלק מהקהל שאותו מנסה הנואם לשכנע מחזיק בדעה שונה מדעתו. למשל: הדובר תומך בהפיכת השירות הצבאי להתנדבותי, אבל מאזינים רבים מתנגדים לכך. הנואם מתנגד להמתת חסד, אבל חלק מהמאזינים בקהל חושבים שבתנאים מסוימים המתת חסד מוצדקת. נקודות המבט יכולות להיות קוטביות זו לזו או שונות במידה זו או אחרת. כך או כך, חייבת להיות אי-הסכמה, אחרת אין מקום לשכנוע.

הצעד הראשון לשכנוע אפקטיבי הוא להבין ששכנוע הוא תהליך פסיכולוגי. השאלה עד כמה יהיה הנואם מוצלח תלויה קודם כל במידת היכולת של הנואם להתאים את המסר לערכים, להשקפות ולאמונות של הקהל. שכנוע הוא פעילות אסטרטגית. כמו שאיש עסקים או מפקד צבאי מתכנן אסטרטגיה כדי להשיג מכירה גדולה או ניצחון בקרב, כך גם נואם שבא לשכנע צריך לבחור אסטרטגיה שתגרום לקהל לתמוך בדעתו.

האתגר בדיבור משכנע

נאומי שכנוע מסוימים עוסקים בנושאים שנויים במחלוקת, שנוגעים ברגשות, באמונות ובערכים הבסיסיים ביותר של המאזינים. במקרים כאלה יתנגדו המאזינים ביתר שאת לניסיונות שכנוע, ומשימת הנואם

תהיה קשה יותר. בנאום שכנוע, שבו נעשה, למשל, ניסיון לשכנע את הקהל שיש לקבוע עונש מוות בחוק הישראלי, הדובר מתמודד עם מידת הידע של הקהל בנושא, אך לא פחות מכך גם עם הדעות של המאזינים על פשע וצדק, עם האמונות שלהם לגבי השאלה אם עונש מוות מרתיע אנשים מביצוע פשעים אלימים, ועם ההשקפה שלהם על הצד המוסרי של לקיחת חיי אדם. קו טיעון שישכנע חלק אחד של הקהל עלול להיכשל או אפילו להכעיס חלק אחר של הקהל. מה שנראה הגיוני לגמרי בעיני מאזינים מסוימים עשוי להיראות בלתי הגיוני לגמרי בעיני אחרים. דוגמה מובהקת לכך יכול להיות נאום הטוען שהקמת מדינה פלסטינאית היא הכרח מחויב המציאות אם ברצוננו להמשיך ולהתקיים כמדינה יהודית ודמוקרטית. גם אם הנואם מנמק את דבריו ברהיטות ובכישרון, ניתן להניח שבין המאזינים יהיו כאלה שיתנגדו לדעתו בצורה נחרצת והדבר יעורר בהם זעם, ועלול אף לגרור תגובה קולנית. גם אם אתם מומחים לעניין מסוים, גם אם הכנתם את הנאום במיומנות, גם אם הגשת הנאום שלכם מפתה ומשכנעת - מאזינים מסוימים לא יסכימו אתכם.

אין פירוש הדבר ששכנוע אינו אפשרי, אך יש לפתח גישה ריאליסטית לגבי מה שניתן להשיג בנאום שכנוע. אין לצפות שקהל של תומכי ש"ס נלהבים יהפוך בעקבות הנאום שלכם למצביעי מרצ, או שאדם שאוהב בשר יהפוך לצמחוני בעקבות הנאום שלכם. בכל נאום שכנוע חייב הדובר להתמודד עם קהל מגוון, חלקו תומך נלהב, חלקו ניטראלי וחלקו מתנגד נחרצות. אם המאזינים ניטראליים או תומכים בטענת הנואם בצורה חלקית, אפשר לקוות שהנאום ישפיע לפחות על חלק מהם ויביא אותם לאמץ את השקפת הנואם. הנאום ייחשב מוצלח אם הוא יגרום לכמה מן המאזינים לשקול שוב את דעותיהם.

יש להתייחס אל נאום שכנוע כאל סוג של דיאלוג מנטאלי עם הקהל. וחשוב מכל, יש לצפות התנגדויות אפשריות שהקהל יעלה נגד השקפת הנואם ולהשיב להתנגדויות הללו בנאום. לא ניתן לשכנע מאזינים ספקניים אם הנואם אינו מתמודד ישירות עם הסיבות לספקנות שלהם.

קהל היעד

כפי שצינו כבר, גם אם מכינים בקפידה את הנאום, רק לעיתים רחוקות ניתן לשכנע את כל המאזינים. ברוב המקרים על הנואם להתמקד בחלק מכלל המאזינים ולהפנות את הדברים בעיקר אליהם. החלק הזה של הקהל נקרא קהל היעד. פנייה לקהל היעד אין פרושה התעלמות מיתר המאזינים. יש לקחת תמיד בחשבון את הדעות והרגשות של כלל המאזינים, ועם זאת להתמקד בקבוצה שאותה קל יותר לשכנע. למשל, נאום שמדבר בשבחי הצמחונות יכוון לאותם מבין המאזינים שנוטים מטבעם לאהוב בעלי חיים, וישמחו להכיר את היתרונות של אוכל מן הצומח. ברגע שאתם יודעים מהי עמדת קהל היעד שלכם, תוכלו לתפור את הנאום שלכם כך שיתאים לערכים ולדעות שלהם, כלומר לכוון למטרה.

נאומי שכנוע על שאלות של מדיניות

בין נאומי השכנוע נפוצים במיוחד נאומים העוסקים בשאלות של מדיניות, ומטרתם בחירת נתיב פעולה. שאלות של מדיניות עוסקות בהכרח גם בעובדות (איך נחליט אם להצביע למפלגה או לאדם, אם לא נכיר את עמדות המפלגה או האדם בנושאים שונים?), ולא פעם גם בערכים (המדיניות שתעדיפו ביחס להפלול תושפע מן השאלה אם אתם חושבים שהפלול הן מוסריות או לא). אבל שאלות של מדיניות תמיד מרחיקות לכת יותר משאלות של עובדות או ערכים משום שהן מיועדות להכריע אם משהו ייעשה או לא. במילים אחרות, שאלות של

מדיניות בדרך כלל כוללות את המילים "צריך", "יש" או "ראוי" למשל:
אילו צעדים צריך לנקוט על מנת להגן על מדינת ישראל נגד התקפות
טרור?
האם יש להתיר נישואים חד-מיניים? האם ראוי להדיר נשים מטקסים
בצבא?

אמצעי שכנוע

אצל בני האדם, החלטות אינן מתקבלות תמיד על בסיס רציונאלי. בני
אדם ניחנים ברגשות וברצונות בנוסף לאינטלקט, ואלה משפיעים על
קבלת ההחלטות שלהם. לכן כשאנו באים לשכנע אחרים עלינו לפנות
גם אל רגשותיהם ורצונותיהם. אחרי הכול, הרטוריקה, בבואה לשכנע,
שואפת לעשות שימוש בכל כלי אפקטיבי העומד לרשותה. וכאן אנו
מגיעים לאמצעי שכנוע מסוג אחר, שאריסטו כבר עמד על טיבם - בניית
אמון, פנייה לרגש ופנייה להיגיון. שילוב מחוכם של האמצעים הללו
מגביר את היכולת של נואם לכבוש את ליבם ומוחם של המאזינים שלו.

בניית אמון (פנייה לאתוס)

הפנייה לאתוס, או לאמינות המקור, יכולה להיות אמצעי שכנוע יעיל
למדי. חשבו על כך: גם הטיועונים הרציונאליים המשכנעים ביותר
יכולים ליפול על אוזניים ערלות אם הקהל מגיב בעוינות כלפי אישיותו
של הנואם. יש חשיבות גדולה במיוחד לפנייה לאתוס משום שנאומים
עוסקים לא פעם בנושאים שהדעות לגביהם חצויות ושאינן אפשרות
לקבל עליהם תשובות מוחלטות או ודאיות. קווינטיליאנוס
(100-35 Marcus Fabius Quintilianus לספירה)
שהיה רומאי ומרצה לרטוריקה, סבר שמבין שלושת סוגי הנאומים,
נאומים מועצתיים זקוקים לפנייה לאתוס במידה הרבה ביותר. הוא

כינה את זה *auctoritas*, דהיינו, הכוח הטמון באישיות הנואם ובהיותו בר-סמכא. על פי אריסטו, הפנייה לאתוס משיגה את מטרתה כאשר הנאום עצמו מרשים את המאזינים וגורם להם לחשוב שהנואם הוא בעל תבונה, בעל רמה מוסרית גבוהה ונדיב לב. מובן שיש נואמים בעלי מוניטין שהקהל כבר מכיר אותם. אם המוניטין הזה חיובי הוא יגרום לקהל לנטות לכיוון רעיונותיו של הנואם עוד בטרם הוציא זה מילה מפיו. אבל בסופו של דבר, תוכן הנאום הוא שיקבע אם ייוצר אתוס. הבה נדגים זאת. קראו את שני המשפטים הבאים (שניהם מומצאים) וחשבו מי מהם משכנע יותר:

טכנולוגיית המחשבים עומדת להיכנס לשלב חדש כתוצאה משינויים מהירים בחומרה ובעיצוב. (ביל גייטס).

איננו צפויים לראות שינויים משמעותיים בחומרה או בעיצוב של מחשבים בעתיד הקרוב. (גלעד ארדן).

רוב הסיכויים שבחרתם את האפשרות הראשונה. אם כך, הושפעתם ככל הנראה ממידת האמינות שאתם מייחסים לדובר בנושא נתון. סביר יותר להניח שתקבלו את דעתו של ביל גייטס, מייסד מייקרוסופט, כשהוא מדבר על כיוון ההתקדמות של טכנולוגיית המחשבים מאשר את דעתו של פוליטיקאי ישראלי שאינו מומחה לנושא.

מרכיבו של אמון (אתוס)

במהלך השנים הקדישו חוקרים זמן רב להבנת מושג האמון וההשפעה שלו על בניית נאום. הם גילו שמרכיבים רבים משפיעים על מידת האמון שמעורר נואם, ביניהם חברותיות, דינמיות, משיכה פיזית ומידת הדמיון בין הנואם לקהל. אבל מעל לכל, האמון שמעורר נואם מושפע משני גורמים:

• כשירות - כיצד תופס הקהל את האינטליגנציה של הנואם, את המומחיות שלו ואת הידע שלו בנושא הנידון?

• אישיות - מהי מידת הכנות והאמינות שמייחס הקהל לנואם? באיזו מידה מאמין הקהל שהדובר רוצה בטובת המאזינים?

ככל שמאזינים תופסים את הנואם ככשיר לדבר על נושא מסוים, וככל שדעתם על אישיותו חיובית יותר, כך גדל הסיכוי שהם יקבלו את דבריו. העיקרון הזה מוכר לרובנו מניסיון אישי. נדמיין לנו קורס בכלכלה, שאותו מלמד פרופסור ידוע, שפרסם מאמרים רבים בכל כתבי העת הנחשבים. הוא מופקד על קרן בינלאומית וזכה בפרסים רבים על מחקריו. בכיתה, התלמידים מאזינים לו בשקיקה. יום אחד הפרופסור נעדר מהכיתה. במקומו מגיעה אחת מעמיתותיו במחלקה לכלכלה. היא מתאימה מכל בחינה למלא את מקומו, אבל היא פחות ידועה ממנו. סביר להניח שהמרצה המחליפה תישא הרצאה דומה מאוד לזו שהיה נושא הפרופסור, אבל המאזינים לא יתרכזו בדבריה כמו שהיו מתרכזים בדבריו. הקהל אינו רוכש למרצה השנייה את אותה מידת אמון שהוא רוכש לפרופסור הנודע.

חשוב לציין שמקורו של האמון בעמדה שהמאזין מגבש כלפי הדובר. מקורו של אמון בדרך שבה תופס הקהל את הנואם. נואם יכול לזכות באמון רב בקרב קהל אחד ובאמון אפסי בקרב קהל אחר. נואם יכול גם לזכות באמון רב בנושא אחד ובאמון פחות בנושא אחר. רוב האנשים יתנו אמון רב יותר בביל גייטס כשהוא מדבר על מחשבים מאשר על משרד החוץ האמריקאי.

סוגים של אמון

האמון שמעורר נואם יכול להשתנות לא רק לנוכח סוגים שונים של קהל ונושאים, אלא גם במהלך נאום אחד. ניתן לזהות שני סוגים של אמון:

- אמון התחלתי - האמון שלו זוכה הנואם מלכתחילה, עוד לפני שפצה את פיו.

- אמון נרכש - האמון שאותו רוכש הנואם באמצעות דבריו או מעשיו במהלך הנואם.

האמון הסופי שהקהל רוכש לנואם הוא תולדה של שני סוגי האמון גם יחד. כל סוגי האמון הם דינמיים. אמון התחלתי גבוה הוא יתרון עבור כל נואם אבל הוא יכול להתערער במהלך הנואם ולהסתיים באמון סופי נמוך. גם ההיפך יכול לקרות. נואם שהאמון ההתחלתי בו נמוך עשוי להגביר את האמון בו במהלך הנואם ולסיים באמון סופי גבוה.

אנשי ציבור נתונים כמעט תמיד במחלוקת, ולכן עליהם להתמודד עם בעיות אמון שמעסיקות אותם. נבחן עתה כמה דוגמאות לנאומים ולבעיות האמון שהם מעוררים. ריק פרי, מושל טקסס לשעבר, היה הבשורה הגדולה של המפלגה הרפובליקנית בבחירות 2012 לנשיאות בארה"ב. הוא התמודד בפריימריז של המפלגה הרפובליקנית. הוא אפילו הוביל בסקרים. אבל כשהתעמת בתכנית טלוויזיה עם מועמדים רפובליקנים אחרים עשה טעות שריסקה את האמון כלפיו בבת אחת. כשנשאל על ידי המנחה מה יעשה אם ייבחר לנשיאות הוא השיב שהוא יסגור שלושה משרדים ממשלתיים: מסחר, חינוך ו...אופס, הוא שכח את שמו של המשרד השלישי.⁷ הסרטון זכה למאות אלפי צפיות ביוטיוב וחיסל את מועמדו.

דוגמה נוספת היא של עמיר פרץ, כיום חבר כנסת, ובעבר שר הביטחון. בנאום טקסי שנשא במרכז רבין בשנת 2005, הוא ניסה לדבר באנגלית, אבל התוצאה לא הייתה משביעת רצון בלשון המעטה. בחלק ניכר

7 <https://youtu.be/0uvmKnFY4uk> (מוזכר בסרטון בשם EPA- Environmental Protection Agency) נדלה ב-17.5.2018.

מהנאום שהקריא מן הדף "נתקע" פרץ במילים הקשות. סיבכו אותו במיוחד המילים gratitude ("הכרת תודה"), your commitment ("מחויבותכם") ו-preservation ("שימור") ואפילו המילה basis שמשמעותה באנגלית "בסיס". בעקבות הנאום הזה נפגע אמון הציבור בעמיר פרץ, והוא ספג ביקורת קשה בתקשורת. האמון נפגע משום שפרץ בחר לדבר בשפה שאינו שולט בה דיו, ומעבר למבוכה המובנת מאליה שהדבר גרם, הקהל שאל את עצמו מדוע הוא בחר לעשות זאת במקום להיעזר במתורגמן למשל. המשך אפשרי לקו המחשבה הזה הוא "האם עמיר פרץ ידע לבחור נכון כשיצטרך לשקול החלטה בעלת חשיבות מדינית או ביטחונית?"

דוגמה מעניינת נוספת נוגעת לחבר הכנסת אחמד טיבי. **בשנת 2010 נאם טיבי במליאת הכנסת ביום השואה הבינלאומי.** טיבי, אז סגן יושב ראש הכנסת, ידוע כתומך נלהב של הרשות הפלסטינית, וכדובר רהוט של ערביי ישראל, ומכנה את עצמו "ערבי פלסטיני בעל אזרחות ישראלית". מסיבה זו, עורר נאומו הצפוי של טיבי בכנסת לציון יום השואה הבינלאומי סקרנות, שלא לומר התנגדות. השילוב היוצא דופן בין הנואם לנושא הנאום הציב בפני טיבי אתגר בכל הקשור לבניית האמון בו כנואם. פתיחת נאומו הוקדשה בעיקרה לבניית האמון שלו כדובר, ויצירת זהות ואחדות בינו לבין קהלו. טיבי פתח ואמר כי טבעי שהכנסת כולה מתאחדת ביום זה:

אין יותר טבעי מכך שהכנסת שוב מתאחדת על כל סיעותיה, כדי לציון את יום השואה הבינלאומי. יום השחרור של מחנה ההשמדה אושוויץ. כוחות הרשע.. טיבי, כחלק מחברי הכנסת ומהחברה הישראלית, חותר ליצירת תחושה שהוא מזדהה עם רגישות מאזיניו לערכיהם, וזאת כדי לעורר הזדהות והסכמה עם דבריו. זהו יום שבו כולם מאוחדים, ואין בו מקום ליריבויות

פוליטיות. גם אם טיבי אינו שייך לאוכלוסייה היהודית, הוא בהחלט אחד מאזרחי ישראל המציינים יום זיכרון זה: "זהו המקום, וזה הזמן, לזעוק את זעקתם של כל אלה שהיו, ואינם עוד איתנו... אני שב, וחוזר ואומר כאן, ומעל לכל במה, כי אני מלא אמפתיה למשפחות של קורבנות השואה, [...] לרבות אלה שאיתם אני חי באותה ארץ [...] זה הרגע שבו אדם חייב להשיל מעליו את כל כובעיו הלאומיים או הדתיים. להשיל את השוני, ולגלום גלימה אחת ויחידה: גלימתו האנושית, ולהביט בעצמו ובסביבתו, ולהיות בן אנוש. בן אנוש בלבד.

על אף האמון הנמוך שלו זכה טיבי בתחילת נאומו, הוא הצליח לרכוש את אמון חברי הכנסת במהלך הנאום, ואכן בתום הנאום השר יוסי פלד (ליכוד), ניצול שואה בעצמו, ניגש אל טיבי ואמר לו כי "כניצול שואה אני אומר לך שריגשת אותי. תודה מכל הלב, אחמד". חברי כנסת ושרים אחרים הודו לו והגדירו את נאומו "מזהיר" ואילו יו"ר הכנסת, היום הנשיא ראובן ריבלין, הגדיר את הנאום כטוב ביותר ששמע בכנסת.⁸

הגברת האמון בדברי הנאום

כיצד בונים נואמים אמון בנאומים שלהם? התשובה מתסכלת בכלליותה. מאחר שכל מה שנואמים אומרים או עושים במהלך הנאום משפיע על האמון שהם מעוררים בקהל, כל דבר שהם אומרים או עושים חייב להיות כזה שיגרום להם להיראות כשירים ואמינים. ארגון טוב יגביר את האמון בהם. כך גם שימוש בשפה בהירה, ברורה וחיה, מסירה קולחת ודינמית, ושימוש במקורות ובטיעונים רציונאליים. במילים אחרות - נואמים שנושאים נאום מבריק משיגים אמון גבוה!

8 לנאום המלא: <https://www.youtube.com/watch?v=piXIF5qhGYU>
<https://www.youtube.com/watch?v=FQJ9z1hmeFQ> נדלה ב-17.5.2018.

כיצד יוצר אדם את הרושם שהוא ניחן בתבונה, ושכוונותיו טובות? התשובה המיידית היא שאדם שרוצה שייווצר לגביו רושם חיובי צריך באמת להיות כזה. בלטינית יש אפילו ביטוי לכך: "איש לא נותן מה שאין לו לתת." [nemo dat quod non habet]. הרטוריקה יכולה רק לעזור לאדם להבליט את תכוונותיו הטובות. למרות זאת ישנן כמה דרכים מוכחות להגברת האמון שמעוררים נואמים בדבריהם. נבחן את העיקריות ביניהן: הבלטת המומחיות של הנואם, יצירת בסיס משותף עם הקהל ודיבור חדור שכנוע.

הבלטת מומחיות הנואם

דרך אחת להגביר את האמון היא לציין את המומחיות הרבה של הנואם בנושא הנאום. האם הוא חקר את הנושא לעומק? אם כן, לפעמים כדאי לומר זאת. האם יש לו ניסיון שיעניק לקהל ידע או תובנה ייחודית? שוב, כדאי לספר זאת.

יצירת בסיס משותף עם הקהל

דרך אחרת לחזק את האמון היא ליצור בסיס משותף עם הקהל. נואם לא משכנע מאזינים בכך שהוא תוקף את עולם הערכים שלהם ודוחה את הדעות שלהם. הגישה הזו רק מעוררת אנטגוניזם. היא גורמת למאזינים להיות במגננה ולהדוף את הרעיונות שלו. פתגם באנגלית אומר, "אפשר לתפוש יותר זבובים עם דבש מאשר עם חומץ." [You can catch more flies with honey than with vinegar]. הפתגם יפה גם לשכנוע. נואמים טובים מכבדים את המאזינים שלהם. נאום מתקבל ברצון גדול יותר כאשר הנואם מראה שנקודת המבט שלו תואמת את מה שהקהל מאמין בו, כפי שעשה אחמד טיבי בפתח נאומו.

יצירת בסיס משותף חשובה במיוחד בתחילת נאום שכנוע. הנואם

מתחיל בכך שהוא מביע הזדהות עם המאזינים שלו; מראה שהוא חולק את אותם ערכים, דעות והתנסויות; מביא אותם להנהן בראש בהסכמה ואז המאזינים פתוחים יותר לקבל את המסר שלו. כך נהג מאיר שלו בתחילת הנאום שלו בכנס הפלמ"ח, וכך נהג גם ברק אובמה בנאומו בקהיר ב-4 ביוני 2009, נאום שכותרתו הייתה "התחלה חדשה", ובו קרא אובמה לשינוי היחסים בין העולם המוסלמי לעולם המערבי. אלו שתי דוגמאות בלבד ליכולת של נואם להדגיש נקודות שבהן הקהל יסכים איתו, ובכך להתחיל את הנאום "ברגל ימין". רק לאחר מכן יעבור הנואם להעלות בהדרגה רעיונות מעוררי מחלוקת.

היטות, הבעה ושכנוע עמוק

האמון שמעורר הנואם מושפע מאוד מן האופן שבו הנואם מוגש. לדוגמה, נואמים המדברים במהירות גבוהה יחסית נתפסים על ידי הקהל כאינטליגנטיים ובטוחים בעצמם יותר מאשר נואמים איטיים. כך גם לגבי נואמים שמשתמשים בקולם כדי להעביר את הרעיונות שלהם בחיות ובהתלהבות. לעומת זאת, נואמים שמרבים לאבד את רצף הרעיונות שלהם, מהססים לעתים קרובות, או קוטעים את דבריהם ב"אה", או "אממ", נתפסים בעיני הקהל ככשירים פחות מאשר נואמים דינמיים שדיבורם שוטף. אך מעבר לשימוש בטכניקות דיבור מסוימות, הדרך החשובה ביותר שנואם יכול לחזק באמצעותה את אמון הקהל בו היא הצגת הנואם מתוך שכנוע עמוק ואמיתי. הנשיא הארי טרומן אמר פעם שבדיבור, "כנות, יושר וישירות חשובים יותר מאשר כישרון מיוחד או ליטוש". אם נואם רוצה לשכנע אחרים, עליו להיות קודם כל משוכנע בדבריו בעצמו. ולכן הנואם צריך להעביר לקהל את המסר שהנואם מתכוון לדבריו במלוא הרצינות, והנאום שלו אינו הצגה. הלהט, ההתלהבות והשכנוע שלו יעברו אל המאזינים.

גם בקיאות בפסיכולוגיה האנושית אינה מזיקה, ותסייע לנואם לדעת כיצד עליו להתאים את דבריו לקהלים שונים ולגילאים שונים. אנשים זקנים אינם חושבים ופועלים כמתבגרים, וגם רואים דברים אחרת מאשר בני עשרה. נשים מגיבות לדברים מסוימים אחרת מגברים. עשירים ועניים רואים דברים מזווית אחרת. השקפת העולם של אנשים שמורגלים במשטר דמוקרטי שונה מזו של אנשים שהתחנכו תחת דיקטטורה. בפרק השני בספרו רטוריקה, ניתח אריסטו בדיוק את ההבדלים האלה בין קהלים שונים, ניתוח מרתק שעד היום נחשב לטקסט יסוד בניתוח פסיכולוגי.

פנייה לרגש (פאתוס)

פנייה לרגש מכוונת לעורר במאזינים רגשות שיגרמו להם לתמוך ברעיון, במדיניות, בהשקפה או בהחלטה שבה רוצה הנואם להשיג תמיכה. אנשים לא ייטו לשנות את השקפתם או לנקוט יוזמה כשהם אדישים או משועממים. נפרט עתה כמה רגשות שאותם מנסים נואמים לא פעם לעורר, ובצדם דוגמאות לנושאים שעשויים לעורר אותם:

פחד - מפני מחלות קשות, אסונות טבע, מלחמה, תקיפה מינית, דחייה אישית, קשיים כלכליים.

חמלה - על נכים, נשים מוכות, חיות עזובות, מובטלים, ילדים רעבים, קורבנות מלחמה.

גאווה - במדינה, במשפחה, בבית-ספר, במוצא האתני, בהישגים האישיים.

כעס - כלפי טרוריסטים ותומכיהם, אנשי עסקים מושחתים, חברי כנסת שמנצלים לרעה את אמון הציבור ושררה שלטונית.

אשמה - על הימנעות מעזרה לזולת, על התעלמות מזכויותיהם של אחרים, על בטלה.

יחס של כבוד - כלפי אדם מוערך, מסורת ומוסדות, כלפי מצוות הדת. מובן מאליו שהרשימה אינה מלאה וניתן לעורר מגוון גדול של רגשות בעזרת נושאים רבים. עם זאת, הרשימה ממחישה את סוגי הפניות הרגשיות שבהם משתמשים נואמים על מנת להגביר את המסר של נאום השכנוע שלהם.

אנשים נוטים לחוש מבוכה כשעליהם להודות שרגשות משפיעים על קבלת ההחלטות שלהם או על הדעות שלהם. רבים מאתנו חשים שעדיף שנהיה מונעים על ידי ההיגיון ולא על ידי רגשות, אבל בפועל יש לרגשות מקום נכבד בעיצוב דעתנו. המציאות מוכיחה שרעיון שמגיע אלינו עטוף ברגש משפיע יותר מרעיון שמנוסח ברציונאליות, משום שבמחשבה ניתן לשלוט, אך הרגש הוא עיקש ובלתי צפוי. פנייה נכונה לרגש מעוררת במאזין הזדהות, ומכל מקום, אין גנאי בכך שאנו מונעים לפעולה על ידי רגשות. לא נוכל לשנות את העובדה שהרצון האנושי מופעל הן על ידי שיקולים רציונאליים והן על ידי רגשות. במקרים רבים אנחנו מונעים על ידי שילוב של השניים, ולא תמיד ניתן להפריד ביניהם. הפנייה ללוגוס, כלומר להיגיון, יכולה להיות ישירה. בניגוד לכך, הפנייה לרגשות היא עקיפה. אי אפשר לדרוש מהמאזינים לקבל החלטה על בסיס הרגשות שמתעוררים בהם, בעוד שאפשר גם אפשר לבקש מהקהל לקבל החלטה על בסיס סדרת טענות רציונאליות. לכן, אם נרצה לעורר בקהל כעס, עלינו לתאר אדם מסוים או סיטואציה מסוימת בדרך שתעורר כעס בקהל. ראוי לציין שאפשר לעורר כעס גם אם התיאור הוא לכאורה יובשני ולא רגשי. אמנם נכון, שקל יותר לאדם לעורר רגש בזולת אם יחוש אותו בעצמו, אבל אפשרי לעורר רגש גם מבלי להפגין אותו. למעשה, במקרים מסוימים תיאור נטול רגשות מעורר רגשות חזקים יותר. הדבר קורה כאשר העובדות "מדברות בעד עצמן", כאשר

נואם מתאר למשל אירוע קשה - אונס, טבח, פגעי מגיפה - שלב אחר שלב בצורה עניינית וללא רגש.

שני אמצעים שכיחים משמשים לעירור רגשות:

1. הבאת דוגמאות מוחשיות: הפעלת דמיון המאזינים על ידי תיאור מפורט ככל האפשר של אירוע או סיטואציה. התיאור הופך מוחשי בעיני המאזינים ובאופן עקיף מעורר בהם רגשות.
2. שימוש במילים טעונות רגש: הנואם משתמש במילים בעלות קונוטציות חיוביות או שליליות שיעוררו רגש במאזינים.

אתיקה ופנייה לרגש

רבות נכתב על האתיקה של פנייה לרגש בנאומים. הגישה הקיצונית גורסת שכדי לשמור על כללי האתיקה על הנואמים להימנע לחלוטין מפנייה רגשית ולדבוק אך ורק בניסיונות שכנוע רציונאליים. כחיזוק לגישתם מצביעים התומכים בעמדה זו על נאומים שהשתמשו בפנייה לרגש כדי לעורר שנאה גזעית, קנאות דתית, ופנאטיות פוליטית (אם כי אפשר לעורר שנאה גזעית וקנאות דתית גם על ידי פנייה להגיגין כביכול). אין ספק בכך שנואמים חסרי עכבות הפועלים ממניעים שליליים עלולים לנצל לרעה פנייה רגשית. אבל גם נאומים מכובדים הנואמים בשם מטרות צודקות עשויים לפנות אל הרגש. כך ווינסטון צ'רצ'יל שנאומיו נועדו לעורר את העולם נגד אדולף היטלר והנאציזם קרא מעל במת בית הנבחרים בלונדון, ב-18 ביוני 1940:

[...] הבה נאזור עוז ונמלא את חובותינו, וכך גם אם תוסיף האימפריה הבריטית ויוסיף חבר העמים שלה להתקיים עוד אלף שנים, יוסיפו בני האדם לומר, "הייתה זו שעתם היפה ביותר."⁹

9 מתוך: נאומים ששינו את העולם בעריכת רוזלינד הורטון וסלי סימונס, עורך המהדורה העברית, ארון נהרי, 2008. תרגום הקטע: ענבל שגיב-נקדימון, עמוד 166.

וכך, מרטין לותר קינג שקרא לצדק חברתי בושינגטון, ב-28 באוגוסט 1963:

יש לי חלום, כי יום אחד תקום האומה הזאת ותקיים את משמעות האמת של האמונה שעליה קמה: מקובלות עלינו אמיתות אלה כמוכחות מאלוהים, שכל בני האדם שווים. יש לי חלום, כי יום אחד על הגבעות האדומות של ג'ורג'יה, יוכלו בני עבדים לשעבר ובני בעלי עבדים לשעבר לשבת, שבת אחים גם יחד. (...) יש לי חלום, כי ארבעת ילדיי הקטנים יחיו יום אחד באומה שבה לא ישפטו על פי צבע עורם, אלא על פי תכונות אופיים. יש לי חלום היום!¹⁰

מעט אנשים יטילו ספק באתיקה שבפנייה לרגש במקרים הללו. במציאות, פנייה להיגיון ופנייה לרגש שזורים זה בזה. האם אין זה הגיוני לזעום על שחיתויות של תאגידים, של פוליטיקאים? לחשוש מפני עלייה בשכר הלימוד של סטודנטים? לחוש חמלה כלפי קורבנות פיגועי טרור? במקרים רבים היגיון ורגש פועלים יד ביד.

למרות זאת, מוטב להשתמש בעדויות ובהנמקה הגיונית כשמנסים להשפיע על מאזינים לנקוט פעולה. רצוי תמיד לבנות את נאומי השכנוע על בסיס עובדתי מוצק ועל היגיון. העניין חשוב לא רק מסיבות אתיות, אלא גם מסיבות מעשיות. אם לא יוכיח הנואם את הנקודות שהוא מעלה, מאזינים מפוכחים לא ילכו שולל אחר הפנייה הרגשית שלו. עליו לבנות את הנאום על בסיס עובדתי ובמקביל להצית את הרגשות של הקהל. בעת הפנייה לרגש יש להקפיד על כך שהמטרות יהיו אתיות, לדבר בכנות ולהימנע משימוש בכינויי גנאי ושפה פסולה אחרת. דרך אחת לעורר רגש היא להשתמש במילים טעונות רגש. אם רוצים

10 מתוך: נאומים ששינו את העולם בעריכת רוזלינד הורטון וסלי סימונס, עורך המהדורה העברית, אורן נהרי, 2008. תרגום הקטע: ענבל שגיב-נקדימון, עמוד 97.

להניע את המאזינים, כדאי להשתמש בשפה רגשית. הנה לדוגמה חלק מסיכום הנאום של סטודנט שדיבר על האתגרים והסיפוקים בעבודה התנדבותית עם ילדים:

ההבטחה לעתיד טוב יותר מנצנצת בעיני כל ילד. החלומות שלהם הם חלומותיהם הזוהרים של כולנו. כאשר החלומות הללו מתרסקים, כאשר תקוות תמימות נבגדות, כך גם החלומות והתקוות של כולנו. זוהי חובתנו – עבורי זוהי חובה קדושה – להעניק לכל הילדים את ההזדמנות ללמוד ולצמוח, לחלוק בשוויון עם כולנו את החלום על חופש, צדק ושוויון הזדמנויות.

למילים המודגשות בקו תחתון יש כוח רגשי גדול. הנואם מקווה שהשימוש בהם ישיג תגובה רגשית. אבל הגישה הזו עלולה גם להיות בעייתית. העמסת מספר רב של מילים טעונות רגש בחלק אחד של הנאום עשויה להסיט את תשומת הלב מן הרושם הרגשי הרצוי של הנאום בכללותו אל השפה עצמה. מטר מילים רגשיות שאינן תואמות את שאר חלקי הנאום עלול לעורר גיחוך בקהל, וזה בוודאי איננו האפקט הרצוי של פנייה לרגש. גם העובדות היבשות ביותר יכולות לעורר תגובה רגשית אם הן פורטות על המיתר הנכון אצל המאזין.

נחזור לנאומו של מנחם בגין אחרי פרשת אלטלנה. חשוב לזכור שמוטל היה על בגין להתמודד עם טענה כבדת משקל: מרגע הקמת צה"ל בוטלו הארגונים הצבאיים הנפרדים. אבל לכל אורך הנאום בגין אינו מתמודד עם הטענה הזאת באופן רציונאלי. לעומת זאת, הוא מנסה לשכנע את המאזינים (חשוב לזכור שהנאום משודר בתחת הרדיו של האצ"ל) שנכון וצודק היה להעביר חלק מן הנשק לחיילי האצ"ל. לשם כך הוא מתאר בפרטי פרטים את האירוע באופן כזה שנועד לעורר במאזינים רגשות של כעס ותסכול כלפי רשויות המדינה החדשה והעומד בראשה, בן-גוריון.

ראו למשל את הקטע הבא בנאום:

...דלת האנייה נסגרה לאט-לאט, האנשים נופפו בידיהם, רב החובל הרים את העוגן. יום חרדה עבר עלינו. ואנו התפללנו אל אלוהי ישראל: שמור עליהם בלב ים! ואולי התפילה הזו הועילה. ואחרי יום של ציפייה וחרדה הגיעה האנייה למזח. ירד יום, אתא לילה. האנייה השליכה עוגן והנה נפתחה הדלת העצומה ובטן האנייה נראית מרחוק. כמה בְּרָנִים! כמה רובים! כמה כדורים! אנו עולים על הסיפון ובחורינו התחילו לפרוק. מהר! מהר! הלילה קצר.

בגין פורט כאן על רגשות המאזינים על ידי תיאור שלבי יציאתה של האנייה מן הנמל באיטליה בפרטי פרטים. הפירוט הרב נועד לגרום למאזינים להעלות בדמיונם את האנייה ממש, את הרגע המותח והדרמטי, כמעט כמו מתוך ספר מתח. הפנייה לרגש נועדה להסתיר את הפן הרצינאלי: האם לא היה מחובתו של ארגון אצ"ל, שפורק זה עתה והצטרף לצה"ל, להעביר את הנשק כולו לידי צבא המדינה החדש ערב הקמתה? בגין קיווה שההתרגשות מתיאור האנייה העמוסה לעייפה והחרדה שמא לא תגיע בשלמותה לחופי הארץ תגרום לשומעים להתעלם מהשאלה ולהפנות אצבע מאשימה כלפי הממשלה.

בהקשר אחר לגמרי נאמה **קנצלרית גרמניה אנגלה מרקל בפני כנסת ישראל ב-18 במרץ 2008**. במהלך הנאום אמרה מרקל:

רצח העם שעוללו הגרמנים בשישה מיליון יהודים גרם לסבל כל יתואר לעם היהודי, לאירופה ולעולם כולו. השואה ממלאת אותנו, הגרמנים, בוושה. אני מרכינה את ראשי בפני הקורבנות, אני מרכינה את ראשי בפני הניצולים ומרכינה את ראשי בפני כל אלה שעזרו להם לשרוד.

הפנייה לרגשות הקהל נעשית כאן על ידי שימוש במילים טעונות רגשית, במיוחד עבור הקהל הישראלי, מילים כגון, "סבל כל יתואר", "בושה",

”מרכינה ראשי“, ”קורבנות“ ו-”ניצולים“. באופן זה מרקל נוגעת בנקודה רגישה בלב המאזינים, שובה את לב הקהל, ומעצימה את כוח השכנוע שלה. נשים לב, שיש כאן גם פנייה עקיפה לאתוס. בכך שמרקל מקבלת אחריות על פשעי הגרמנים בשואה, היא מגבירה את האמינות שלה באוזני הקהל. משהכירה מפורשות באחריות גרמניה לשואה, קל לנו יותר להזדהות עם מסרים אחרים שלה, משום שאנחנו מרגישים שהיא מדברת בכנות ומשום שהיא שבתה את ליבנו מבחינה רגשית.

פנייה אל הרגש באמצעות תכסיסים רטוריים (כשלים לוגיים)

במהלך נאום שכנוע משתמשים נואמים לעתים בתכסיסים רטוריים שאותם מכנים הלוגיקאים fallacies (כשלים), שכן הם מושתתים על טיעונים שאינם תקפים לוגית. אנו מכנים אותם ”תכסיסים רטוריים“, כיוון שעל אף הכשלים הלוגיים הטמונים בהם, כוח השכנוע הפסיכולוגי שלהם רב.

נציג עתה בקצרה מספר כשלים הפונים אל הרגש, כלומר כשלים שיש בהם פנייה לפחדים או לאמונות טפלות ושנועדו לערפל את הנושאים העומדים לדיון. וראוי להדגיש, אף שפנייה לרגשות היא לגיטימית, היא פסולה כאשר הדובר מנסה להשתמש ברגשות כדי למסך את הנושאים העומדים לדיון, ולגרום לאנשים לנקוט פעולות או לאמץ רעיונות שהיו נדחים לו היה באפשרותם לבחון את הנושא בצורה שקולה ורציונאלית. בנאום אלטלנה שלו, עשה בגין את הדבר הזה בדיוק.

פנייה לכוח – argumentum ad baculum

פנייה לכוח או לאיום בכוח כדי להביא למסקנה המבוקשת. לעתים הכוונה לאיום בשימוש בכוח הזרוע כדי לגבור על מתנגדים מדיניים. לדוגמה, בימיה הראשונים של מלחמת יום כיפור בשנת 1973 התקשה

זה"ל להתמודד עם צבאות סוריה ומצרים, ואלה חדרו לתוך שטחה של ישראל. הרמטכ"ל דוד אלעזר ("דדו") נשאל על ידי עיתונאי אם הוא חוזה מלחמה קצרה או ארוכה יותר, והוא השיב: "אני חוזה עכשיו רק דבר אחד, שאנחנו נמשיך לתקוף ואנחנו נמשיך להכות ואנחנו נשבור להם את העצמות...". אמירה זו נועדה לנטוע תקווה בלב הישראלים ולאיים על הערבים בכוח כדי להפחיד אותם, אך בעצם הייתה כשל לוגי, שכן בשלב הזה מצבה של ישראל היה בכי רע.¹¹

פנייה לרחמים – argumentum ad misericordiam

ניסיון לעורר לרחמים כדי להביא למסקנה המבוקשת. לדוגמה: כאשר פרקליט מתעלם מעובדות המקרה ומשתדל להשיג את זיכויו של הנאשם בעוררו רחמים בלב המושבעים.

פנייה לסמכות – ad verecundiam

פנייה לרגש הכבוד שאנשים רוחשים לאיש מפורסם, כדי לזכות באישור למסקנה. לדוגמה, בנאום של מנחם בגין נגד הסכם השילומים עם גרמניה הוא אמר: "הרב נורוק הזקן השביע אז את שר החוץ לבל יעשה את 'הפשע הלאומי' של מגע עם גרמניה." בגין פונה אל רגש הכבוד שהקהל רוכש לרב נורוק, שהיה פעיל ציוני, חבר כנסת ושר בממשלת ישראל, וזאת בכדי לזכות בהסכמה לטענתו.

פנייה להיגיון (לוגוס)

טוריקה עוסקת במצבים שדורשים קבלת החלטה בתנאים של אי-ודאות. בתנאים כאלה, ההחלטה הטובה ביותר שנוכל לקבל תהיה זו שרמת הסבירות שלה גבוהה, אבל תוצאותיה אינן מוחלטות. משום כך אין

11 <https://youtu.be/4Uf9jwMiRE0> נדלה ב-17.5.2018.

לצפות לקבלת תשובות מדויקות באמצעות הרטוריקה, אלא רק להנחות שהן לכל היותר סבירות ומתקבלות על הדעת. בניגוד ללוגיקה, שבה הכללים מובילים למסקנות מוחלטות, הרטוריקה מושתתת במידה רבה על מרכיבים ערכיים, ועל כן מוצגות בה לא אחת פרשנויות שהמסקנות העולות מהן אינן חד-משמעיות. בעולמנו, שבו מרובות המשמעויות ומערכות הערכים והמציאויות מגוונות, נואמים אינם יכולים עוד לטעון לאובייקטיביות ולרציונאליות בלבד. הרטוריקה פועלת, אם כן, על בסיס העמימות המובנית בעולם. לפני שאעבור להצגה מסודרת של מונחי היסוד בפנייה להיגיון, נתחיל בסיפור קצרצר.

לשדרן הטלוויזיה האמריקאי ג'ו פיין (Joe Pine) הייתה בשנות השישים של המאה שעברה תוכנית אירוח בטלוויזיה. התוכנית התפרסמה בגלל הסגנון העוקצני של פיין, שאהב להתעמת עם האורחים שהגיעו לתוכנית. הסגנון התוקפני של פיין נועד לגרור את המרואינים לויכוחים, לגרום להם לומר דברים מביכים, ובאופן כללי להציג אותם באור מגוחך. דרך שגרה הציג פיין אורח ומיד תקף את דעותיו או את אמונותיו, ולגלג על הכישורים שלו ועל מראהו. היו שאמרו שהסגנון האגרסיבי של פיין נבע חלקית מכך שהוא היה קטוע רגל והנכות גרמה לו להיות מריד. אחרים אמרו שהוא היה פשוט טיפוס אגרסיבי מטבעו.

ערב אחד התארח בתוכנית המוזיקאי המפורסם פרנק זאפה. הדבר היה בתקופה שבה גברים בעלי שיער ארוך נחשבו עדיין חריגים ושנויים במחלוקת. מיד לאחר שזאפה הוצג בפני הקהל והתיישב במקומו פנה אליו פיין ואמר לו:

פיין: אני מניח שהשיער הארוך שלך מעיד על כך שאתה בת.

[I guess your long hair makes you a girl].

זאפה: אני מניח שרגל העץ שלך מעידה על כך שאתה שולחן.

[I guess your wooden leg makes you a table].

חילופי הדברים האלה מעידים קודם כל על השנינות של זאפה, שהיה איש מבריק וידע לשלוף מהמותן תשובה ניצחת לניסיון ההתקפה של פיין. אבל מעבר לשנינות, לפנינו שתי טענות הממחישות בצורה מגוחכת, כמובן, כיצד אנחנו נוטים לפעמים לטעון טענות שמבוססות על הנחות חלקיות, ומתעלמים לגמרי מהנחות אחרות. אנחנו עושים זאת לפעמים בגלל אי-ידיעה אבל פעמים רבות גם מתוך התעלמות מכוונת מנתונים אחרים שעומדים לרשותנו. בדוגמה שלפנינו שתי הטענות שקריות בעליל, אבל לא תמיד בולט הדבר לעין במבט ראשון. אחת המטרות בספר זה היא ללמוד לנתח טענות בצורה אנליטית, כדי שנוכל להתייחס בביקורתיות אל טענות שמשוגרות אלינו.

טענות

טענה (claim) - טענה היא משפט חיווי כמו: היום יום שני, אבנים נופלות כלפי מטה, ילדים אוהבים שוקולד, טוב למות בעד ארצנו. המשותף למשפטים אלה הוא שהם יכולים להיות אמיתיים או שקריים. בהקשר של נאומים, טענה היא מטרת הנאום, כלומר, הרעיון או הפעולה שבהם רוצה הדובר להשיג תמיכה.

טענה עובדתית היא זו המתבססת על מצבים קיימים וניתנים לזיהוי בעולם החומרי. טענות כאלה אמורות להתבסס על מידע אמין ואובייקטיבי שניתן להוכיחו. למשל: על פי העלייה הנוכחית בתוחלת החיים, אחוז התושבים מעל גיל 65 יגדל משמעותית עד שנת 2020 (אם לא תתחולל קטסטרופה בקנה מידה עולמי, והרי לכם הוכחה על אודות העמימות המובנית הקיימת בעולם).

טענה ערכית - טענה המצהירה על איכותו של אדם, מקום, דבר או רעיון. למשל: סמים ואלכוהול מהווים איום על המרקם החברתי של החברה.

טענה של מדיניות - טענה המורה למישהו כיצד לנהוג. כל הצהרה של כלל, חוק או תקנה היא טענה של מדיניות. למשל: על מדינת ישראל לשלוט על כניסת מהגרים לא חוקיים.

כל טיעון, ובעיקר אם הוא מורכב, חייב לכלול ביסוס מדויק ומפורט בנוסף להנחות. אנחנו נדון בשני סוגים של ביסוסים:

1. מידע תומך: דוגמאות, סטטיסטיקות ועדויות.
2. ערכים: טענות זכות לחיזוק כאשר הן מזוהות עם ערכים, כלומר עם תפיסות כלליות לגבי מטרות ראויות או לגבי דרכי התנהגות. כדי לשכנע אנשים טוב להסתמך על האמונות שלהם ולא דווקא על אמיתות פילוסופיות, גם אם הן מוסמכות. בסופו של דבר כולנו שואלים את אותה שאלה: "מדוע עלי להאמין לך?" כל אחד יכול לומר מה שהוא רוצה ולטעון מה שעולה בדעתו, בין אם זה הגיוני או לא. אבל חובת ההוכחה היא על הטוען.

הנחות

טענה יכולה לעמוד בפני עצמה אבל בדרך כלל אנחנו לא מסתפקים בטענה אלא מחזקים אותה על ידי הנחה או הנחות. ההנחות הן מקור התמיכה של הטענה והן אמורות להוביל אליה בדרך הגיונית, ואז נתייחס אליה כאל מסקנה. הטענה נשענת על ההנחות ונובעת מהן.

טיעון

טיעון הוא יחידה לוגית המכילה הנחות וטענה. הטענה וההנחות עשויות להיות מפורשות או להיות נסתרות או נרמזות. גם אם הטענה וההנחות נסתרות, הן מובנות למשתתפים. טיעון הוא למעשה תהליך שבו אנחנו מסיקים מסקנה על בסיס נתונים.

כולנו משתמשים בטיעונים בכל יום למטרות מעשיות לגמרי. לפעמים

אנחנו מציגים טיעונים הגיוניים, כמו למשל כאשר אנחנו מסיקים שאם שלג הצטבר על העצים - פירושו שהכבישים יהיו ככל הנראה מכוסים בשלג. פעמים אחרות אנחנו מציגים טיעונים פחות משכנעים, כמו למשל כאשר אנחנו טוענים שלעבור מתחת לסולם מביא מזל רע. מקורן של רוב האמונות הטפלות בטענות שגויות.

הצגת טיעונים היא מרכיב חשוב בחשיבה ביקורתית והיא רלוונטית לכל תחום בחיינו. בעת העלאת טיעונים בנאום מול קהל נואמים צריכים להקפיד על כך שהטיעונים שלהם יהיו נכונים, ועליהם לנסות לגרום למאזינים לקבל את הטיעונים שלהם.

נבחן עתה ארבעה סוגי טיעונים ואת הדרך שבה נוהגים לשלבם בנאומים.

טיעונים המבוססים על הנחת יסוד שאין צורך להוכיחה (אקסיומה)

טיעון זה, שמקורו בלוגיקה, ידוע גם בשמות היסק, היקש, דדוקציה וסילוגיזם. מדובר בטיעון שמחיל הנחה כללית על מקרה ספציפי. נתבונן למשל בטיעון הבא:

הנחה: כל בני האדם הם בני-תמותה

הנחה: סוקרטס הוא אדם

טענה: על כן - סוקרטס בן-תמותה

ביסוד הטיעון הזה עומדות שתי הנחות שאנשים מקבלים כנכונות: (א) כל בני האדם הם בני תמותה, ו-(ב) סוקרטס הוא בן אדם.

שתי הנחות אלה מובילות באופן חד-משמעי למסקנה: סוקרטס הוא בן תמותה. המסקנה (או הטענה) תהיה נכונה רק אם ההנחות שעליהן היא מושתתת נכונות (אמיתיות).

נואמים משתמשים בשיטת הטיעון הזו לעיתים קרובות כשהם רוצים לשכנע את הקהל. אחת הדוגמאות הטובות ביותר לקוחה מההיסטוריה האמריקאית, ומופיעה בנאום של סוזן ב. אנתוני, שלחמה במאה ה-19

למען זכויות ההצבעה לנשים בארצות הברית. בנאום שאותו נשאה מספר פעמים בין השנים 1872 ל-1873 השתמשה סוזן אנתוני בטיעון הבא:
הנחה: החוקה האמריקאית מבטיחה לכל האזרחים זכות הצבעה.
(אמת כללית)

הנחה: נשים הן אזרחיות אמריקאיות. (אמת כללית המשמשת כאן הנחה משנית)

טענה: לפיכך, על פי החוקה האמריקאית לנשים יש זכות לבחור.
(מסקנה/טענה)

לעתים ההנחות אינן קביעות קטגוריות, אלא סברות הנכונות על פי רוב. במקרים כאלה גם המסקנות אינן קביעות קטגוריות. נעזר בדוגמה שהביא גבריאל צורן מתוך המבוא לתרגום הרטוריקה של אריסטו:

הנחה: בדרך כלל בני-אדם אוהבים את מיטיביהם

הנחה: סוקרטס הוא בן-אדם

טענה: על כן, סביר שסוקרטס אוהב את מיטיביו.

דרגת הוודאות של המסקנה הזאת לא מוחלטת כשל המסקנות בשתי הדוגמאות הקודמות, שכן הנחת היסוד איננה אמת ודאית אלא קביעה שמערבת סבירות, ועל כן גם המסקנה תהיה בגדר סבירות: סביר מאוד שסוקרטס אוהב את מיטיביו. נזכור ששכנוע הוא פעילות בין-אישית העוסקת בנושא ספציפי, ונובעת מן הדינאמיקה בין הדובר למאזינים. ומה שמשכנע בהקשר אחד, לא ישכנע בהכרח בהקשר אחר. כלומר, ברטוריקה השאלות מי הוא הדובר, מי הוא הנמען ומהי מערכת היחסים ביניהם חשובות לא פחות מן השאלה מהו העניין הנדון.

אריסטו בספרו רטוריקה כינה את ההיסק הבלתי ודאי שמשמשים בו ברטוריקה בשם "אנתיממה" (enthymema). אי-הוודאות של טיעון

רטורי זה באה לידי ביטוי באחת משתי הדרכים הבאות או בשתייהן גם יחד:

1. היסק שאחת מהנחותיו הושמטה, ועל כן הוא בנוי מהנחה אחת בלבד, או הנחה סמויה שלא נאמרת במפורש, וממסקנה הנובעת ממנה. למשל בטיעון: "גדי ייכשל במבחן משום שלא למד", הנחה אחת גלויה - גדי לא למד ואילו ההנחה השנייה סמויה - רק מי שלומד מצליח במבחן. המסקנה היא, כמובן, שגדי ייכשל במבחן. אנחנו משלימים את ההנחה הסמויה מבלי שהיא נאמרה במפורש.
2. מבנה דומה למבנה הלוגי, אך בניגוד להיסק המבוסס על אמיתות אונברסאליות והכרחיות, מבוסס על סבירויות בלבד, כפי שראינו בדוגמה על סוקרטס ומיטיביו.

קטע מתוך נאום בחירות מפורסם שנשא מנחם בגין ב-1981 מדגים היטב את השימוש באנטיממה. בחירות 1981 היו סוערות במיוחד ובאו לידי ביטוי, בין השאר, בנאומי כיכרות סוחפים. בקטע המובא כאן מתייחס בגין לעצרת בחירות שהתקיימה בכיכר מלכי ישראל (כיכר רבין היום) שלושה ימים לפני כן:

אמש, במקום הזה, היו הרבה דגלים אדומים. היום יש פה הרבה דגלי תכלת-לבן. זהו ההבדל המוסרי, ההיסטורי, האידיאולוגי, בינינו ובין המערך הסוציאליסטי. הם עדיין לא למדו מה מסמל הדגל האדום בתקופתנו. זה הדגל של הקומו-נאציזם. אבל על הנאציזם לא אדבר הלילה. הלילה אדבר על הקומוניזם. זה הדגל של שנאת ישראל ואספקת נשק לכל אויבי ישראל מסביב. זה הדגל של רדיפת היהודים ורדיפת העברית. זה הדגל של מחנות ריכוז ודיכוי האדם. זה הדגל של השעבוד, של האיבה, ואת הדגל הזה הניפו אמש אלה שהובאו מכל קצות הארץ באוטובוסים ובמשאיות של הקיבוצים.

ננסה לחלץ לפחות טיעון אחד בולט בקטע:

הנחה 1: מי שמניף דגל אדום הוא קומוניסט ושונא ישראל. (הנחה גלויה)
הנחה 2: תומכי מפלגת העבודה (קיבוצניקים) הניפו דגלים אדומים.
(הנחה גלויה)

מסקנה: תומכי מפלגת העבודה הם קומוניסטים שונאי ישראל. (מסקנה סמויה)

יש לזכור שמדובר בנאום בחירות, ומטרתו להבדיל בין המחנות. לשם כך משתמש בגין ברטוריקה קיצונית במיוחד, וקושר את תנועת העבודה הציונית עם האנטי-ציונות של הקומוניזם, ובעקיפין גם עם האנטישמיות ועם התמיכה באויבי ישראל. נשים לב, שהמסקנה אינה מופיעה באופן גלוי בדבריו של בגין אלא היא משתמעת מהם. הקהל מסיק בעצמו, בלי שהיא נאמרה במפורש. כך מוביל בגין את הקהל להסיק בכוחות עצמו מסקנה שהוא לא היה מעז לומר אותה מפורשות משום שהיא מופרכת בעליל והייתה נחשבת להסתה, אך היא משרתת היטב את מטרתו הפוליטית.

אך ההיסק מבוסס על מרכיבים רטוריים נוספים. המילה "דגל" חוזרת בקטע פעם אחר פעם (תשע פעמים) כמעין מוטיב חוזר, העוזר לבגין ליצור הנגדה סמלית חדה וברורה בין שני מחנות - תומכי המערך, הקיבוצים, הסוציאליסטים מול "אנחנו", במשתמע המחנה הלאומי. ההבחנה שבגין עושה בין הדגל האדום לתכלת-לבן מכניסה את המחנות לקטגוריות, שבעיני בגין הן ברורות. הדגל של הקומוניסטים אינו מייצג רק את שונאי ישראל אלא גם את ה"קומו-נאציזם", צירוף שהוא ממש אוקסימורון מבחינה היסטורית. בגין נעזר בו כדי שהמילה "נאציזם" על כל המשתמע ממנה תזוהה עם תומכי המערך, מנפפי הדגלים האדומים. הוא חוזר על המילה שוב במשפט הבא, בטכניקה

רטורית שבה הנואם מזכיר פרט שעליו אין הוא מתכוון לדבר, אך מרגע שזה הועלה הוא טבוע כבר במוחו של המאזין. במקרה זה, כאמור, מזהה המאזין את הביטוי עם תומכי המערך או עם כל מי שמנופף בדגל אדום.

במקום לומר שתומכי המערך הם קומוניסטים, שונאי ישראל, שונאי עברית, קומו-נאצים וכו' מייחס בגין את התארים הללו לנושאי הדגל האדום. הבחנה זו מאפשרת לו לייחס לתומכי המערך תכונות שלא יכול היה לייחס להם ישירות. בניית ההיסק כאן מורכבת ממכלול של אמצעים רטוריים ולא ניתן להפריד בין הנאמר לאופן שבו הדברים נאמרים, בין המבנה הלוגי למבנה הלשוני. זהו גם מקרה מובהק של שימוש לרעה בהנחות שקריות מרומזות כדי להשיג מטרה רטורית.

הנחיות לבניית טיעון רטורי

בהכנת נאום טיעון רטורי, ראוי להקדיש תשומת לב מיוחדת להנחה הכללית שעליה הנאום מבוסס. על הנואם לספק ביסוס שיתמוך בטענה הראשונה לפני שהוא עובר לטענה השנייה. סביר להניח שהוא יצטרך גם להביא מידע שיתמוך בטענה השנייה. מרגע שהשניים זכו לביסוס ראוי, הקהל ייטה יותר לקבל את המסקנה של הנואם.

טיעונים המבוססים על מקרים ספציפיים (הכללות)

בסוג טיעון זה מגיעים למסקנה על בסיס שורה של מקרים ספציפיים. כלומר, על בסיס דפוס חוזר בשורה של מקרים שממנו נגזרת מסקנה כללית. אנחנו נעזרים בכל יום בטיעונים המבוססים על מקרים ספציפיים, מבלי להיות מודעים לכך. בשיחות היומיום אנו נוטים להשתמש בהכללות רבות: פוליטיקאים הם מושחתים. פרופסורים הם תולעי ספרים. האוכל בקפיטריה דוחה. קורסים בכלכלה הם קשים.

מסלול קרבי בצבא הוא קשה. מהיכן מגיעות הכללות כאלה? הן מגיעות מהתבוננות בפוליטיקאים מסוימים, בפרופסורים, בחיילים קרביים, בקורסי כלכלה וכדומה. סוג טיעון זה מכונה גם אינדוקציה (מהפרט אל הכלל).

דבר דומה קורה בדיבור פומבי. דובר שמגיע למסקנה שהעלמות מס היא תופעה רווחת בקרב חברות במדינת ישראל עושה זאת משום שכמה חברות הואשמו במרמה והורשעו בבית משפט בשנים האחרונות. גם הדובר הזה התבסס על שורה של מקרים ספציפיים וגזר מהם מסקנה כללית. כך עושה גם דובר המגיע למסקנה שחלה עליה במקרים של אנטישמיות ברחבי אירופה על סמך שורה של התקפות שאירעו נגד סטודנטים יהודים או נגד סמלים יהודיים ברחבי אירופה. מסקנות כאלה לא יהיו אף פעם הוכחות מוחלטות גם אם תביאו כמה דוגמאות ספציפיות (ויש גבול למספר הדוגמאות שאפשר להביא בנאום), קיימת תמיד אפשרות שיש גם יוצא מן הכלל. אנשים באירופה חשבו במשך מאות שנים שקיימים רק ברבורים לבנים משום שאיש לא ראה ברבור בצבע אחר. היה נדמה לכל שזו עובדה שאין עליה עוררין, עד שבמאה ה-19 התגלו ברבורים שחורים באוסטרליה.

כללים לשימוש בטיעונים המבוססים על מקרים ספציפיים

כדי לטעון דבר מה על בסיס מקרים ספציפיים יש להקפיד על כמה הנחיות בסיסיות.

ראשית, יש להימנע מהסקת מסקנות חפוזה מידי. נואמים רבים נוטים לקפוץ למסקנות על בסיס מידע בלתי מספיק. על הנואם להביא דוגמאות למקרים ספציפיים במספר שיצדיק את המסקנה שלו. הדוגמאות שנותן הנואם צריכות להיות הוגנות, בלתי משוחדות ומייצגות.

שנית, יש להיזהר בניסוח. אם המקרים שנתן הנואם לא מצדיקים

מסקנה סוחפת, עליו לסייג את הטיעון שלו. נניח שהנואם מדבר על המשבר במצב שמורות הטבע בארץ, שנגרם כתוצאה משימוש יתר וממסחור יתר. הוא מתאר את הבעיה דרך דוגמאות של כמה מקרים - חולות אשדוד, פארק קנדה, שמורת החולה. ואז הוא מגיע למסקנה. הוא יכול לומר:

כפי שראינו, כמיליון איש מבקרים בשמורות הטבע בארץ בכל שנה. כתוצאה מכך חלק מהשמורות נפגעות מתנועת מכוניות ואנשים, מזיהום ומאשפה. ראינו גם שחלק מהשמורות מנוצלות לצרכי כריית חולות, כריתת עצים וצרכים מסחריים אחרים. מכאן שעלינו לנקוט צעדים חדשים על מנת להבטיח את יופיין, שלוותן, וגיוון הביולוגי של שמורות הטבע בארץ למען הדורות הבאים ולמעננו.

המסקנה הזו אינה דרמטית כמו למשל האמירה "שמורות הטבע בארץ נמצאות על סף חורבן", אבל זו מסקנה מדויקת יותר והיא תישמע משכנעת יותר למאזינים זהירים.

שלישית, יש לתמוך בטיעון בעזרת נתונים סטטיסטיים או עדויות. מכיוון שאין ביכולתו של הנואם להביא בנאום מספר גדול של מקרים ספציפיים שיבססו את טענתו, עליו להביא עדויות או סטטיסטיקות, שמעידות על כך שהמקרים שהביא הם אכן מקרים מייצגים. נניח שהנואם מדבר על התופעה של גניבת זהות. הוא יכול לומר:

גניבת זהות הופכת במהירות לפשע נפוץ וגורמת לעגמת נפש רבה בקרב אזרחים תמימים ברחבי הארץ. שולמית חן, פרופסורית לספרות מירושלים, נפלה קורבן לגניבת זהות שכזו. אישה בעלת שם זהה מהגליל השיגה את מספר הזהות שלה והשתמשה בו על מנת לקחת הלוואות שאותן לא החזירה, והכול בשמה של הפרופסורית. באשדוד, הצליח גנב להשתלט על זהותו של איש עסקים והוציא במרמה מספר כרטיסי אשראי חדשים וניצל אותם בסכומי עתק.

המקרים הספציפיים מובילים למסקנה שאליה מתכוון הנואם, אבל מאזין עשוי לפטור אותם בקלות כמקרים סנסציוניים ולא מייצגים. על מנת למנוע תגובה כזו, הנואם יכול להמשיך ולומר:

למרות שהדוגמאות הללו נראות קיצוניות, הן מייצגות תופעה שהולכת ומתפשטת ברחבי הארץ. לפי נתונים של משרד הפנים יותר מאלף מקרים של גניבת זהות התרחשו בשנה שעברה. על פי הרשות להגנת הצרכן אחד מכל מאה אנשים נפל קורבן לגניבת זהות. על פי רחל אהרונוב, יו"ר האיגוד להגנת האזרח, ארגון ללא כוונות רווח, התופעה התפשטה כל כך שהיא הגיעה ל"ממדים של מגיפה".

שימוש במידע תומך מהסוג הזה מחזק את המסקנה של הנואם, ועשוי לשכנע גם את המאזין הסקפטי ביותר בכך שהמקרים שהובאו אינם שוליים.

נראה איך משלב ז'בוטינסקי טיעון מסוג זה בתוך טיעון רטורי בנאומו מול חברי מסדר בית"ר בניו יורק:

יהיו רבים אשר ימתחו ביקורת על תלבושתכם. והנה אשר תאמרו למבקרים: קודם כל, אחד הסימנים של משטר ליברלי הוא כי לכל אדם זכות מלאה להתלבש כרצונו, ורעיון ריאקציוני הוא לנסות להטיל איסור על תלבושות. שנית, אין איש מתנגד לתלבושת של צופים. אל תרשו למישהו לומר, כי מה שמותר לאחרים אסור לכם. שלישית, מסורת עתיקה וחגיגית היא לשאת בגדים מיוחדים בהזדמנויות מיוחדות, מבגדי-שבת של היהודי החרד עד למקטורן שהאנגלי האציל לובשו לארוחת הערב. אבל מכל ההזדמנויות החגיגיות – אינני רואה הזדמנות חגיגית יותר מזו של הדרכה בשביל שירות העם, ולכם הזכות המלאה לשאת תלבושת מיוחדת ולהתגאות בה. ואשר לצבעה של התלבושת, הרי הוא נבחר בשנת 1926. ובחרו בו, משום שזהו צבע אדמתה של ארץ ישראל. ...

הנחה 1: במשטר ליברלי לכל אחד זכות להתלבש כרצונו (הנחה עובדתית).

הנחה 2: נהוג ללבוש בגדים מיוחדים בנסיבות מיוחדות: הצופים לובשים מדים חומים, החרדים לובשים בגדי שבת, ואצילים אנגליים לובשים מקטורן מיוחד בארוחת ערב (הנחה עובדתית).
טענה: עליכם להיות גאים במדי בית"ר, מה גם שצבעם הוא צבע אדמת הארץ (מסקנה).

טיעונים סיבתיים

טיעון סיבתי הינו טיעון המבוסס על קשר של סיבה ותוצאה. יש קליפת בננה על המדרכה. אתם מחליקים, נופלים ושוברים את היד. אתם טוענים את הדבר הבא:

הנחה 1: על המדרכה הייתה קליפת בננה (הנחה עובדתית).
הנחה 2: כאשר דורכים על קליפת בננה עלולים להחליק ולהיפגע (הנחה עובדתית).

טענה: מכיוון שקליפת הבננה הייתה שם, החלקתי עליה, נפלתי ושרתתי את היד. (מסקנה).

זוהי דוגמה לטיעון סיבתי, שבו מנסים לבסס קשר של סיבה ותוצאה. בדוגמה זו הקשר הסיבתי הוא ברור. כמו בטיעונים המבוססים על מקרים ספציפיים, אנחנו משתמשים בטיעונים סיבתיים על בסיס יומי. משהו קורה ואנחנו שואלים את עצמנו מה גרם לו לקרות. אנחנו רוצים לדעת מהן הסיבות לטרור, מהן הסיבות לתבוסה האחרונה של קבוצת הכדורסל, מהן הסיבות למנהגים המוזרים של חברנו לכיתה. אנחנו מתעניינים גם בתוצאות. אנחנו מעלים השערות על ההשלכות האפשריות שיש לטרור על ילדים, על ההשלכות של פציעתו של שחקן הכדורסל, על ההשלכות של שיחה שנקיים אם החבר לכתה.

שני כשלים נפוצים בטיעוני סיבה-תוצאה

כל מדען (או בלש) יאשר שטיעונים המבוססים על סיבתיות יכולים להיות מטעים. הקשר בין סיבות לתוצאות אינו ברור תמיד כפי שנדמה. יש להיות קשוב לשתי טעויות נפוצות בשימוש בטיעון סיבתי. הטעות הראשונה היא כשל של סיבה שגויה. הכשל הזה מוכר לפעמים בשמו הלטיני, *post hoc, ergo propter hoc*, שמשמעותו "אחרי הדבר הזה, לפיכך בגלל הדבר הזה." במילים אחרות, העובדה שדבר אחד קורה אחרי דבר אחר אינה אומרת שהדבר הראשון הוא הסיבה לדבר השני. אם חתול שחור עובר על פנינו וחמש דקות אחר כך אנחנו נופלים ושוברים את היד, אין להאשים בכך את החתול המסכן.

מלכודת נוספת שיש להישמר מפניה בטיעון על בסיס סיבתיות היא להניח שאירועים קורים רק בגלל סיבה אחת. כולנו נוטים לפשט אירועים בכך שאנו מייחסים אותם לסיבה אחת מבודדת. אבל בפועל, לרוב האירועים יש כמה סיבות. מה, למשל, גורם לכלכלה לפרוח או להיכנס לתקופת משבר? שערי ריבית, מחירי דלק, מדיניות מיסוי, תחושת ביטחון של הציבור, תהפוכות פוליטיות עולמיות? כל הגורמים המשתנים הללו ואחרים משפיעים על הכלכלה. כשמאזינים לנואמים שמתמשים בטיעון המבוסס על סיבתיות, יש לוודא שהנואם לא מייחס סיבות מבודדות לאירועים מורכבים.

טיעונים סיבתיים נפוצים במיוחד בנאומים שדנים בשאלות של עובדות או מדיניות. נסתפק בדוגמה אחת. בתחילת שנות החמישים של המאה העשרים התגלע ויכוח ציבורי חריף בארץ בשאלה האם לחתום על הסכם שילומים עם גרמניה. הנושא עורר מחלוקת עזה בחברה הישראלית שנחלקה בין תומכי ההסכם לבין מתנגדיו. מנחם בגין, שהיה חבר אופוזיציה, נקט עמדה בלתי מתפשרת ונשא מספר נאומים חוצבי

להבות נגד ההסכם עם גרמניה (שנחתם בסופו של דבר, וסייע למדינת ישראל הצעירה לבנות את כלכלתה ולקלוט את מאות אלפי העולים החדשים). בנאום שנשא בכנסת בשבעה בינואר 1952, טען בגין, בין יתר טיעוניו את הדבר הבא:

”אם לא נלך לקבל מהם את הרכוש, הרי נשאיר אותו בידי הגזלן. והנה, כבר פורסמו המספרים. אתם מצפים לכל היותר לשלוש מאות מיליון דולר בסחורות גרמניות נאציות. אתם אמדתם את הרכוש היהודי השדוד בשישה מיליארדים דולרים, ופירוש הדבר שאתם הולכים לקבל 5 אחוז מן הרכוש היהודי השדוד, ואתם משאירים בידי הרוצח 95 אחוז מן הרכוש היהודי השדוד. ההבדל הוא בזה, שאלמלא הלכתם לבון – הרי הרכוש הוא שדוד וגזול, ותביעת ישראל עומדת בעיניה: אך אם תלכו לבון, כאשר תחתמו על הסכם עם גרמניה הנאצית – הרי בהסכמתכם, בחתימתכם, תודיעו בשם עם ישראל כולו, בשם מיליוני נרצחים, כי 95 אחוז מן הרכוש היהודי מן הדין שיישאר בידי הרוצח, בידי השודד. מי שמכם? מי נתן לכם סמכות לכך? כלום אלה שאינם עוד נתנו לכם ייפיו כוח כזה?”

אפשר לנתח את דבריו אלה של בגין מזוויות רטוריות שונות אבל נתמקד

בשני סוגים של טיעונים אפשריים שניתן לחלץ מהקטע.
טיעון סיבת:

סיבה 1. רק 5% מרכוש היהודים יוחזר להם.

סיבה 2. 95% מן הרכוש יישאר בידי הגרמנים.

תוצאה: הפיצוי הכספי שיינתן לישראל לא ראוי ולא הוגן.

וטיעון המבוסס על היסק רטורי:

1. רק הנגזלים (כלומר, הנרצחים) רשאים לעשות הסכם עם הגרמנים

על פיצויים.

2. איש לא הסמיך את ממשלת ישראל לייצג את הנרצחים.

מסקנה: ממשלת ישראל אינה יכולה לחתום על הסכם השילומים.

טיעונים המבוססים על אנלוגיות

ישנם טיעונים המבוססים על אנלוגיה, ובהם מקרה שבו השוואה בין שני מקרים דומים מובילה למסקנה שמה שנכון במקרה אחד יהיה נכון גם במקרה השני. למשל:

- אם אתה טוב בסקווש, אתה תהיה מצוין בטניס.

- באנגליה הקמפיין לבחירות הכלליות לראשות הממשלה אורך פחות משלושה שבועות. אם כך, גם בבחירות לנשיאות בארה"ב אפשר לצמצם את אורך הקמפיין לשלושה שבועות.

כשניגשים להעריך את נכונותה של טענה המבוססת על אנלוגיה השאלה החשובה ביותר היא אם שני המקרים המשווים זהים זה לזה. אם הם זהים האנלוגיה תקפה. אם הם אינם זהים, האנלוגיה מובילה למסקנה שגויה. אנלוגיה שאינה תקפה היא כשל נפוץ, ובו הדובר מבסס את טיעונו על מקרים שאינם דומים דיים. נעוץ שוב בטיעון שהבאנו כדוגמה לאנלוגיה:

אם אתה טוב בסקווש, תהיה מצוין בטניס.

האם משחק סקווש זהה למשחק טניס? לא ממש. אף ששניהם כרוכים בחבטה בכדור עם מחבט, יש ביניהם הבדלים מהותיים (סוג המחבט והכדור, האופן שבו משחקים - מול קיר או על מגרש מול יריב). לפיכך כישרון במשחק אחד אין פירושו בהכרח כישרון במשחק השני. האנלוגיה אינה תקפה.

הנה דוגמה נוספת לטיעון המבוסס על אנלוגיה:

באנגליה הקמפיין לבחירות הכלליות לראשות הממשלה אורך פחות משלושה שבועות. אם כך, גם בבחירות לנשיאות בארה"ב אפשר לצמצם את אורך הקמפיין לשלושה שבועות.

גם אנלוגיה זו אינה תקפה, שכן התנאים המאפשרים לאנגליה לנהל

מערכת בחירות לראשות הממשלה בתוך פחות משלושה שבועות אינם מתקיימים בארה"ב. כדי לבדוק את תקפותה עלינו לבדוק עד כמה דומה המערכת הפוליטית האנגלית לאמריקאית. האם המדינות זהות בגודלן ובשיטת הממשל שלהן? האם יכולים מועמדים בשתי המדינות לכסות את כל ארצם בפחות משלושה שבועות? האם בשתי המדינות מתקיימות בחירות מקדימות כלל ארציות (פריימריז) לפני הבחירות הכלליות? האם המערכת המפלגתית זהה בשתי המדינות? במילים אחרות, האם התנאים המאפשרים לאנגליה לנהל מערכת בחירות לראשות הממשלה בתוך פחות משלושה שבועות מתקיימים גם בארה"ב? מכיוון שהתשובה לרבות מהשאלות שהועלו כאן היא שלילית, האנלוגיה אינה תקפה.

טיעונים המבוססים על אנלוגיה מופיעים לא פעם בנאומים העוסקים בשאלות של בחירת מדיניות. כאשר הנואם תומך במדיניות חדשה, עליו לבדוק אם נעשה שימוש דומה במדיניות הזו במקום אחר. הוא יכול לטעון, למשל, שהמדיניות שלו תצליח משום שהיא הצליחה במקום אחר בתנאים דומים. באותו אופן, אם הנואם טוען נגד שינוי במדיניות, עליו לבדוק האם המדיניות החדשה המוצעת - או משהו דומה לה - נכשלה במקום אחר. לטיעונים המבוססים על אנלוגיה יהיה סיכוי טוב יותר לשכנע את הקהל אם האנלוגיה באמת נכונה או אם היא נשמעת נכונה.

נביא עתה דוגמה לשימוש בטיעון המבוסס על אנלוגיה שבו השתמשה אמלין פנקהרסט (Emmeline Pankhurst) בנאום שנשאה למען זכות הצבעה לנשים ב-13 בנובמבר 1913 בקונטיקט שבארה"ב. אמלין פנקהרסט הבריטית, לחמה למען זכויות הנשים ובמיוחד זכות הצבעה, וארגנה פעולות שונות - ברובן לא אלימות - למען זכויות הנשים. החל משנת 1912 בערך, היא תמכה בנקיטת פעולות לוחמניות יותר במאבקן של נשים, נעצרה מספר פעמים ואף שבתה רעב. היא הוזמנה לעיר

הרטפורד שבקונטיקט שבארה"ב כדי לנאום בפני קהל שנאסף על ידי "איגוד הנשים של קונטיקט למען זכות הצבעה לנשים" (Connecticut Women's Suffrage Association) ונשאה נאום מפורסם בשם "חירות או מוות" ("Freedom or Death").¹² מטרת הנאום הייתה לשכנע את הקהל שיש לאמץ טקטיקות לוחמניות במאבקן של נשים לזכויות. עצם הזמנתה לנאום בארה"ב מגלמת השוואה בין מצב הנשים בבריטניה למצבן בארה"ב וקריאה לאימוץ שיטות המאבק הבריטיות. דוגמה לאלגוריה כזו מופיעה למשל בקטע הבא מדבריה:

...ועתה ברצוני לומר לאלו מכם החושבים כי אין הנשים יכולות להצליח: אנו אילצנו את ממשלת אנגליה לעמוד בפני ברירה זאת: ייהרגו נשים או יקבלו את זכות ההצבעה. אני שואלת את הגברים האמריקניים בכינוס הזה: מה הייתם אומרים אילו במדינתכם הייתם מתבקשים לבחור בין להרוג נשים או להעניק לנשים את זכות הבחירה – נשים שרבות מהן אתם מכבדים, נשים שיודעים אתם, חיות חיים מועילים, נשים שאפילו אם אינכם מכירים אותן, היכרות אישית, יודעים אתם שהנעלים במניעים ממריצים אותן, נשים המבקשות חירות ואת הכוח לעשות שירות ציבורי מועיל? יש רק תשובה אחת, יש רק מוצא אחד (...) שומה עליכם להעניק לנשים אלה את זכות ההצבעה. זאת התוצאה של מלחמת האזרחים שלנו.¹³

12 לנאום המלא באנגלית: <https://awpc.cattcenter.iastate.edu/2017/03/09/freedom-or-death-part-1-nov-13-1913> נדלה ב-22.10.2018. תרגום חלקי של הנאום לעברית מופיע בספר נאומים ששינו את העולם בעריכת רוזלינד הורטון וסלי סימונס, עורך המהדורה העברית, אורן נהרי, 2008.

13 מתוך: נאומים ששינו את העולם בעריכת רוזלינד הורטון וסלי סימונס, עורך המהדורה העברית, אורן נהרי, 2008. תרגום הקטע: ענבל שגיב נקדימון.

בקטע ניתן לזהות כמה רבדים רטוריים. נתמקד בחילוץ הטיעון המבוסס על אנלוגיה בין מאבקן של נשים בבריטניה לזכות הצבעה לנשים בארה"ב:

1. שימוש באמצעים אלימים במאבקן של נשים בבריטניה מעמיד את הגברים בפני בחירה בלתי אפשרית, המשאירה להם מוצא הגיוני אחד: מתן זכות בחירה לנשים.

2. מאבקן של הנשים בבריטניה זהה למאבקן של הנשים בארה"ב. מסקנה: על גברים בארה"ב לאפשר זכות בחירה לנשים.

האנלוגיה תקפה מכמה בחינות: מדובר בשתי דמוקרטיות ליברליות הרואות עצמן דומות זו לזו ואף דוברות אותה שפה, ויש ביניהן קווי דמיון תרבותיים ופוליטיים רבים. בשתיהן מתקיים מאבק של נשים למען זכותן להצביע, ובשל הדמיון ביניהן ניתן לצפות שתגובת הגברים בארה"ב תהיה דומה לזו של הגברים בבריטניה. פנקהרסט מקדישה חלק ניכר מנאומה לסיבות לכך שיש לנקוט בפעולות אלימות במאבקן של הנשים. היא מזכירה לקהל האמריקאי את המסורת שלו עצמו במהפכה האמריקאית ובמלחמת האזרחים, וטוענת במרומז שהאיסור על השימוש באלימות סותר את שני המאבקים הללו. רק מאבק אלים ולוחמני יביא להישגים. "מעשים ולא מילים" היא הסיסמה של נשות בריטניה, היא טוענת, ועורכת את האנלוגיה הבאה:

לפניכם שני תינוקות רעבים מאוד הרוצים שיאכילו אותם. האחד הוא תינוק סבלני ומחכה בנחת עד שאמו תהיה מוכנה להאכילו. התינוק השני חסר סבלנות ובוכה במלוא הכוח, צורח וצועט וגורם לכולם אי-נחת עד שמאכילים אותו. ובכן, אנו יודעים היטב מי מהתינוקות זוכה שיתייחסו אליו ראשון. זוהי כל ההיסטוריה של הפוליטיקה. עליך להקים רעש גדול יותר מכל אחד אחר, עליך להיות מטרד גדול יותר מכל אחד אחר, עליך להופיע בעיתונים

יותר מכל אחד אחר. למעשה, עליך להיות נוכח בכל רגע נתון ולדאוג לכך שאינך מטואטא מתחת לשטיח.¹⁴

האנלוגיה ברורה ומוחשית ומבוססת על הטיעון הידוע שרק כוח משיג תוצאות. פנקהרסט משווה בין הצורך של שתי נשים לעמוד על שלהן ולגרום לאנשים אחרים להקשיב, לבין שני תינוקות, שהשקט שבהם לא יזכה ליחס בעוד הרועש שבהם יזכה להתייחסות. המסקנה של המאזינים צריכה להיות שנשים ישיגו תשומת לב וצרכיהן ייענו רק אם יעוררו רעש ומהומה. זוהי אנלוגיה בעלת כוח רטורי מיידי וחזק, אבל עיון מדוקדק יותר מגלה שההשוואה מעט פשטנית. מותר לנו לשאול אם אכן רק כוח משיג תוצאות, אם תינוקות בעלי מזג רגוע אינם זוכים לקבל אוכל, ואם עצם ההשוואה בין צרכים קיומיים של תינוקות לצרכים של אדם בוגר היא נכונה.

ביסוס – מידע תומך

בני אדם מארגנים את הטיעונים שלהם על פי מבנים לוגיים חוזרים: היסק, מקרים ספציפיים, סיבה ותוצאה ואנלוגיה. ההנחות העומדות בבסיס הטיעון מכילות בדרך כלל מידע שהמאזינים אמורים לראות אותו מלכתחילה כקביל, כנכון ואפילו כמדויק (למשל, הטיעון של סוזן ב. אנתוני שראינו קודם מתבסס על שתי הנחות: נשים הן אזרחיות, ועל פי החוקה כל האזרחים רשאים לבחור). הטענה החדשה שלה היא שנשים רשאיות לבחור. הדבר ממחיש את תפקיד הטיעון כמחבר בין מידע שהמאזינים מכירים מראש, לבין טענה חדשה שהנואם מבקש מהמאזינים לקבל. במילים אחרות, מטרתם של טיעונים להוסיף לעולם

14 תרגום של המחבר. שחזור של הקטע הזה בנאום על ידי השחקנית: Kirsty Cox
<https://www.youtube.com/watch?v=bPiMt6FxSdI>

ידע חדש על בסיס ידע קיים. הביסוסים הם המקורות שמהם שואב הטיעון את כוחו, שכן הם מספקים מידע תומך מדויק לאחד ממרכיבי הטיעון. במקרים רבים יקשה על המאזינים לקבל את הטענות אם לא יזכו לתימוכין.

כאמור, ניתן לבסס טיעונים בשתי דרכים: באמצעות מידע תומך, או על בסיס ערכים.

מידע תומך הוא מידע שאנשים משתמשים בו לביסוס או הצדקת ההנחות שלהם. הצורה השכיחה ביותר להבאת מידע תומך היא באמצעות דוגמאות, סטטיסטיקות ועדויות. סוג התימוכין עשוי להשתנות בטיעונים מתחומים שונים. למשל, בעולם המשפט יש חשיבות גדולה לעדויות ולדוגמאות ("תקדימים") בעוד שבדיון תיאולוגי ערכים ואמון יהיו ביסוסים חשובים יותר. מכל מקום, טיעונים ששרדו בכתב לאורך מאות בשנים מחזקים את הטענה שמידע תומך שמוצג כראוי יהיה מקובל על רוב בני האדם. יצוין שמידע תומך אינו חייב להימסר במפורש, במיוחד אם מדובר באמיתות ידועות או מובנות מאליהן.

הנה למשל קווי המתאר של נאום שעוסק בשימושים הרפואיים של היפנוזה, ומסכם את הדרך שתוארה למעלה לבנייה נכונה של נאום: **מטרה ספציפית:** לשכנע את הקהל שלי שהשימושים העיקריים בהיפנוזה מצדיקים את ניצולה.

רעיון מרכזי: השימושים העיקריים של היפנוזה כיום הינם לשלוט בכאב בניתוחים, לעזור לאנשים להפסיק לעשן ולעזור לתלמידים לשפר את הישגיהם בלימודים.

אם ישנם שלושה שימושים עיקריים בהיפנוזה למטרות רפואיות אז באופן הגיוני יכולות להיות שלוש נקודות מרכזיות בנאום. כאשר מוסיפים את המידע התומך גוף הנאום עשוי להיראות כך:

1. שימוש בהיפנוזה בניתוחים כתוספת להרדמה על ידי תרופות.
 - א. היפנוזה מפחיתה את הכאב הפיזי ואת הכאב הפסיכולוגי.
 1. היפנוזה יכולה להעלות פי שניים את סף הכאב של אדם.
 2. היא גם מפחיתה פחד, שמגביר את הכאב הפיזי.
 - ב. היפנוזה יעילה במיוחד במקרים שבהם ידוע שהרדמה רגילה עלולה לגרום בעיות אצל החולה.
 1. ציטוט מפיו של ד"ר שמואל גרין מבית החולים תל-השומר.
 2. סיפורה של רותי לוין.
 3. סטטיסטיקה מתוך כתב העט "פסיכולוגיה היום".
2. שימוש בהיפנוזה על מנת לעזור לאנשים להפסיק לעשן.
 - א. תרפיסטים רבים משתמשים בהיפנוזה על מנת לעזור לאנשים להיגמל מההתמכרות שלהם לסיגריות.
 1. משרד הבריאות רואה בהיפנוזה אמצעי יעיל ובטוח להפסקת עישון.
 2. שיעור ההצלחה עומד על 70%.
 - סיפורו של מנחם אפשטיין.
 - ציטוט מפיו של הפסיכיאטר המחוזי בת"א ד"ר עמי שטרן.
 - ב. היפנוזה לא עוזרת לכל מעשן.
 1. אדם חייב לרצות להפסיק לעשן על מנת שהיפנוזה תעזור לו.
 2. אדם חייב גם להיות נוח להיפנוט.
 3. שימוש בהיפנוזה במטרה לעזור לסטודנטים לשפר את הישגיהם בלימודים.
 - א. היפנוזה עוזרת לאנשים להשתמש במוחם באפקטיביות גדולה יותר.
 1. החלק המודע במוח צורך בערך 10% מהיכולת המנטאלית של אדם.

2. היפנוזה עוזרת לאנשים למצות טוב יותר את יכולתם המנטאלית.

ב. מחקרים מראים שהיפנוזה יכולה לעזור לאנשים להתגבר על מכשולים רבים בדרך להשגת הצלחה אקדמית.

1. היא משפרת את יכולת הריכוז.

2. היא מגבירה את מהירות הקריאה.

3. היא מפחיתה את החרדה מבחינות.

חשוב לשים לב לכך שהמידע התומך יאורגן כך שיתמוך באופן ישיר בנקודות המרכזיות שאותן הוא אמור להוכיח. קשה לתת הנחיות מדויקות כיצד יש להשתמש במידע כך שיתמוך בצורה הטובה ביותר בטיעון. הסיבה לכך היא שמידת האמון הגלומה בכל טיעון מושפעת מאוד מזהותו של קהל היעד ומהניסיון שהקהל מביא אתו. ובכל זאת בבואנו להשתמש במידע תומך בהכנת נאום, עלינו לשאול את עצמנו אם המידע שעליו אנחנו מבססים את הטיעונים שלנו הוא מידע מבוסס ומשכנע. גם כשאנחנו מאזינים לנאום עלינו לנתח את הטיעונים שבהם משתמש הנואם, לראות אם הם תקפים או שגויים, ולבדוק אם הנתונים שעליהם הוא מסתמך אמינים או מפוקפקים. לצורך זה עלינו לשאול כמה שאלות ביקורתיות שישמשו קנה מידה הגיוני לבדיקת סוגים של מידע תומך.

סיכום

”המצאת” הרטוריקה מיוחסת לשני אנשים בשם קורַקס (Corax) וטיסיאס (Tisias), והיא קשורה להחלת שלטון דמוקרטי בסיציליה בשנת 467 לפנה”ס (כמאה שנה לפני אריסטו). החלפת השלטון הביאה לדרישה פתאומית ללימוד רטוריקה לתועלתם של אזרחים הנושאים

דברים בבתי המשפט ובמועצה. שניים מתושבי סיציליה - קורקס וטיסיאס - נענו לדרישה החדשה, ופרסמו ספר בשם אמנות הרטוריקה ובו הציגו טכניקות רטוריות להצגה יעילה ומשכנעת של טיעונים בבתי המשפט. תרומתם הגדולה הייתה בארגון חלקיו של נאום משפטי ובתיאוריה המבססת את הטיעון על סבירות. אומנות הרטוריקה קשורה, אם כן, קשר הדוק להופעת משטרים דמוקרטיים.

הסופיסטים (מורים נודדים) היו הראשונים שפרסמו ביון העתיקה ספרים על אמנות הנאום בערך במאה ה-5 לפנה"ס, אך לצערנו הספרים האלה לא שרדו. לעומתם שרד הספר *רטוריקה* - רשימות שהכין אריסטו למחזורי הרצאות שהרצה בפני התלמידים באסכולה שלו בין השנים 333-340 לפנה"ס. אריסטו היה הראשון שקטלג את סוגי הנאומים וניתח את אמצעי השכנוע, והמושגים שבהם השתמש מלווים אותנו עד היום. אריסטו ומלומדים אחריו ניסו להבין מדוע אדם אחד מצליח לשכנע אחרים באופן מוצלח יותר מרעהו, וניסו לגבש כללים לבנייה ולארגון של נאום טוב. יוון העתיקה רחוקה מרחק רב מימינו אבל ההבנה שהרטוריקה היא מרכיב חיוני בהכשרתו של מנהיג לא השתנתה, אם כי, ללא ספק השתכללה, ויעידו על כך סוללות כותבי הנאומים ויועצי התקשורת המלווים כמעט כל נושא תפקיד בכיר במרבית מדינות העולם. רוב המנהיגים הגדולים בהיסטוריה פילסו את דרכם לפסגת הפירמידה הפוליטית במידה רבה הודות לכישוריהם הרטוריים. רבים מהם אנו זוכרים בזכות משפטי מפתח מתוך נאומים שנשאאו ברגעים מכריעים. צ'רצ'יל, ראש ממשלת בריטניה בשנים 1940-1945 ו-1951-1955 - "אין לי דבר להציע פרט לדם, עמל, דמעות ויזע", קנדי, נשיאה של ארצות הברית בשנים 1960-1963 - "אל תשאל מה המדינה יכולה לעשות בשבילך, שאל מה אתה יכול לעשות בשביל מדינתך". "שלום, חבר" - מילות הפרידה הבלתי נשכחות של ביל

קלינטון בטקס האשכבה של ראש ממשלת ישראל יצחק רבין בשנת 1995. מובן שלא רק מנהיגים פוליטיים הצטיינו ביכולות רטוריות מרשימות אלא גם מנהיגים חברתיים. כך למשל מרטין לותר קינג בנאומו "יש לי חלום" משנת 1963 קרא לשוויון בין-גזעי ולקץ האפליה על רקע זה בארצות הברית. מנהיגים אלה ורבים אחרים השתמשו ומשתמשים ביכולת הרטורית כאמצעי מפתח להפצת דעותיהם ורעיונותיהם.

שליטה ברזי הרטוריקה מעניקה לאדם כוח להשפיע על בני אדם, וכוח זה מאפשר לו לשנות דברים. רובנו רוצים להשפיע, לשנות במעט את העולם הסובב אותנו. למילים יש כוח רב, ובכוח הזה צריך וראוי להשתמש על מנת לשנות דברים שיקרים לליבנו בכל תחומי החיים. ספר זה מציג את עקרונות הרטוריקה, מפרט את מרכיבי היסוד שלה וממחיש את פעולתם של מרכיבים אלה במבחר נאומים היסטוריים. בסופו של דבר אותם עקרונות רטוריים מסייעים לנואמים המדברים מול קהל של אלפי אנשים, או לכאלה המדברים מול קהל של כמה עשרות ובמסגרות ציבוריות פחות. הבנת המנגנון הרטורי מאפשרת לנו לבחון כיצד להעריך את איכותו של נאום, ולראות את המסרים המושמעים לנו בעין ביקורתית, והיא מלמדת אותנו גם כיצד להכין נאום טוב בעצמנו. בסופו של דבר, עלינו לקחת בחשבון שורה של משתנים ונסיבות. אף אחד מהם אינו משפיע לבדו על איכותו של הנאום, ורק צירופם מביא לתוצאות המקוות. למשתנים האלה קראנו הקאנון הרטורי והם עומדים לרשותנו כשאנחנו ניגשים לכתוב נאום או לנתח נאום.

ביבליוגרפיה

קבצי נאומים

- ברוש תמר, נאום לכל עת, ידיעות אחרונות, 1993.
- , מילים בסוף הדרך, הספדים ישראליים, ידיעות אחרונות, 2013.
- הורטון רוזלינד, סימונס הורטון, נאומים ששינו את העולם, תרגום: ענבל שגיב-נקדימון, מטר, 2008.
- שפירא, אניטה, "אנו מכריזים בזאת" - 60 נאומים נבחרים, כנרת זמורה ביתן, 2008.

נאומים מהרשת

- אלעזר דוד, קטע מראיון בטלוויזיה, (1973). נדלה מתוך youtube:
<https://www.youtube.com/watch?v=4Uf9jwMiRE0&feature=youtu.be>
- בגין מנחם, "האמת על פרשת אלטלנה", (1948). נדלה מתוך מרכז מורשת מנחם בגין:
<http://db.begincenter.org.il/he-il/%D7%91%D7%98%D7%97%D7%95%D7%9F/%D7%A6%D7%91%D7%90/%D7%94%D7%90%D7%9E%D7%AA-%D7%A2%D7%9C-%D7%A4%D7%A8%D7%A9%D7%AA-%D7%90%D7%9C%D7%98%D7%9C%D7%A0%D7%94.htm>
- דיין משה, "הרמטכ"ל, רא"ל משה דיין סופד על קברו של רועי רוטברג בקיבוץ נחל עוז", (1956). נדלה מתוך ויקיטקסט:
[https://he.wikisource.org/wiki/%D7%A0%D7%90%D7%95%D7%9D_%D7%A0%D7%97%D7%9C_%D7%A2%D7%95%D7%96_\(%D7%9E%D7%A9%D7%94_%D7%93%D7%99%D7%99%D7%9F\)](https://he.wikisource.org/wiki/%D7%A0%D7%90%D7%95%D7%9D_%D7%A0%D7%97%D7%9C_%D7%A2%D7%95%D7%96_(%D7%9E%D7%A9%D7%94_%D7%93%D7%99%D7%99%D7%9F))
- טיבי אחמד, "נאום ביום השואה הבינלאומי בכנסת", (2010). נדלה מתוך

youtube: חלק א:

<https://www.youtube.com/watch?v=piXIF5qhGYU>

<https://www.youtube.com/watch?v=FQJ9z1hmeFQ&t=2s>

פנקהרסט אמלין, "חירות או מוות", (1913). נדלה מתוך אתר אוניברסיטת

איווה:

<https://awpc.cattcenter.iastate.edu/2017/03/09/freedom-or-death-part-1-nov-13-1913/>

פרי ריק, 'Rick Perry 'Oops', (2012). נדלה מתוך youtube:

<https://www.youtube.com/watch?v=0uvmKnFY4uk&feature=youtu.be>

רבין יצחק, "נאום טקס סיום מחזור של בית הספר לפיקוד ומטה של

צה"ל", (1992). נדלה מתוך ויקיטקסט:

https://he.wikisource.org/wiki/%D7%A0%D7%90%D7%95%D7%9D_%D7%98%D7%A7%D7%A1%D7%A1%D7%99%D7%95%D7%9D_%D7%9E%D7%97%D7%96%D7%95%D7%A8_%D7%A9%D7%9C_%D7%91%D7%99%D7%AA_%D7%94%D7%A1%D7%A4%D7%A8_%D7%9C%D7%A4%D7%99%D7%A7%D7%95%D7%93_%D7%95%D7%9E%D7%98%D7%94_%D7%A9%D7%9C_%D7%A6%D7%94%22%D7%9C%2D%99%D7%A6%D7%97%D7%A7_%D7%A8%D7%91%D7%99%D7%9F

שלו מאיר, "דברים בכנס הפלמ"ח", (2004). נדלה מתוך ויקיטקסט:

https://he.wikisource.org/wiki/%D7%93%D7%91%D7%A8%D7%99%D7%9D_%D7%91%D7%9B%D7%A0%D7%A1_%D7%94%D7%A4%D7%9C%D7%9E22%D7%97%2D%D7%9E%D7%90%D7%99%D7%A8_%D7%A9%D7%9C%D7%95

רקע תיאורטי

אריסטו, רטוריקה, תרגום: גבריאל צורן, ספריית פועלים, 2002.

Corbett, Edward P. J. *Classical Rhetoric for the Modern Student*, Oxford

University Press, New York, 1965.

Kahane, Howard; Cavender, Nancy. *Logic and Contemporary Rhetoric, The Use of Reason in Everyday Life*, 10th ed. Wadsworth, California, 2006.

Lucas, Stephen E. *The Art of Public Speaking*, 9th ed. MacGraw Hill, 2007.

Rieke, Richard D; Sillars, Malcolm O; Peterson, Tarla Rai. *Argumentation and Critical Decision Making*, 8th edition, Pearson, 2013.

Toulmin, Stephen E. *The Uses of Argument*, Cambridge University Press, New York, 2003.

Weston, Anthony. *Rulebook for Arguments*, Hackett Publishing, Cambridge, 2009.

תרגילים

תרגיל ראשון

ניסוח הגדרת מטרות ספציפיות

1. להלן רשימה של מטרות ספציפיות לנאומים. זהו את הבעיה בכל אחת מן הדוגמאות ונסחו מחדש מטרות אפקטיביות ונכונות.
 - לשכנע את הקהל שלי שחל גידול ברמאויות כרטיסי אשראי ועל השיטות לתכנון כלכלי נכון.
 - מהי הפרעה טורדנית כפייתית?
 - לשכנע את הקהל שלי שתאילנד היא ארץ נפלאה.
 - תרמו דם!
 - לשכנע את הקהל שלי שיש לעשות משהו בקשר למגפות השפעת בכל שנה.
2. לפניכם רשימה של תשעה נושאים. בחרו שלושה מתוכם ועבור כל אחד מהם נסחו מטרה ספציפית שתתאים לנאום שכנוע.

| | | |
|---------------|-----------|---------------|
| פשע | טכנולוגיה | נושאים: חינוך |
| אמונות קדומות | פוליטיקה | ספורט |
| בריאות | מוזיקה | מדע |

תרגיל שני

זהו את סוגי חלוקת הנאום המיושמת בנקודות המרכזיות הבאות:

נאום ראשון:

1. מקורו של משחק הגולף במאה ה-15 בסקוטלנד.
2. רוב חוקי משחק הגולף התפתחו במהלך המאה ה-19.

3. במהלך המאה ה-20 החלו להיערך תחרויות גולף מקצועיות לגברים ולנשים.

4. כיום גולף הוא משחק פופולארי בקרב שחקנים חובבים ומקצועיים. נאום שני:

1. קדחת הנילוס נגרמת בישראל על ידי וירוס המועבר על ידי יתושים נגועים שהגיעו מאזור הנילוס במצרים אל ישראל.

2. קדחת הנילוס מתבטאת בתסמינים דומים לאלה של שפעת, עוויתות, התנפחות של המוח ובמקרים קיצוניים מוות.

נאום שלישי:

1. השכבה העליונה של העור נקראת אפידרמיס ועובייה כדף נייר.

2. השכבה האמצעית של העור נקראת דרמיס ועובייה הוא פי 15 עד 40 מעוביו של האפידרמיס.

3. השכבה הפנימית ביותר של העור נקראת רקמה תת-עורית והיא העבה ביותר.

תרגיל שלישי

לכל אחת מהמטרות הספציפיות הבאות רשמו נקודות מרכזיות וציינו באיזו שיטה (או שיטות) הייתם משתמשים כדי לארגן את הנקודות המרכזיות.

1. לשכנע את הקהל שלי להצטרף לתנועה לזכויות האזרח.

2. לשכנע את הקהל שלי שנסיעת חולות בחופי הארץ עלולה לגרום לאסון אקולוגי.

3. לשכנע את הקהל שלי שהפילוסופיה הפציפיסטית של מהטמה גנדי תרמה לנסיגת בריטניה מהודו.

4. לשכנע את הקהל שלי שהמדינה צריכה לחוקק חוקים נוקשים יותר נגד חציית צומת ברמזור אדום.

תרגיל רביעי - הכנת נאום

הכינו נאום שכנוע בן 3 עד 5 דקות. הציגו בו טיעון אחד, ובססו אותו. בהכנת הנאום יש להקפיד על מבנה של שלושה חלקים (פתיחה, גוף סיכום) ועל השגת יעדיו של כל חלק.

הנחיות:

בחרו נושא המעניין אתכם והמוכר לכם היטב. נושא שאתם יכולים להסבירו. נושא שאתם חושבים שיעניין את הקהל לשמוע עליו.

נסחו בבירור ובדיוק את מטרת הנאום ואת הרעיון המרכזי שלו.

הכינו את גוף הנאום. הקפידו לארגן את גוף הנאום על פי קווי מתאר המכילים את הנקודות המרכזיות ואת תתי הנקודות שלהם. בססו את דבריכם על מידע תומך: דוגמאות, עדויות, סטטיסטיקות. הביאו נתונים מדויקים ונסו להציגם בצורה מסקרנת. היו יצירתיים בבחירת דוגמאות ובשילוב עדויות וסטטיסטיקות.

בדקו שמטרת הנאום והרעיון המרכזי שלו תואמים את מבנה גוף הנאום שבחרתם.

הכינו מבוא לנאום. במבוא, הקפידו להשיג את תשומת הלב של הקהל, לחשוף את הנושא ולקשר אותו לקהל, ולהציג את גוף הנאום.

הכינו סיכום לנאום. הקפידו להבהיר לקהל שהנאום מסתיים, והקפידו לחזור על הרעיון המרכזי, ולגרום לסיכום להיות חד ובלתי נשכח.

הקפידו לעמוד במסגרת הזמן שהוקצבה לנאום.

