

Utjecaj prozodijskih sredstava na retoričku učinkovitost

Miljević, Ana

Master's thesis / Diplomski rad

2023

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Zagreb, Faculty of Humanities and Social Sciences / Sveučilište u Zagrebu, Filozofski fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:131:057097>

Rights / Prava: [In copyright](#) / [Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2024-08-07**



Sveučilište u Zagrebu
Filozofski fakultet
University of Zagreb
Faculty of Humanities
and Social Sciences

Repository / Repozitorij:

[ODRAZ - open repository of the University of Zagreb
Faculty of Humanities and Social Sciences](#)



Sveučilište u Zagrebu

Filozofski fakultet

Odsjek za fonetiku

Ana Miljević

UTJECAJ PROZODIJSKIH SREDSTAVA NA RETORIČKU UČINKOVITOST

Diplomski rad

Zagreb, rujan, 2023.

Sveučilište u Zagrebu

Filozofski fakultet

Odsjek za fonetiku

Ana Miljević

UTJECAJ PROZODIJSKIH SREDSTAVA NA RETORIČKU UČINKOVITOST

Diplomski rad

Mentorica: Doc. dr. sc. Gabrijela Kišiček

Zagreb, rujan, 2023.

PODACI O AUTORU

Ime i prezime: Ana Miljević

Naziv oba studija (i smjerova, ako ih studij ima): fonetika, govorništvo; lingvistika, primijenjena lingvistika

PODACI O RADU

Naslov rada na hrvatskome jeziku: Utjecaj prozodijskih sredstava na retoričku učinkovitost

Naslov rada na engleskome jeziku: The impact of prosodic features on rhetorical effectiveness

Datum predaje rada: 1. 9. 2023.

IZJAVA O AUTORSTVU DIPLOMSKOGA RADA

Ovim potvrđujem da sam osobno napisao/la diplomski rad pod naslovom:

Utjecaj prozodijskih sredstava na retoričku učinkovitost

i da sam njegov/a autor/ica.

Svi dijelovi rada, podaci ili ideje koje su u radu citirane ili se temelje na drugim izvorima (mrežni izvori, udžbenici, knjige, znanstveni, stručni članci i sl.) u radu su jasno označeni kao takvi te su navedeni u popisu literature.

Ana Miljević

Zagreb, rujan, 2023.

Zahvala:

S radošću koristim ovu priliku da se zahvalim svima na nevjerojatnoj podršci koju ste mi pružili tijekom mog akademskog putovanja.

Mami, tati i bratu, vaša vjera u mene i beskrajna podrška. Bili ste mi glavni pokretači. Vaši mudri savjeti i bezuvjetna ljubav činili su i najteže trenutke lakšima. Hvala vam što ste mi pokazivali i dan danas pokazujete da je moguće ostvariti sve što zamislim.

Mentorici, Vaša stručnost i strpljenje kojim ste me usmjeravali kroz istraživanje i pisanje ovog diplomskog rada. Hvala na svakoj konstruktivnoj kritici i podršci kroz cijeli studij kojim ste me poticali da dostignem svoj puni potencijal i usudim se sanjati veće.

Mojim kolegama i prijateljima, Vaša podrška kroz sve projekte kroz koje smo prolazili činili su ovo putovanje lakšima. Hvala vam na svakom konstruktivnom razgovoru, riječima podrške, savjetima i pomoći. Bez vas ovo ne bi bilo isto.

Borna, hvala ti na svakom poticaju u pisanju ovog rada, a najviše jer si me tjerao da vjerujem u sebe kad sam osjećala najveće sumnje. Hvala što si moj oslonac, ali i najveći kritičar u isto vrijeme.

Ovaj rad plod je vaše nevjerojatne podrške. Hvala svima što ste hodali sa mnom ovim putem i slavili svaki moj uspjeh.

S najdubljom zahvalnošću,

Ana

Sadržaj

Uvod	1
Prozodija	2
Obilježja prozodijskih sredstava	2
Kvaliteta glasa (timbar, boja glasa).....	2
Visina glasa (fundamentalna frekvencija).....	3
Naglasak i logičko isticanje.....	4
Naglasak	4
Logičko isticanje	4
Intonacija.....	5
Govorne stanke.....	6
Tempo i ritam govora.....	6
Tempo govora.....	6
Ritam govora	6
Glasnoća	7
Prozodijska obilježja kao dio neverbalne komunikacije	7
<i>Etos, patos, logos</i>	8
<i>Etos</i> (karakter govornika).....	9
<i>Patos</i>	10
<i>Logos</i>	11
Prozodijska sredstva u procesu uvjeravanja	12
Utjecaj prozodijskih sredstava na percepciju govornikova karaktera (doprinos <i>etosu</i>)	13
Utjecaj prozodijskih sredstava na percepciju emocija (doprinos <i>patosu</i>)	15
Prozodijska sredstva i uvjeravanje <i>logosom</i> (auditivni argumenti)	16
Cilj i hipoteze istraživanja	18
Argumentativni tekst	19
Govornici.....	21
Provođenje eksperimenta, ispitanici i anketa	22
Rezultati i analiza podataka.....	25
Zaključak.....	31

Primjena u obrazovanju	32
Literatura	38
Prilozi	43

Naslov rada: Utjecaj prozodijskih sredstava na retoričku učinkovitost

Sažetak: Ovaj istraživački rad bavi se analizom utjecaja prozodijskih sredstava na retoričku učinkovitost. Prema Škariću (1991) prozodijska sredstva su: ton i intonacija, glasnoća i naglasak, boja glasa, spektralni sastav, stanke, govorna brzina, ritam, govorne modulacije, način izgovora glasnika i mimika i gesta. Istraživalo se kako ona utječu na dojam o govorniku, uvjerljivost argumenata i promjenu stava kod slušatelja. Snimalo se sedam govornika koji su čitali tekst i namjerno manipulirali načinom izgovora tako da su u govoru imali različita prozodijska sredstva. Zaključeno je da su se govornici s najboljom kombinacijom prozodijskih sredstava (dobra logička isticanja, dobro naglašavanje teksta, itd.) percipirali kao najuvjerljiviji, argumenti kod takvih govornika percipirali su se kao uvjerljiviji te su najviše utjecali na promjenu stava kod slušatelja.

Ključne riječi: prozodijska sredstva, govornik, argumenti, uvjerljivost

Naslov rada na engleskome jeziku: The impact of prosodic features on rhetorical effectiveness

Sažetak na engleskom jeziku: This research paper deals with analysis of the impact of prosodic features on rhetorical effectiveness. According to Škarić (1991), prosodic features encompass: pitch and intonation, volume and stress, vocal timbre, spectral composition, pauses, speech rate, rhythm, speech modulation, articulation, and facial expressions and gestures. The study investigated how these factors influence the impression of the speaker, the persuasiveness of arguments, and the change of attitude among listeners. Seven speakers were recorded reading a text, deliberately manipulating their delivery to incorporate different prosodic elements. The findings indicated that speakers employing the most effective combination of prosodic features (clear logical emphasis, effective textual emphasis, etc.) were perceived as the most persuasive. Arguments presented by such speakers were considered more compelling and had greater impact on listeners' attitude change.

Ključne riječi: prosodic features, speaker, arguments, persuasiveness

„Ona može narod, kad je omlitavio, prodrmati, a obuzdati kad je neobuzdan; svojom sposobnošću govorništvo može učiniti kraj ljudskom varanju i spasiti ljudsku besprijekornost.“

(Marko Fabije Kvintilijan, 35. – 95., o govorničkoj moći)

1. Uvod

„Prema Ciceronu retorika je umijeće govorenja prilagođenog za uvjeravanje, a prema Aristotelu to je sposobnost uočavanja bitnog i primarnog svojstva kojim se može uvjeriti, a koje svojstvo krije u sebi svaki predmet ili pojava.“ (Škarić I., 2000, str. 9)

Retorika je stara koliko i filozofija, dakle otkad postoje demokratska društva postoji i retorika. (Knape J., 2007) Retorika je nedvojbeno utjecala na oblikovanje društva u kojem živimo danas te kako bi rekao Izokrat, grčki učitelj retorike iz 4. stoljeća prije Krista, ništa, niti jedna civilizacijska tvorevina ne bi postojala bez čovjekove sposobnosti uvjeravanja. (Kišiček, G., Stanković, D., 2014) Moderna demokratska društva trebaju retoriku kao metodu kojom će se humano donositi odluke, odnosno kako bi se postigao komunikacijski uspjeh. (Knape J., 2007) U 21. stoljeću u kojemu živimo okruženi smo komunikacijom i javnim govorenjem gotovo svakodnevno, a svaki čovjek, kako bi pridonio razvoju društva mora naučiti uvjeravati, komunicirati i javno govoriti. Svaki čovjek bit će uspješniji što je njegov javni govor bolji, što bolje zna izreći svoje stavove te ih argumentirati. Razvojem retorike razvija se i bolje društvo jer jedno bez drugog ne ide. (Kišiček, G., Stanković, D., 2014)

Tema kojoj se posvećivalo vrlo malo pozornosti je utjecaj prozodijskih sredstava govora na uvjeravanje tj. hoće li se govornik i njegovi argumenti s obzirom na ton njegovog glasa, ritam, brzinu, glasnoću itd. percipirati kao uvjerljiviji. S obzirom da je, kao što smo već napomenuli, uvjerljivost jako važna za uspjeh, važno je istražiti kakav je utjecaj načina izgovora na percepciju uvjerljivosti kod slušača. Ovaj će se diplomski rad baviti upravo time - kako glas utječe na uvjeravanje. Dosadašnja istraživanja pokazala su kako je neverbalna komunikacija važna u procesu uvjeravanja, tj. da glas, kinetika i proksemija imaju značajan utjecaj na vjerodostojnost izvora. (Burgoon i drugi, 1990) I dok se većina istraživanja bavila time kako glas utječe na dojam o govorniku (Kreiman i Sidtis, 2011; Sorokowski i drugi, 2019; Klofstad, 2015 itd.) mali broj istraživanja zapravo se bavi time kako prozodija utječe na uvjeravačku snagu argumenata. Ovim radom pokušat ćemo otkriti upravo to. Hoće li se argumenti percipirati kao uvjerljiviji s obzirom na različita prozodijska sredstva, ali istraživat ćemo i hoće li različita prozodijska sredstva imati utjecaja na dojam slušatelja o govorniku, ali i promjenu stava kod slušatelja.

2. Prozodija

Prozodija dolazi od grčke riječi „prosōidía“ te prema Hrvatskom jezičnom portalu ima dvije definicije. U književnosti prozodija je znanost o sklopu stiha, stopama te dugim i kratkim slogovima i akcentima. U lingvistici prozodija označava glasovne činjenice što se ne mogu obuhvatiti raščlambom na foneme ili drugom artikulacijom. Simeon (1969, str. 211) definira prozodiju kao 1. „riječ po riječ, ono što pristupa k pjevanju“, 2. „ono, što se pripijeva uz slogove, a to je isticanje sloga pjevajući (u latinskom prijevodu *ad cantus > accentus). dakle akcentuaciju, jer je grčki akcent bio muzikalan“, 3. „metričku duljinu ili kraćinu slogova“. Prema Barić i sur. (1995, str. 66) prozodija je „dio nauke u jeziku koja unutar fonologije istražuje prozodijske (naglasne) pojave u jednom jeziku“, dakle oni donose zaključak da je prozodija istovjetna naglasnom sustavu. U skladu s drugim saznanjima prozodiju ne možemo ograničavati isključivo na naglasni sustav. Već je i Petar Guberina, koji je prvi put u hrvatskoj fonetici spomenuo prozodijska sredstva, 1952. godine, u svojoj knjizi „Zvuk i pokret u jeziku“ naveo njih sedam. On ih naziva *vrednotama govornog jezika*, a dijeli ih u dvije kategorije – akustičke ili auditivne vrednote što su intonacija, intenzitet, rečenični tempo i pauza te vizualne vrednote što su mimika, geste te stvarni kontekst. 1991. Ivo Škarić zamjenjuje naziv *vrednote govornoga jezika* s nazivom *prozodijska sredstva* te ih navodi deset: ton i intonacija, glasnoća i naglasak, boja glasa, spektralni sastav, stanke, govorna brzina, ritam, govorne modulacije, način izgovora glasnika i mimika i gesta. U nastavku ćemo objasniti neke od njih.

3. Obilježja prozodijskih sredstava

3.1. Kvaliteta glasa (timbar, boja glasa)

Prema Varošaneć-Škarić (2005, str. 38) kvaliteta glasa, timbar ili boja glasa subjektivna je karakteristika zvuka koja izravno kolerira s fizičkim kvantitetama: fundamentalnom frekvencijom vibracije, intenzitetom zvuka te spektralnim oblikom zajedno s glasnoćom i visinom. Za kvalitetu glasa koristi se i termin timbar ili boja glasa. Nazivlje je to koje se koristi do danas u akustici glasa pa se usporedo koriste sva tri termina. Varošaneć-Škarić (2005, str. 38) navodi da se „glasova kvaliteta (eng. voice quality) određuje kao ekstralingvističke osobine govornika, koje se očituju u

boji glasa.“ Abercrombie (1967:91) definira glasovu kvalitetu kao „one osobine koje su više ili manje prisutne sve vrijeme kada osoba govori: to je gotovo stalna kvaliteta zvuka koju sadržavaju svi znakovi koji izlaze kroz usta.“ Kišiček (2022) navodi da svaka osoba ima specifičnu kvalitetu glasa što ovisi o anatomiji te fiziološkim karakteristikama. Kvaliteta glasa rezultat je i grkljanskih i nadgrkljanskih postavljanja te oba u različitim odnosima utječu na temeljnu boju glasa. S obzirom na to možemo razlikovati različite fonacijske tipove (na primjer modalna fonacija, škriputava fonacija, šumna vrsta fonacije, hrapava vrsta fonacije itd.) (Varošaneć-Škarić, 2005)

3.2. Visina glasa (fundamentalna frekvencija)

Varošaneć-Škarić (2005, str. 53) definira fundamentalnu frekvenciju ili osnovnu frekvenciju glasa kao „najnižu frekvenciju koju glas kao složeni harmonički zvuk ima.“ Titranjem glasnica formira se harmoničan signal koji se sastoji od niza harmonika gdje osnovni ili prvi harmonik odgovara frekvenciji titranja glasnica odnosno fundamentalnoj frekvenciji. (Dropuljić, Skansi i Mršić, 2016) Lehiste (1970, str.54) koristi se terminom visina (eng. pitch) kako bi uputio na perceptivni korelat fundamentalne frekvencije, ton (eng. tone) za označavanje na razini riječi te intonacija (eng. intonation) za označavanje na razini rečenice. Razlika između Škarića (1991) i Guberine (1952) je ta što Škarić ton i intonaciju svrstava kao zasebno prozodijsko sredstvo, dok Guberina ton svrstava kao element intonacije. Fundamentalna frekvencija se mjeri u hercima (Hz). Ti se titraji nižu jedan za drugim u istim vremenskim razmacima te su jednakih veličina. (Varošaneć-Škarić, 2005) S obzirom na duljinu i napetost glasnica postoje viši i niži glasovi. Visina je povezana i s ukupnom kvalitetom glasa, a može se povećavati ili smanjivati s obzirom na to u kakvom je emocionalnom stanju govornik. (Kišiček, 2022) Brojni radovi su pokazali da je ova komponenta u velikoj mjeri podložna promjenama pod utjecajem emocija i takva predstavlja temelj pri analiziranju emocionalnih reakcija iz glasa. (Dropuljić i sur., 2016) Solomun (2021) navodi da je visina glasa podložna promjenama tijekom cijelog života. (prema Kent i Ball, 2000) Na to utječe velik broj faktora kao na primjer dob, spol, tjelesna konstitucija, socijalno okruženje, intelektualni status, mentalni poremećaji, oštećenja sluha i drugi. Kišiček (2022) objašnjava da visina glasa može imati i gramatičku funkciju, manipuliramo visinom glasa kako bismo označili kraj deklarativne rečenice (tako da je spuštamo) ili pitanje (tako da je povisujemo). (prema Knapp, Hall i Horgan, 2014, str. 324)

3.3. Naglasak i logičko isticanje

3.3.1. Naglasak

„Auditivna istaknutost jednog sloga u odnosu na druge u nizu slogova kojemu pripada možemo definirati kao naglasak. Ta istaknutost postiže se silinom, tonom i duljinom pa se naglasak može definirati i kao istovremeni ostvaraj triju svojstava. U hrvatskom jeziku ta se tri elementa kombiniraju na različite načine te tvore četiri različita naglaska.“ (Mandić, 2007., str. 78) Prema Barić i sur. (1995, str. 66 - 69) naglasak riječi je isticanje jednoga sloga u riječi nad drugima trajanjem, tonom i silinom. Prozodijska obilježja intenziteta, tona i trajanja temelje se na binarnim oprekama: intenzitet na opreci naglašenost – nenaglašenost, ton na opreci uzlaznost – silaznost i trajanje na opreci dužina – kraćina. U zanaglasnoj dužini prozodijsko obilježje trajanja je jedino zastupljeno. Hrvatski književni jezik temelji se na naglasnom sustavu utemeljenom na novoštokavskoj akcentuaciji te ima četiri naglaska: kratkosilazni, kratkouzlazni, dugosilazni i dugouzlazni. Naglasak je u književnom jeziku uglavnom slobodan jer se može ostvariti na bilo kojem slogu u riječi osim na zadnjem. Guberina (1952) ne navodi naglasak kao vrednotu govorenog jezika, ali ga povezuje s intenzitetom te tvrdi kako jačinom izgovora možemo istaknuti, tj. naglasiti pojedine riječi te promijeniti ustaljeno mjesto naglaska. Škarić (1991) navodi naglasak i glasnoću kao jedinstveno prozodijsko sredstvo. Vuletić (2007) govori kako pojačanim intenzitetom privlačimo pozornost sugovornika te ga upozoravamo na obavijesnu vrijednost iskaza te zato pojačanim intenzitetom određujemo rečenični naglasak. Kišiček (2022, 131) definira: „naglasak je poseban obrazac izgovora koji se obično povezuje s regionalnim dijalektom, kulturom, ko-kulturom ili socioekonomskom skupinom.“ Prema naglasku možemo prepoznati govornike različitog regionalnog te dijalektičkog porijekla ili govornike stranog jezika, na primjer kada netko izgovara engleski s „ruskim“ naglaskom. Međutim, naglasak ne doprinosi samo percepciji regionalnog podrijetla nego i društvenog statusa te razine govornikova obrazovanja. Dakle, osim stilske i značenjske funkcije u jeziku, možemo zaključiti da prema naglasku određujemo i sociodemografski podatak o govorniku.

3.3.2. Logičko isticanje

S obzirom na važnost određene riječi u rečenici ta će se riječ u govoru naglasiti. Prema Kišiček (2022, 131) „naglasak odražava hijerarhijsku strukturu riječi u rečenici.“ Najvažniju riječ u rečenici naglasit će se određenom glasnoćom i intonacijom. Primjerice ako u rečenici: „Maja jede kolač“, naglasimo riječ 'Maja' znači da isticemo tko jede kolač. U slučaju kad bi netko

pomislio da Maja peče kolač u rečenici ćemo naglasiti 'jede', a kada želimo naglasiti što Maja jede, naglasit ćemo riječ 'kolač'.

3.4. Intonacija

Crystal (2003, str. 241) definira intonaciju kao „distinktivnu upotrebu uzoraka visine ili melodije.“ Prema Škariću i sur. (1991, str. 205) „intonacija ili govorna melodija je figura koju tvore uzastopne mijene tona. Takve mijene mogu biti skokovite uz kraće ili duže zadržavanje na istom tonu, što je značajka pjevanja te klizne uz stalnu pa makar i neznatnu promjenu tona što je značajka govorne intonacije.“ Barić i sur. (1995) definiraju intonaciju kao melodijsku liniju rečenice koja predočuje kretanje rečeničnog tona i na taj način pomaže slušatelju kako bi pravilo razumio poruku. Vuletić (2007) govori kako intonaciju tvore promjene osnovnog tona u govoru koje su neprestane, u pjevanju je moguće zadržati se neko vrijeme na istom tonu dok kod govora to nije moguće. Definira i dvije funkcije intonacije, a to su: strukturalne koje određuju rečenicu i modalne funkcije koje modificiraju rečenicu. Strukturalne funkcije su integracija i delimitacija. Integracija je funkcija koja niz riječi povezuje u jednu rečenicu, a delimitacija je funkcija koja označava kada je početak i kraj rečenice. One su zapravo dva lica iste funkcije – određivanje rečenice. Modalne funkcije intonacije dijeli na primarne i sekundarne. Primarne funkcije određuju logičke, a sekundarne emotivne modifikacije u rečenici. Jedan od logičkih modifikacija rečenice je rečenični naglasak kojim je moguće istaknuti ili naglasiti bilo koju riječ u rečenici i time privući sugovornikovu pozornost na nju. Rečenični naglasak ostvaruje se povišenim tonom, pojačanim intenzitetom ili usporenim tempom te pauzom ispred riječi. Primarna modalna funkcija intonacije određuje i je li rečenica izjavna ili upitna. Izjavna rečenica ima uzlazno – silazni intonacijski luk, a upitna pokazuje dizanje tona na kraju rečenice. Ovisno o intonacijskom luku te koliko je velik njegov raspon u rečenici prepoznamo emotivnu angažiranost govornika što pripada sekundarnoj modalnoj funkciji intonacije. (ibid.) Pomoću intonacije prenosimo informacije u govoru neovisno o riječima. Pomoću intonacije označavamo neke gramatičke strukture, poput pitanja i izjava. Kontrastom između rastućeg i padajućeg tona signaliziramo radi li se o pitanju ili izjavi. Druga uloga intonacije može biti u komuniciranju osobnog stava. Ljutnja, zbunjenost, sarkazam itd. mogu se identificirati kontrastima u visini. (Crystal, 2003)

3.5. Govorne stanke

Knapp i Hall (2010) su podijelili stanke na dvije vrste: neispunjenu stanku (tišina) i ispunjenu stanku. Ispunjena stanka je ispunjena nekim oblikom fonacije primjerice „uh“ ili „um“. Zbog previše neispunjenih stanki u govoru slušatelji doživljavaju govornika anksioznim, ljutitim ili prezrivim; a zbog previše ispunjenih stanki govornik se doživljava anksioznim ili kao da se dosađuje. (Knapp i Hall, 2010; prema Lalljee, 1971) Škarić i drugi (1991) dijele stanke na glasne i bezglasne, a glas u stanci može biti neartikuliran i artikuliran. Neartikulirani glasovi su najčešće neutralni samoglasnik koji može biti zaokružen, nosan ili produžen, uzdasi, klikovi i drugi. Artikulirana se stanka može sastojati od produžavanja izgovora, ponavljanja slogova, riječi i blokova te poštapalica. Prema Kišiček (2022) pauze pridonose isprekidanosti govora, a mogu imati gramatičku, leksičko – semantičku funkciju te negramatičku odnosno stilsku funkciju kada govornik želi istaknuti određeni dio govora. Stanke govora pridonose percepciji tečnosti govornika što utječe na percepciju govornikove vjerodostojnosti, stručnosti te uvjerljivosti.

3.6. Tempo i ritam govora

3.6.1. Tempo govora

„Tempo govora ili govorna brzina izražava se brojem govornih članaka (glasnika, slogova, riječi ili rečenica) u jedinici vremena (minuti ili sekundi). Najčešće i najtočnije govorna se brzina izražava brojem izgovorenih slogova u sekundi.“ (Škarić i sur., 1991, str. 297). Svaka osoba govori određenim tempom govora i u većini slučajeva taj tempo govora se ne primjećuje. To se onda naziva normalna brzina izgovora. U slučajevima prebrzog ili presporog tempa dolazi do primjećivanja govorne brzine. Nemaju svi ljudi normalan tempo govora, neki su brži, neki sporiji, a te razlike simptom su osobina ljudi. Tako će spor tempo označavati lijenu, mirnu te dostojanstvenu osobu, a brz žustru, nemirnu te površnu osobu. (Škarić i sur. 1991, str. 298).

3.6.2. Ritam govora

Škarić i sur. (1991, str. 299) definiraju ritam kao „oblik koji čini ravnomjerni niz jednakih elemenata, niz koji se u pomisli beskonačno proteže.“ Crystal (2003) definira ritam kao „pravilnost istaknutih cjelina u govoru.“ One se mogu izraziti kroz obrasce naglašenih i nenaglašenih slogova, visine sloga ili duljine sloga, a mogu i kroz kombinacije tih varijabli.

3.7. Glasnoća

Guberina (1952, str. 42) ističe koliko je intenzitet važan te koliko je, zajedno s intonacijom, važan za prenošenje značenja te navodi: „Intenzitet ima, po mome mišljenju, veliko značenje... Intonacija i intenzitet stvarno su povezani, i mi ih osjećamo u cjelini. Intenzitet pravi jedinstvo s intonacijom kad se nešto ističe, a nužni su u svom jedinstvu, da se ostvari značenje mnogih riječi i rečenica.“ Vuletić (2007, str. 71) objašnjava da intenzitet može biti oslabljen, srednji i pojačan te tako navodi da se radi o tihom govoru ili šaptu koji je do 35 dB, srednjem ili uobičajenom govornom intenzitetu koji je do 65 dB te pojačanom intenzitetu ili vikanju koji je do 100 dB. On naglašava važnost intenziteta u komunikaciji te navodi kako pojačan intenzitet u odnosu na druge dijelove iskaza privlači pozornost sugovornika te ga upozorava na obavijesnu vrijednost dijela iskaza te zaključuje da se zato pojačanim intenzitetom određuje naglasak u rečenici. Škarić (1991, str. 287) objašnjava da glasnoću prati i cjelokupan način izgovora, pri glasnijem izgovoru veća je govorna snaga, zamasi slogova su veći, jači je izgovor suglasnika, samoglasnici postaju otvoreniji te razmjerno dulji, a ukupna govorna brzina sporija. Glasnoća se mjeri u decibelima te može označavati psihosomatske i kulturalne osobine govornika, ali i njegova raspoloženja u govoru. Tako će glasan govor (isto kao i nizak ton i tamnija boja) označavati snagu, veličinu, otvorenost te društvenu superiornost, ali može označavati i naviku življenja u otvorenim, velikim te bučnim prostorima. Suprotno tome tihi glas označava sićušnost, slabost, društvenu podređenost, introvertiranost, a može označavati i naviku življenja u tihim, zatvorenim te skučenim prostorima. Raspoloženje se također izražava glasnoćom, agresivnost, dramatičnost, bijes, odlučnost, prezir itd. će se izraziti jakim glasom, a strah, smirenost, sklad, tuga i slično tihim glasom. (Škarić i sur. 1991)

4. Prozodijska obilježja kao dio neverbalne komunikacije

Neverbalna komunikacija važna je u procesu uvjeravanja te su provedena razna istraživanja u socijalnoj psihologiji kako neverbalno ponašanje osobe koja komunicira utječe na primatelja poruke tj. na promjenu njegova stava s obzirom na njegovu percepciju vjerodostojnosti izvora, privlačnosti ili moći. (Kišiček, 2019 prema Aguinis i drugi, 1998) Guyer i drugi, 2019 utvrdili su da ovisno o sposobnosti tj. motivaciji primatelja da pažljivo obradi poruku, neverbalno ponašanje komunikatora (osmijeh, klimanje glavom, samouvjeren izgled te pokazivanje moći) može utjecati na primateljeve stavove i uvjeravanje. Burgoon, 1990 istraživanjem je utvrdio da skupovi

neverbalnih, kinezičkih i proksemičkih ponašanja imaju značajan utjecaj na vjerodostojnost izvora i uvjerljivost govornika te da su vokalni znakovi (osobito tečnost i varijacije u visini) igrali veću ulogu u prosudbi o kompetenciji nego kinezički tj. proksemički znakovi, dok je obrnuto vrijedilo za prosudbe o društvenosti i karakteru. Upravo se tim aspektom neverbalnog ponašanja bavi ovaj rad. Brojna istraživanja potvrdila su da prozodija, odnosno prozodijska sredstva (kvaliteta glasa, tempo, glasnoća, tečnost itd.) utječu na procjene vezane uz privlačnost i karakterne osobine, kao što je na primjer dominacija ili pouzdanost. (Kišiček, 2019 prema Vuković i sur. 2011) Razlescu i sur. 2015 također su potvrdili isto, lica su važnija od glasova kada je u pitanju privlačnost, dok je obrnuto primijećeno za prosudbe o dominaciji, a na dojmove o vjerodostojnosti podjednako su utjecali i lica i glasovi. Stručnjaci za javni nastup itekako moraju biti svjesni ovih činjenica – prozodija može utjecati na osobine ličnosti govornika, glasovi tj. vokalni znakovi izvor su mnogih stereotipa i mogu utjecati na slušateljevo emocionalno stanje što je jako važno za primjerice područje politike, pravosudni diskurs, reklamni diskurs itd. Takva istraživanja ključna su u situacijama u kojima je važan kredibilitet i pouzdanost govornika, prema Aristotelu se to naziva *etos*. Ključno je i stvaranje određenog emocionalnog stanja kod publike kako bi uvjeravanje bilo uspješnije što se prema Aristotelu naziva *patos*. (Kišiček, 2019) Ova istraživanja potvrdila su da prozodijska sredstva mogu imati utjecaja na *etos*, *patos* ili *logos*, a što je to i kako prozodijska sredstva utječu na percepciju govornikova *etosa*, *patosa* i *logosa* objasniti ćemo u idućim poglavljima.

5. *Etos, patos, logos*

Podjelu na *etos*, *patos* i *logos* pripisuje se grčkom filozofu Aristotelu. Aristotel je u svom djelu „Retorika“ definirao tri metode uvjeravanja kao sredstva koja govornici mogu koristiti kako bi uvjerali publiku. „Što se pak tiče metoda uvjeravanja koje se postižu govorom, one su trovrstne: jedna se vrsta postiže karakterom govornika, druga raspoloženjem u koje se dovodi slušatelj, a treća samim govorom, ukoliko se nešto dokazuje ili se čini da nešto dokazuje.“ (Rhetoric, 1.2. 1356a)

5.1. *Etos* (karakter govornika)

Etos je govornikov karakter, temelj retorike za Aristotela te tako on navodi: „Uvjerljivost se postiže čvrstim karakterom tada kad je govor takav da govornika čini dostojnim povjerenja, jer mi uopće najradije i najspremnije poklanjamo povjerenje čestitim ljudima, naročito onda kada je riječ o stvarima koje nisu jasne i u koje se može sumnjati.“ (Rhetoric, 1.2.1356a). Aristotel je vrlo detaljno u svojoj knjizi obrađivao važnost govornikova karaktera. Za njega su čast, čestitost, dobronamjernost i dobar ugled u društvu od posebne važnosti te navodi: „»Budući da se metode uvjeravanja ne izvode samo pomoću riječi apodiktičkoga nego i etičkoga karaktera (jer mi poklanjamo vjeru onome govorniku koji se odlikuje određenim svojstvima, kao što su čestitost ili dobronamjernost, ili se odlikuje objema) izlazi da treba poznavati osnovne osobine svakoga od njih, a za same njih nužno predstavljaju najveći stupanj uvjerljivosti.“ (Rhetoric, 1.8.1366a) Antički retoričari veliku su pozornost posvećivali upravo *etosu* te se govornikov karakter spominjao i prije Aristotela. Aristotelov učitelj Platon, poznat po tome i da je bio protivnik retorike, točnije sofistčke retorike, svoje je negativne stavove iznosio u svojim djelima: *Sofist*, *Gorgija* i *Fedar*. U djelu *Fedar* piše: „Za čovjeka koji se bavi retorikom bitno je da bude upoznat s ljudskom sviješću. Budući da je govor »vođenje ljudskih duša« – psihagogija – govornik mora znati s kakvom vrstom svijesti je suočen. Glavni je cilj retorike da uvjeri slušatelje, a da bi se to postiglo, često puta nije bitna istina nego vjerojatnost.“ (Beker, 1997, str. 15) Govornikov karakter najviše pridonosi vjerojatnosti. (Kišiček, 2011) Ciceron, u svojim knjigama *Orator* i *De oratore*, najviše se posvećuju upravo govornikovu karakteru. On navodi: „samo mudar čovjek može biti dobar govornik, a bitno mu je svojstvo rječitost“, naglašava također i da je „govorništvo više od izbora riječi...“ te „ističe potrebu da govornik posjeduje široko znanje.“ (Beker, 1997, str. 40) Osim Cicerona i Kvintilijan je u svom djelu *O obrazovanju govornika* pisao o govornikovu karakteru. U djelu piše kako bi odgoj i obrazovanje govornika trajalo od rođenja do zrelosti, a njegov cilj je odgojiti idealna govornika, prema njegovim riječima: „prvi i bitni uvjet za to je da on mora biti pošten i čestit čovjek. Zato mi od njega ne tražimo samo izuzetne govorničke sposobnosti nego i sve odlike dobra karaktera“ (ibid., str. 55) To je osnovni Kvintilijanov postulat koji objašnjava time da je cilj govornika uvjeriti sudca da je nešto istinito, a sigurno da će u tome biti bolji onaj koji je dobar čovjek. Dobar govornik živi životom koji je oslobođen poroka, požuda i uživanja jer tako ima više vremena baviti se znanstvenim radom. (Kišiček, 2011) Možemo zaključiti kako je u Antici postojalo opće mnijenje da za kvalitetno govorništvo treba posjedovati primarno moralne

vrijednosti, tj. svi se slažu da je upravo karakter, odnosno *etos*, ono što je presudno kako bi čovjek bio dobar govornik. '

5.2. *Patos*

O *patosu* Aristotel piše: „Uvjerljivost se postiže raspoloženjem slušalaca kad im govornikov govor pobudi osjećanja, jer čovjek ne donosi iste odluke u stanju zadovoljstva ili nezadovoljstva, ljubavi i mržnje.“ (Rhetoric, 1.2.1356a). „Aristotel uvodi emocije ili strasti (*pathê*) u važnom odlomku (Rhetoric, 2.1.1378a20–30) govoreći da su to “one stvari zbog kojih se ljudi, prolazeći kroz promjenu, razlikuju u svojim prosudbama . . .” On ilustrira ovu opću pretpostavku ističući da ne osuđujemo na isti način kada tugujemo i radujemo se ili kada smo prijateljski raspoloženi i neprijateljski raspoloženi.“ (Rapp, 2022). *Patos* se koristi kako bi se publika emocionalno angažirala i osjetila empatiju prema govorniku. Može se koristiti različitim tehnikama, poput upotrebe snažnih metafora, dramatičnih priča ili izjava koje izazivaju emocije, primjerice strah, tugu ili bijes kako bi se postigao željeni učinak na publiku. Osim stvaranja raspoloženja, emocije ponekad mogu poslužiti i kao argumenti, a takva se argumentacija u povijesti odbacivala i smatrala nelogičnom te se takvo uvjeravanje smatralo manipulacijom. (Kišiček, 2021) Oni koji su se najviše protivili emotivnoj argumentaciji bili su stoici. Stoici su emocije smatrali preprekom razumu te su zastupali odsutnost emocija u retorici jer su vjerovali kako one zamagljuje um. Tako je stoik Hrizip govorio: „Ljutnja je slijepa; često nas sprječava da vidimo očito i staje na put razumnim stvarima (...). Što se strasti tiče, jednom kad su izazvane, izvlače protivne dokaze i nasilno tjeraju na radnje koje se protive razumu.“ (Vanderspoel, 2007, Kišiček 2021) Za razliku od stoika suvremeni retoričari smatraju kako je moguće biti istovremeno i emotivan i logičan u donošenju odluka te da argumenti nužno sadrže i jednu i drugu komponentu. Jedan od njih je Gilbert koji u svom članku navodi: „...argumenti neizbježno uključuju komponente bitne za njihovo pravilno razumijevanje koje nisu logične. Konkretno, nelogički modusi uključuju emocionalni, visceralni i ono šta sam nazvao kisceralnim ili intuitivnim modusima. Analizirati argument bez razmatranja ovih načina znači riskirati potpuno pogrešno razumijevanje njegovog značaja i, dakle, propuštanje suštinske prirode komunikacije. To je tako, ustvrdio sam, jer često logički modus nije jedini nositelj namjeravanog uvoza ili ključnih elemenata poruke. Drugim riječima, netko bi mogao modelirati argument po logičnim linijama i potpuno promašiti poantu kako je razumiju sudionici interakcije.“ (Gilbert, 1995) I doista, teško je danas zamisliti da se u svim situacijama vodimo isključivo razumom, pogotovo kada se radi o određenim emotivnim temama. Kišiček (2021) daje primjer

braka - ljudi ulaze u brak jer se vole, ljubav je ovdje argument, emocija koja je istovremeno i emotivan i logičan razlog. Gilbert (1995) zaključuje: „Tisuće su osuđene na smrt jer su njihove ideje i uvjerenja smatrali pogrešnim od strane ljudi koji su hladnokrvno i polako davali konkretne neemocionalne razloge za pravednost svojih postupaka... Dok emocije mogu biti vruće, a to može dovesti do nesretnih posljedica, pa čak i razornih rezultata, isto vrijedi i za razum. Ogromne nepravde i užasni događaji počinjeni su u ime “hladnog razuma”¹. Linearni, klinički argumenti koji se vode bez ublažavajućeg učinka emocija (na primjer, u obliku suosjećanja) mogu dovesti do zastrašujućih zaključaka koji se prihvaćaju isključivo zato što se na njih gleda kao na neizbježnu posljedicu hladnog razuma. U ime hladnog razuma djeca gladuju kako bi zaštitila komplicirane ekonomske sustave, drevne svađe utemeljene na navodnim povijesnim činjenicama koliko i sirove emocije izranjaju s mučnom redovitošću, a ljudi se tuku i kažnjavaju zbog razlika u sustavima vjerovanja.“

5.3. *Logos*

Aristotel za *logos* navodi: „Naposljetku, i samim se govorom postiže uvjerljivost kad govornik iz uvjerljivih osobina svakog određenog predmeta izvodi stvarnu ili prividnu istinu.“ (Rhetoric, 1.2.1356a). Uvjeravanje se, s obzirom na temu o kojoj je riječ ostvaruje argumentima odnosno dokazivanjem. (Rapp, 2022). „Kako je očevidno da se metoda svojstvena vještini odnosi na metode uvjeravanja, a metoda uvjeravanja jest određena vrsta dokazivanja (jer smo danasve uvjereni u ono što smatramo da je dokazano), da je retorička metoda dokazivanja entimem koji je, jednostavno rečeno, najznačajnija metoda uvjeravanja,...“ (Rhetoric, 1.1.1355a) Aristotel razlikuje dvije vrste argumenata, a to su indukcije i dedukcije. Indukcija je zaključivanje polaženjem od pojedinačnog do univerzalnog, a dedukcija je obrnuto - zaključivanje od općeg prema pojedinačnom. Induktivni argument u Retorici je primjer, a deduktivni entimem. (Rapp, 2022). „Kakva razlika postoji između primjera i entimema očevidno je iz Topike u kojoj smo (raspravljajući o silogizmu i indukciji) rekli da se zaključivanje o nekom datom slučaju na temelju brojnih sličnih slučajeva, u dijalektici naziva indukcija, a u retorici primjer, da se, kad iz određenih premisa rezultira nova i različita propozicija, pod uvjetom da su te premise apsolutno ili uglavnom istinite, takva propozicija [zaključak] u dijalektici naziva silogizam, a u retorici entimem.“

¹ Ovdje se pridjev hladan referira na činjenicu da se razum negativno karakterizira pridjevima kao što je hladan, okrutan i slično, a emocije su tople, nježne i tako dalje.

(Rhetoric, 1.2.1356b) Tradicionalno, argument je isključivo verbalna poruka koja verbalnim putem podržava određene tvrdnje, ali danas je poznato na temelju rada mnogih znanstvenika koji se bave argumentacijom da argumenti ne moraju biti isključivo verbalni te da se mogu izražavati na različite načine – verbalno, vizualno, auditivno ili u kombinaciji što se naziva multimodalan argument. (Kišiček, 2022)

6. Prozodijska sredstva u procesu uvjeravanja

Friedrich Nietzsche (1844. – 1900.), ugledni filozof, jednom od svojih poznatih fraza rekao je: „često odbijamo prihvatiti ideju jer je ton glasa kojim je izražena neprijateljski.” Glas može biti snažan izvor informacija jer nerijetko pruža uvid u kognitivna i emocionalna stanja komunikatora. (ibid., 2021 prema Bänziger i sur., 2014; Harrigan i sur., 2008; Johnson i sur., 1986; Scherer, 2019; Scherer i sur., 2001). Na temelju vokalnih značajki ljudi zaključuju o govornikovim osobinama (ibid, 2021. prema Guyer i drugi, 2018; Pisanski i Bryant, 2019), procjenjuju situaciju (Puts i drugi, 2006) te o društvenim namjerama (Hughes i drugi, 2010). Obilje istraživanja unutar psihologije, komunikacija i lingvistike pokazalo je da slušatelji donose široku paletu zaključaka i sudova o ljudima na temelju promjena u njihovu glasu. Važna značajka usmene komunikacije je to što glasom prenosimo veliku raznolikost informacija koje se nalaze izvan sadržaja poruke. (Guyer i drugi, 2021) Modulacija akustičnih svojstava glasa je jedna strategija kojom ljudi usmeno komuniciraju svoje misli, namjere te stavove. (Knapp i Hall, 2010). U iduća dva poglavlja skrenut ćemo pažnju na to kako prozodijska sredstva utječu na percepciju govornikova *etosa* te na koji način prozodijskim sredstvima utječemo na značenje rečenica i snagu argumenata koje prenosimo.

7. Utjecaj prozodijskih sredstava na percepciju govornikova karaktera (doprinos *etosu*)

Mnoga istraživanja potvrdila su da iz glasa govornika slušatelji zaključuju o njegovim karakternim osobinama. Jednako kao što glas nosi informacije o spolu, dobi te socijalnom statusu (Guyer i drugi, 2021) putem glasa možemo zaključivati o govornikovoju kompetentnosti (Kreiman i Sidtis, 2011), autoritativnosti (Sorokowski i drugi, 2019), dominantnosti (Klofstad, 2015), vjerodostojnosti (Chebat i drugi, 2007), privlačnosti (Fraccaro i drugi, 2011), uvjerljivosti (Guyer i drugi, 2021 prema Hall, 1980) i tako dalje. Allport i Cantril istraživanjem iz 1934. otkrili su da postoje točno određene osobine glasova koji se pripisuju dominantnosti/pokornosti te ekstrovertiranosti i introvertiranosti. Ekstrovertima su se opisivali glasni, bučni te bezbrižni glasovi, a introvertima nježni i suzdržani glasovi. 1989. godine Zuckerman i Driver otkrili su da individualne razlike u vokalnoj privlačnosti mogu izazvati različite dojmove o osobnosti govornika što znači da se osobi mogu pripisati osobine koje se temelje na stereotipu promatrača. Promatrači se slažu oko toga što je vokalno privlačno, a govornici s privlačnijim glasovima ocijenjeni su povoljnije od govornika s manje privlačnim glasovima. Zuckerman i Miyake (1993) definirali su privlačan glas kao onaj koji zvuči artikuliranije, nižeg je tona, višeg je tonskog raspona, nisko je piskutav, nemonoton, primjereno glasan i rezonantan. Dokazali su da se ljudi s privlačnim glasovima doživljavaju kao kompetentniji, moćniji, topliji te pošteniji. (Kišiček 2022 prema Zuckerman i Miyake, 1993). Istraživanja su pokazala da ljudi manipuliraju tonom svoga glasa kada žele ostvariti određeni dojam. Kako bi ostavili dojam dominantnosti muškarci koji sebe doživljavaju dominantnijima od konkurencije snižavaju visinu glasa kada govore, a muškarci koji sebe doživljavaju manje dominantnima povišuju visinu glasa. (Puts i drugi, 2006, str. 283) Također, Hossman (1989) je utvrdio da se dominacija izražava govorom bez stanki i oklijevanja te da govornici koji se žele percipirati kao moćnima trebaju ih izbjegavati u govoru. Klofstad i drugi (2015) otkrili su da birači preferiraju vođe s nižim glasovima, a pristranost je najjača u slučaju kandidatkinja. Takav rezultat sugerira da bi visina glasa mogla biti prepreka ženama da zauzmu vodeće pozicije, tj. visina glasa može povećati prednost muškaraca nad ženama u traženju vodećih pozicija. Chebat i drugi (2007) otkrili su da se govornik percipira kao vjerodostojan ako govori umjerenim intenzitetom, srednjim tonom i bržim tempom. Također, osoba koja govori visokim intenzitetom glasa vjerojatno će privući više pozornosti od osobe čiji je intenzitet glasa nizak. Sorokowski i drugi (2019) utvrdili su da muškarci i žene, u ovom slučaju znanstvenici koji

rade kao profesori na raznim sveučilištima snižavaju svoje temeljne frekvencije kada se od njih traži da daju svoje stručno mišljenje u usporedbi s davanjem jednostavnih uputa za kampus. Žene su smanjivale svoju visinu znatno više nego muškarci, a slušatelji su glasove kada su davali stručne savjete ocjenjivali kao autoritativnije i kompetentnije. Samouvjereni govornici govore brže, glasnije, koriste padajuće intonacije na kraju rečenica te imaju niže glasove. (Guyer i drugi, 2021) U suprotnosti s tim, osobe s nazalnim glasovima percipiraju se kao manje kompetentne i inteligentne. Nazalnost pridonosi stvaranju spolno-stereotipnih percepcija. Povećana nazalnost povezana je sa slabijim pozitivnim spolnim stereotipima te jačim negativnim spolnim stereotipima što je važno jer su glasovi žena obično nazalniji od glasova muškaraca stoga stereotipi da su žene manje kompetentne ili manje inteligentne od muškaraca mogu biti djelomično uzrokovani i tom činjenicom. Muškarci s izrazito nazalnim glasovima dobili su niže ocjene kod negativnih muških stereotipa kao što su zahtjevni, neprijateljski, arogantni i hvalisavi. Također, kandidati na razgovorima za posao mogu prilagoditi nazalnost u glasu kako bi povećali percepciju kompetentnosti, uvjerljivosti i topline te smanjili percepciju arogancije ili slabosti. (Bloom, Zajac i Titus, 1999) U suprotnosti s tim žene imaju tendenciju razgovarati višim tonom glasa s muškarcima koji su im privlačni, a muškarci preferiraju žene koje govore višim tonom glasa. (Fraccaro i drugi, 2011) Nadalje, muškarci pripisuju veći rizik od nevjere ženama čiji je glas manipuliran da bude viši od onih s nižim glasovima, a žene pripisuju veći rizik nevjere muškarcima s nižim glasovima. (O'Connor i drugi, 2011) Ponekad određena vokalna karakteristika nosi različite percepcije s obzirom na spol, tako se „napet“ glas kod muškaraca percipira kao da su zajedljivi, dok su žene s „napetim“ glasom doživljavane kao mlađe, emocionalnije, napetije i manje inteligentne. (Montrey, 2005 prema Addington, 1968). Na percepciju kompetentnosti može utjecati i naglasak te tečnost govora. Osobe koje govore standardnim odnosno prestižnim naglaskom, kratko zastaju, govore tečno te pokazuju odgovarajuće varijacije u glasnoći i visini govora te govore relativno brzo doživljavaju se kao kompetentnijima, a česte pauze, oklijevanja i disfluentan govor povezani su s visokom razinom anksioznosti. (Kišiček, 2022 prema Jurich i Jurich, 1974) Regionalnost govora vezuje se uz niz indeksikalnih osobina govornika, a to su društveni status, naobrazba, zanimanje, a najviše uz primjerenost govora za javnu uporabu. Najmanje regionalni govornici percipiraju se da pripadaju višem društvenom statusu, da imaju viši stupanj naobrazbe, da su intelektualnijeg zanimanja te inteligentniji. Regionalni govornici percipiraju se kao osobe nižeg društvenog statusa, nižeg stupnja naobrazbe, neintelektualnog

zanimanja te manje inteligentnosti. (Kišiček, 2012) Također, netočnost odnosno disfluentnost u govoru, istraživanje koje je provela Erika Engstrom (1986) pokazalo je da disfluentnost govora značajno pridonosi smanjenju percepcije kompetentnosti govornika na način da što je govornik činio više pogrešaka smatrao se manje kompetentnim. Istraživanja su pokazala da vokalni stereotipi postoje i da određeni stereotipi vode do specifičnih prosudbi ličnosti. Zaključno, ova istraživanja pokazala su da vokalni stereotipi utječu na percepciju govornikova *etosa* te da prozodijska sredstva mogu biti alat za moguću manipulaciju o dojmu govornika. (Kišiček, 2022)

8. Utjecaj prozodijskih sredstava na percepciju emocija (doprinos *patosu*)

U društvenim situacijama važno je prepoznavati emocionalno stanje govornika kako bismo se znali ponašati primjereno. U takvim situacijama ljudi se često oslanjaju na slušne znakove, odnosno prozodiju govora. (Bhatara i drugi, 2014) Središnje područje istraživanja neverbalne komunikacije je prepoznavanje i izražavanje emocija putem lica i glasa. (Bänziger i drugi, 2013 prema Hall i Knapp, 2013). Prema dosadašnjim istraživanjima prilično je visoka točnost prepoznavanja emocija što je u prosjeku 62,5% za dinamične izraze lica (video) te 59% za vokalne (audio) izraze. U prosjeku točnost prepoznavanja za lice i glas je slična, ali određene emocije, primjerice sreća i gađenje se bolje prepoznaju na licu, dok se tuga i ljutnja bolje prepoznaju u glasu. (ibid., 2013 prema Scherer i drugi, 2011) Istraživanja su pokazala da oslanjanje na glasovne znakove, primjerice visina ili brzina govora, može biti najčešći način zaključivanja emocionalnih stanja kod drugih ljudi, što znači da smo sposobni prepoznavati emocionalna stanja u svakodnevnom životu. (Kišiček, 2022) Osim što se sve emocije lako prenose glasom, postoje i specifične vokalne značajke za svaku pojedinu emociju. Primjerice, tuga je povezana s najkraćim trajanjem, najsporijom brzinom, promjenom visine i prisutnošću vibrata. Strah je povezan s najširim rasponom tonova, najmanjim brojem pauza unutar fraza i najvišom razinom tona, ravnodušnost s najnižim tonom i najužim rasponom tona, prezir s niskom srednjom razinom tona i najmanjim brojem promjena u visini tona. (Fairbanks i Pronovost, 1939) Slično istraživanje radio je i Scherer (1986) te prema njemu radost se izražava relativno brzim tempom govora, prosječnom visinom tona, velikim rasponom tonova te svijetlim tonom. Tuga se nasuprot tome izražava sporim tempom govora, niskim prosječnim tonom, niskim intenzitetom te uskim rasponom tonova.

Ljutnja kao i radost bržim tempom govora, visokom prosječnom visinom tona, širokim rasponom tona i visokim intenzitetom, strah također brzim tempom govora, visokim prosječnim tonom, varijabilnošću tona te glasnoćom koja je raznolika. Istraživanje koje su radili Thompson i Balkwill (2006) pokazuje kako govornici mogu prepoznavati emocije neovisno o tome razumiju li sadržaj koji je prenesen. Tako su rezultati tog istraživanja pokazali kako su slušatelji koji govore engleski sposobni dekodirati emocionalnu prozodiju ne samo na engleskom jeziku nego i na nizu stranih, zapadnih i nezapadnih jezika. S obzirom na pregledanu literaturu možemo zaključiti o tipičnim prozodijskim značajkama za svaku pojedinu emociju. Kimble i Seidel (1991) navode da se samopouzdanje u govoru odražava u glasnijem govoru i bržim tempom govora. Anksioznost u glasu može se odražavati napetim glasom što rezultira povećanjem F0 (osnovnog tona), smanjenje formanta F1 i F2 i disfluentnosti u govoru. (Giddens i drugi, 2013, Engstrom, 1994, Sondhi i drugi, 2015) Bijes se reflektira povećanjem osnovnog tona i intenziteta. Strah se u govoru može pokazati povećanjem intenziteta i osnovnog tona. Za razliku od bijesa i straha, tuga se odražava u smanjenju osnovnog tona i intenziteta. Dosada u govoru percipira se monotonim govorom, sporim tempom artikulacije i niskim osnovnim tonom, dok se zainteresiranost u govoru odražava povećanom brzinom govora i velikim rasponom F0. (Johnstone i Scherer, 2000)

9. Prozodijska sredstva i uvjeravanje *logosom* (auditivni argumenti)

Tradicionalno, na argumente se gledalo isključivo kao verbalne poruke koje podržavaju verbalno izražene tvrdnje. Ali, nedavnim radom mnogih znanstvenika argumentacije utvrđeno je da tvrdnja i dokazi (kao dijelovi argumenta) ne moraju biti isključivo verbalni ili barem ne samo verbalni. Argumentativni diskurs može biti multimodalan, što znači da se tvrdnje i dokazi mogu izraziti osim verbalnim putem i vizualo, auditivno ili u kombinaciji. (Kišiček, 2022) Teorija koja prepoznaje različite načine argumentiranja naziva se multimodalna teorija, a ona pretpostavlja da postoje različiti načini argumentiranja u kojima se argumenti mogu graditi od primjerice slika, dijagrama, neverbalnih zvukova i tako dalje. Takav način definiranja sugerira da kod verbalnog načina raspravljanja osoba koristi riječi, kod vizualnog načina raspravljanja sliku, kod auditivnog neverbalne zvukove i tako dalje. (Groarke, 2015) Ovdje ćemo se koncentrirati na auditivne argumente s obzirom da se time bavi istraživanje u ovom radu. Leo Groarke (2018, str. 313) definira auditivne argumente kao „pokušaj pružanja racionalnih dokaza za zaključak koristeći umjesto toga neverbalne zvukove ili (češće) uz riječi.“ On ističe kako su u auditivnim argumentima

ključni neverbalni zvukovi koji nemaju definirana značenja na način na koji imaju riječi. Navodi i primjer načina izgovora pri kojemu povišenje tona može pretvoriti izjavu u pitanje. Na isti način i rečenica, „Dobro, dobro, ti si u pravu, ja sam u krivu, učinit ćemo to na tvoj način...“ može značiti slaganje s onim što je rečeno ako je izrečeno ravnomjernom intonacijom, a ako je popraćeno izrazom ljutnje može značiti da se govornik uopće ne slaže. (ibid, 2018 prema Gilbert 1997, str. 102) Jednako tako, prozodijskim sredstvima prepoznamo ironiju. Primjerice, ako čujemo tvrdnju muškarca da je obiteljsko nasilje jedan od većih problema civiliziranog svijeta te u njegovu glasu prepoznamo signale ironije, najvjerojatnije je da bi to utjecalo na našu percepciju tog čovjeka, ali i na samu argumentaciju. (Kišiček, 2020) Groarke zaključuje da na mnogo načina neverbalni zvukovi koji prate govorni jezik, a to su brzina govora, ritam, naglasak i tako dalje te korištenje zvukova poput jecaja, plača, smijeha i nedefiniranih izraza mogu igrati ulogu u prenošenju značenja. Kako prozodijska sredstva utječu na jačinu argumenta, Kišiček (2020) daje odličan primjer čovjeka koji svjedoči o pljački te opisuje što je vidio ističući osobu kao navodnog pljačkaša, ali daje iskaz pijanim načinom govora. Zaključuje kako se njegova izjava najvjerojatnije ne bi smatrala pouzdanom.

U mnogim životnim situacijama, kada ne poznajemo govornika te nemamo njegov životopis u ruci i kada nismo u potpunosti upoznati s temom o kojoj se govori, naša odluka hoće li nas govornik uvjeriti u svoje argumente može ovisiti o našoj percepciji samog govornika, njegove vjerodostojnosti, stručnosti i kompetentnosti. Naravno da je sadržaj govora najvažniji, ali kao što smo mogli vidjeti na primjerima, velik dio naše percepcije vjerodostojnosti ovisi o načinu govora, odnosno prozodijskim sredstvima njegovog govora. (ibid, 2020) U nastavku slijedi istraživanje u kojem smo analizirali utječu li prozodijska sredstva na percepciju uvjerljivosti govornika, ali i na percepciju uvjerljivosti samih argumenata.

10. Cilj i hipoteze istraživanja

Cilj je ovog rada utvrditi kako prozodijska sredstva utječu na retoričku učinkovitost govornika, cjelokupan dojam o govorniku te mogu li utjecati na promjenu mišljenja kod slušatelja. U istraživanju se namjerno manipuliralo prozodijskim sredstvima različitih govornika na način da su različiti govornici čitali isti argumentativni tekst koristeći različita prozodijska sredstva. Dakle, argumenti su uvijek bili isti, ali su se govornici i prozodijska sredstva mijenjali. Cilj je bio utvrditi hoće li prozodijska sredstva imati utjecaja na stav slušatelja o uvjerenosti govornika te na njihov stav o temi općenito.

Glavna istraživačka pitanja kojim se bavi ovaj rad su sljedeća:

1. Hoće li prozodijska sredstva utjecati na percepciju uvjerenosti govornika?
2. Hoće li prozodijska sredstva utjecati na percepciju uvjerenosti argumenata?

Tekst je čitalo 7 govornika (4 ženska i 3 muška govornika) te kao što je već navedeno ranije, tekst je bio isti. Radi se o kolumni autora Ivice Granića s portala „Direktno.hr“ pod nazivom „Zašto je nekima teško priznati da živimo u ŠČ realnosti“ koja podupire grupu LET 3 te njihovu pjesmu MAMA ŠČ te pruža argumente da su oni dobar izbor Hrvatske za pjesmu na međunarodnom natjecanju Eurovizija. Isti argumentativan govor, snimljen je na 7 različitih načina te ga je poslušalo ukupno 454 ispitanika. Anketa je provedena on-line, prije održavanja Eurovizije kako njihov rezultat na samom natjecanju ne bi utjecao na stav slušatelja. Jedan slušatelj nasumično je dobio samo jednog govornika, nije slušao sve. Namjera istraživanja bila je da slušatelj s obzirom na način govora procijeni uvjerenost argumentacije i prihvatljivost autorove teze. Naravno, u ovom istraživanju cilj nije bio umanjiti važnost sadržaja, odnosno važnost argumenata u uvjeravanju nego provjeriti hoće li isti sadržaj biti drugačije percipiran s obzirom na način na koji je izgovoren.

Uzimajući u obzir pregledanu literaturu postavila sam hipoteze:

1. Prozodijska sredstva utječu na dojam slušatelja o uvjerenosti govornika. (Mauchand i Pell, 2020, prema Zougkou i drugi, 2017)
2. Prozodijska sredstva utjecat će na percepciju uvjerenosti argumenata. (Kišiček, 2020)
3. S obzirom da ugodan glas nosi sa sobom percepciju kompetentnosti, moći i samouvjerenosti pretpostavljamo da će se takvi govornici percipirati kao uvjereniji,

vjerodostojniji te s jasnijim stavom. (Kišiček 2022 prema Zuckerman i Miyake; Guyer i drugi, 2021)

4. Regionalnost, disfluentnost, neugodan glas te labava dikcija nose sa sobom negativne konotacije nižeg društvenog statusa, nižeg stupnja naobrazbe, neintelektualnog zanimanja, manje inteligencije, nekompetentnosti i neformalnosti (Kišiček, 2012; Engstrom, 1986; Montrey 2005 prema Addington, 1986; Kišiček, 2020) stoga pretpostavljamo da će negativno će utjecati uvjerljivost, vjerodostojnost te jasnoću stava kod govornika.
5. Slušatelji će kod govornika s ugodnim glasom i kod naredbenog govornika procjenjivati argumente kao uvjerljivije nego kod ostalih govornika. (Kišiček, 2020)
6. Govornici s ugodnim glasom te naredbeni govornik više će utjecati na promjenu stava kod slušatelja nego ostali govornici. (Kišiček, 2020)

10.1. Argumentativni tekst

„LET 3 I PROTURATNA SATIRA Zašto je nekima teško priznati da živimo u ŠČ realnosti“, naslov je teksta kojeg smo koristili za ovo istraživanje. Autor teksta je dr. sc. Ilica Granić, a tekst je preuzet s portala „Direktno.hr“. Tema je, kao što je jasno već iz samog naslova, LET 3 i njihova pjesma MAMA ŠČ s kojom su 2023. godine predstavljali Hrvatsku na međunarodnom natjecanju Eurovizija. Tekst je objavljen oko dva mjeseca prije Eurovizije kada je i sama pjesma dobivala sve veću popularnost u Hrvatskoj, ali i šire. Autorovo stajalište bilo je da su LET 3 i MAMA ŠČ dobar izbor Hrvatske za pjesmu Eurovizije, a to potkrepljuje dvama argumentima. Tekst započinje opisujući zašto smatra da je MAMA ŠČ izvorni rukopis riječkih rokera. Navodi da su sva djela grupe LET 3 njihovo autohtono stvaralaštvo, točnije „još od kada je Mrle svirao u riječkim Termitima“. Spominje se i njihovo antologijsko djelo „Vjerni pas“ te se naglašava popularnost same skladbe s obzirom da je „pretrpila čak nekoliko obrada“. LET 3 kao glazbena skupina oduvijek je bila dosljedna svom originalnom umjetničkom izričaju koji se nerijetko ističe kontroverznim elementima. Može se reći da je pjesma MAMA ŠČ u skladu s njihovim umjetničkim stilom te je nastala analogno na cijeli njihov rad. Autor zaključuje: „Bili su i ostali svoji, i zato sve što rade do dana današnjega itekako ima smisla.“ Prvi argument kojim autor potkrepljuje svoje stajalište je taj da su LET 3 osim glazbenici ujedno i performer i buntovnici. To potkrepljuje navodeći kako su i kroz povijest svojim nastupima „šokirali“ javnost, ali navodi

kako njihovi nastupi i nisu toliko šokantni, barem ne kao ranije jer su vremenom publiku priviknuli na sebi svojstven stil. Ovom pjesmom dokazali su da su i dalje dosljedni sebi, čvrsti, nepokolebljivi te kod njih nema kompromisa. Zaključuje: „Njihov izričaj i njihova umjetnost uvelike se temelji upravo na provokaciji.“ Nadalje, svoj stav potkrepljuje i drugim argumentom te se referira na samu temu pjesme, a to je aktualna agresija Rusa na Ukrajinu te zaključuje da su time posebno zaslužili respekt jer će na taj način pokrenuti strahovitu produkciju kritika i s lijevog i s desnog krila. Ističe hrabrost i poštenje samih izvođača jer je njihova dužnost da kao aktivisti i društveno odgovorni ljudi i o tome ponešto kažu: „Naravno kako su i oni mogli kvazi utilitaristički, odnosno populistički ne osvrtni se na agresiju, odšutjeti poput većine, i tako sebi ne priskrbiti novu gomilu neotesanih kritičara. Hrabrost je ipak vrlina rijetkih.“ Svoje argumente pobija i protuargumentom jer ipak MAMA ŠČ nije nešto uhu ugodno, nije to lijepa skladba koja se inače sluša, nit je to za najširu publiku. U toj skladbi nema one božanske ljepote te navodi primjere: „...u konačnici LET 3 nisu ni Oliver, ni Prljavci, ni Parni valjak, ni božanska i neponovljiva, recimo Meri Cetinić ili Radojka Šverko.“ Svoj protuargument pobija tvrdnjom kako je konotacija o antiratnoj tematici bitnija od same ljepote. Ipak ističe da je MAMA ŠČ bez obzira na to nije skladba koja je „bljak“, već skladba koja se pozitivistički osjeća, koja se pjevuši. „Skladba je to koja na nešto upozorava, opominje, poziva.“

Tijek zaključivanja bi se mogao ovako prikazati:

TVRDNJA - Let 3 i Mama ŠČ dobar su izbor za pjesmu Eurovizije 2023.

ARGUMENT 1 – Let 3 su osim što su umjetnici ujedno i performer, svojim nastupima uspijevaju šokirati publiku, odnosno privući pažnju, što je jako važno za vrstu natjecanja kao što je Eurovizija, a pjesmom MAMA ŠČ samo su to potvrdili.

ARGUMENT 2 – Let 3 su prije svega aktivisti i društveno odgovorni ljudi koji sa skladom Mama ŠČ upozoravaju na krizu izazvanu ruskim napadom na Ukrajinu. Time dokazuju svoju hrabrost, a i veća je vjerojatnost da pjesma doživi popularnost samim time što se referira na aktualno stanje u svijetu, odnosno “najveću svjetsku krizu”.

PROTUARGUMENT – Mama ŠČ je skladba koja nije uhu ugodna, koja nije lijepa niti je za najširu publiku.

POBIJANJE PROTUARGUMENTA – Međutim, ‘Let 3’ nisu Oliver, Prljavci, Parni valjak, Meri Cetinić ili Radojka Šverko, a ‘Mama ŠČ’ je skladba koja nije “bljak”, skladba je to koja “ulazi u uho”, koja se pjevuši te koja upozorava, opominje i poziva.

Tekst nudi jasno stajalište te jasnu argumentaciju koja potkrepljuje autorov stav stoga smo ga smatrali dobrim korpusom za eksperiment. Naravno, nećemo ulaziti u evaluaciju argumentacije jer se ovaj rad ne odnosi na vrednovanje argumenata autora kolumne. Cilj je bio naći tekst koji predstavlja dobar primjer argumentacije o ovoj temi u hrvatskom javnom diskursu, a ovaj tekst predstavlja najbolji sukus argumenata koji smo mogli pronaći.

10.2. Govornici

Argumentativni tekst pročitao je 7 različitih govornika namjerno manipulirajući prozodijskim obilježjima kako bi ilustrirali različite osobine ličnosti. O karakteristikama glasa zaključivali smo putem perceptivne analize:

Govornik 1 (V.Š.) je govornica s vrlo ugodnom kvalitetom glasa, nižim tonom glasa i srednjom glasnoćom. Tekst je jasno interpretirala, pauze su bile na logičnim mjestima te je logično naglašavala riječi. Čitala je primjerenom glasnoćom, ekspresivno i pazeći pritom na dikciju. Rečenice je završavala padajućim intonacijama. Takva govornica na temelju prozodijskih sredstava percipirala bi se kao kompetentna, moćna, poštena i samopouzdana.

Govornik 2 (F. B.) je govornik također s vrlo ugodnom kvalitetom glasa. Glas mu je nižeg tona i srednje glasnoće. Po kvaliteti glasa govornik bi se mogao svrstati pod kategoriju privlačnog muškog glasa, ali ono što ga razlikuje od prve govornice je to da ovaj govornik nije imao dobru interpretaciju teksta. Tekst je čitao pjevnom intonacijom te je rečenice završavao uzlazno. Imao je visoke intonacijske početke i završetke. Također, imao je nelogične pauze i nelogično naglašavanje riječi. S obzirom na ugodu glasa i spol (jer se muškarci zbog nižeg glasa obično percipiraju kao dominantniji), u ovom radu se htjelo vidjeti hoće li interpretacija teksta utjecati na percepciju uvjerenosti, tj. hoće li se percipirati kao uvjerljiviji od prve govornice.

Govornik 3 (B.M) je muški govornik prosječne visine i glasnoće koji je u svojoj interpretaciji teksta imao puno zvučnih stanki i stanki oklijevanja te pogrešaka u čitanju (ponavljanje riječi, pogrešno izgovaranje riječi). S obzirom na disfluentnosti tempo čitanja mu je bio sporiji za razliku od ostalih govornika. Imao je dosta nelogičnih stanki. Ovakve prozodijske značajke povezuju se s

manjkom kompetentnosti govornika, nesigurnošću, nedostatkom dominacije i samopouzdanja te nedostatkom autoriteta. (Kišiček, 2020)

Govornik 4 (L.S.) je govornica koja ima niži ton glasa. Tekst je pročitala manjim intenzitetom, malo tiše, odgovarajućim tempom te dosta interpretativno, s logičkim naglašavanjem i logičkim pauzama. Imala je dobre intonacijske obrasce. Ono što je najvažnije kod ove govornice je izražena regionalnost u izgovoru. Govornica ima izraženi dubrovački izgovor. S obzirom da se regionalni govornici percipiraju kao osobe nižeg društvenog statusa, nižeg stupnja naobrazbe, neintelektualnog zanimanja te manje inteligentnosti, htjeli smo vidjeti hoće li u ovom istraživanju regionalnost utjecati na percepciju uvjerljivosti govornika.

Govornik 5 (M.J.) je govornik s prosječnom visinom glasa. Tekst je pročitao nešto bržim tempom, većom glasnoćom s kraćim naglašenim cjelinama, čestim pauzama i oštrim prijelazima. Staccato modulacija nam ostavlja dojam kao da prijeti nekome. Takvi govornici privlače više pozornosti. Uz to sve govornik ima udarni naglasak, a skup svih tih elemenata povezuje se sa samouvjerenošću, odlučnošću, krutošću. (Kišiček, 2020) Govornik zvuči oštro, kao da naređuje.

Govornik 6 (A.B.) je govornica s izrazito visokim tonom glasa i velikom napetošću u glasu. Glas je izrazito neugodan. Tekst je pročitao sporijim tempom te manjim intenzitetom, malo tiše. Glas govornice je dosta slab, posebno se to čuje na kraju rečenica kada završava šaptom. Sporiji tempo te pogreške u čitanju uz neugodnu boju glasa povezuju se s nesigurnošću, nedostatkom samopouzdanja i autoriteta, ali i iritantnošću. (Zuckerman i Miyake, 1993)

Govornik 7 (N.N.) govornica je s prosječnom visinom i glasnoćom te nazalnom komponentom u glasu. Tekst je pročitao malo bržim tempom te labavom dikcijom koja se može percipirati kao ležerna. Ostavlja dojam neozbiljnosti te previše ležernosti i neformalnosti.

10.3. Provođenje eksperimenta, ispitanici i anketa

Eksperiment se, kao što je već navedeno, proveo prije Eurovizije kako rezultat koji bi tamo ostvarili ne bi utjecao na stavove slušatelja. U on-line anketi sudjelovalo je ukupno 454 ispitanika. S obzirom na to da on-line anketa pruža priliku za dopiranje do ljudi različitih profila izabrali smo takav način provođenja eksperimenta. Prije same ankete ispitanicima je bilo postavljeno pitanje prepoznaju li glas govornika. S obzirom na to da prepoznavanje glasa osobe, a time i

prepoznavanje/poznavanje osobe mogu utjecati na sam dojam o govorniku, ako su odgovorili „da“ te ispitanike nismo uzimali u obzir u daljnjem istraživanju. Uzevši u obzir samo one koji su negativno odgovorili na to postavljeno pitanje došli smo do broja od 411 ispitanika. Slušatelji su bili u dobi od 18 do 60 godina, različitih društvenih statusa i različitog stupnja obrazovanja. U istraživanju je sudjelovalo 321 žena i 88 muškaraca, te su dvije osobe izabrale da se ne žele izjasniti. Ispitanici su bili iz različitih hrvatskih gradova i sela te nekoliko ispitanika iz inozemstva (Esslingen, Engerwitzdorf, Ljubljana), različitog zanimanja (najviše studenata, ekonomista, odvjetnika, programera, sveučilišnih nastavnika, vodoinstalatera...) i različitog stupnja obrazovanja (od osnovne škole do završenog doktorata, pri tome je najviše osoba bilo sa završenom srednjom školom). Ispitanici su anketi pristupali putem linka te kada bi kliknuli na poveznicu nasumičnim odabirom čuli su jednog od sedam govornika. Prije nego što su počeli s ispunjavanjem morali su dati svoju suglasnost za sudjelovanje u istraživanju. Ispitanici su bili upoznati s tim da je eksperiment odobren na Etičkom povjerenstvu Odsjeka za fonetiku, 3. 4. 2023. Zatim su morali pročitati upute: „Ispred Vas se nalazi kratak snimljeni tekst, a Vaš je zadatak poslušati govornika te odgovoriti na pitanja iz ove ankete. Imajte na umu da snimku poslušate na mirnom, tihom mjestu ili uzmete slušalice. Odgovori iz ovog upitnika će se koristiti isključivo u svrhu provedbe istraživanja u sklopu diplomskog rada „Utjecaj prozodijskih sredstava na retoričku učinkovitost.“ Zvučni primjer možete poslušati nekoliko puta te se možete vraćati ako niste čuli određeni dio.“ Potom su ispunjavali demografski upitnik:

Osnovne informacije:

Spol: M Ž

Dob:

Mjesto rođenja:

Mjesto prebivališta:

Razina obrazovanja: OŠ, SSS, VSS, DR.SC.

Zanimanje:

Nakon toga su morali odgovoriti na preliminarna pitanja. Svrha ovih pitanja je bila testiranje promjene stava nakon slušanja argumentativnog teksta.

I. PRIJE SLUŠANJA (1 – u potpunosti se ne slažem – 7 – u potpunosti se slažem)

Odredite koliko se slažete s idućim tvrdnjama:

1. Pjesma MAMA ŠČ u izvedbi grupe LET 3 dobar je izbor za predstavljanje Hrvatske na Euroviziji. (1 – u potpunosti ne se slažem, 7 – u potpunosti se slažem)
2. LET 3 su dobri predstavnici Hrvatske na međunarodnom natjecanju za najbolju pjesmu Europe (1 – u potpunosti ne se slažem, 7 – u potpunosti se slažem)
3. Općenito volim glazbeno stvaralaštvo grupe LET 3 (1 – u potpunosti ne se slažem, 7 – u potpunosti se slažem)

Nakon što su odgovorili na ova pitanja, ispitanici su slušali audio zapis u trajanju od oko 2 minute, a zatim su odgovarali na pitanja iz drugog dijela ankete:

II. NAKON SLUŠANJA:

Odredite koliko se slažete s idućim tvrdnjama:

1. Na ljestvici od 1 do 7 procijenite uvjerljivost govornika (1- govornik uopće nije uvjerljiv, 7 – govornik je izrazito uvjerljiv)
2. Na ljestvici od 1 do 7 procijenite jasnoću stava govornika (1 – u potpunosti nejasan stav, 7 – apsolutno jasan stav)
3. Na ljestvici od 1 do 7 procijenite vjerodostojnost govornika (1 – potpuno nevjerodostojan, 7- apsolutno vjerodostojan)

4. Na ljestvici od 1 do 7 procijenite uvjerljivost argumenata (1 – argumenti su slabi – 7 – argumenti su izrazito jaki)

5. Na ljestvici od 1 do 7 procijenite koliko se Vaš stav prema LET 3 i MAMI ŠČ kao izboru za pjesmu Eurovizije promijenio? (1 – nije se promijenio uopće, 7 – u potpunosti se promijenio)

10.4. Rezultati i analiza podataka

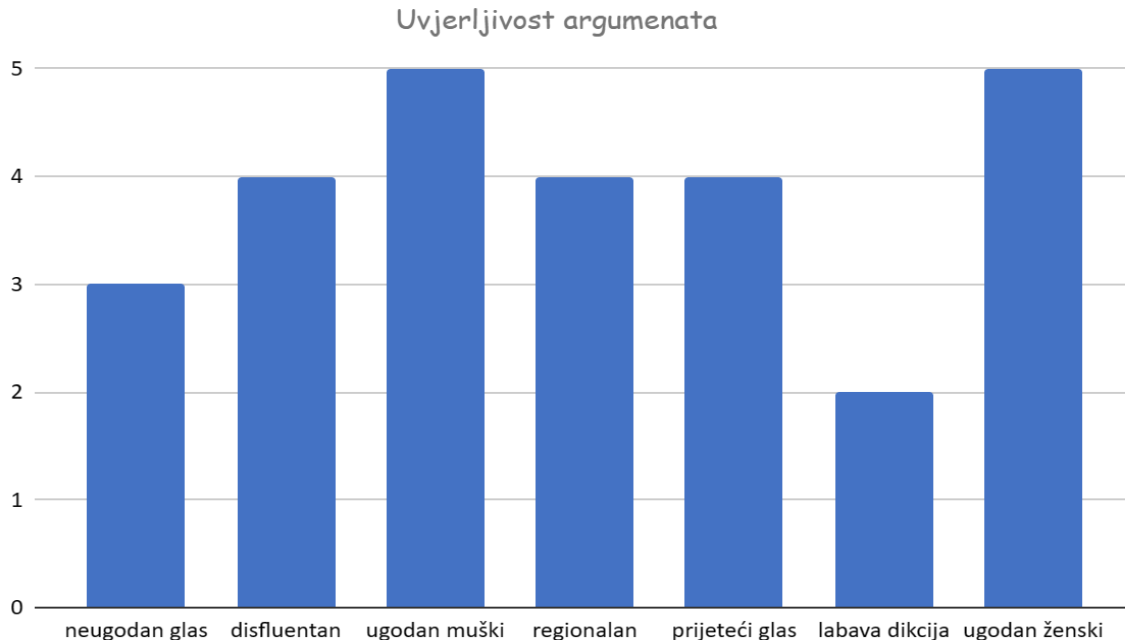
Rezultati istraživanja pokazali su da način izgovora s obzirom na različita prozodijska sredstva ima utjecaj na procjenu uvjerljivosti govornika i argumenata. U Tablici 1. nalaze se prosječne vrijednosti odgovora na preliminarna pitanja svih 411 ispitanika koji nisu prepoznali govornika. Preliminarna pitanja u tablici odmah smo poredali po govornicima jer nam je to kasnije važno za donošenje zaključaka o promjeni stava kod slušatelja. Preliminarna pitanja pokazala su da su ispitivači imali dosta pozitivno mišljenje o LET 3 i MAMI ŠČ i prije slušanja teksta.

Tablica 1. Preliminarna pitanja

AVERAGE Ispitanika po glasu i po pitanjima	predpitanja: Pjesma MAMA ŠČ u izvedbi grupe LET 3 dobar je izbor za predstavljanje Hrvatske na Euroviziji.	predpitanja: LET 3 su dobri predstavnici Hrvatske na međunarodnom natjecanju za najbolju pjesmu Europe.	predpitanja: Općenito volim glazbeno stvaralaštvo grupe LET 3.
Ugodan ženski	5	5	3
Neugodan ženski	5	5	4
Labava dikcija	5	5	3
Prijeteći	5	4	3
Ugodan muški	5	5	4
Disfluantan	5	5	4

S obzirom na dosta visoke prosječne ocjene svih ispitanika u odgovorima na preliminarna pitanja zaključili smo da postoji već određeni početni konsenzus slušatelja s argumentima u tekstu. Zato što je početno stajalište ispitanika dosta pozitivno, pretpostavka je da će ispitanici za argumente s kojima se već u početku slažu davati visoke ocjene. Kako bi mogli procijeniti jesu li argumenti koje smo koristili zaista uvjerljivi za procjenu uvjerljivosti argumenata uzimali smo u obzir one ispitanike koji su na prva dva pitanja odgovorili s ocjenama od 1 do 3. Za neugodan glas takvih ispitanika bilo je 12, za disfluantan 9, za ugodan muški 7, za regionalan 9, za prijeteći 16, za labavu dikciju 11 te za ugodan ženski 10.

Uzimajući u obzir samo te ispitanike dobili smo ovakve rezultate. Za uprosječavanje uvjerljivosti argumenata koristila sam se centralnom vrijednošću zato što distribucija nije normalna, već pozitivno asimetrična. Kako bih usporedila centralne vrijednosti promjene stava prema kategoriji govornika koristila sam se Kruskal-Wallisovim testom: $\chi^2 = 16.6$, $df = 6$, $p = 0.011$. To znači da su rezultati statistički relevantni.

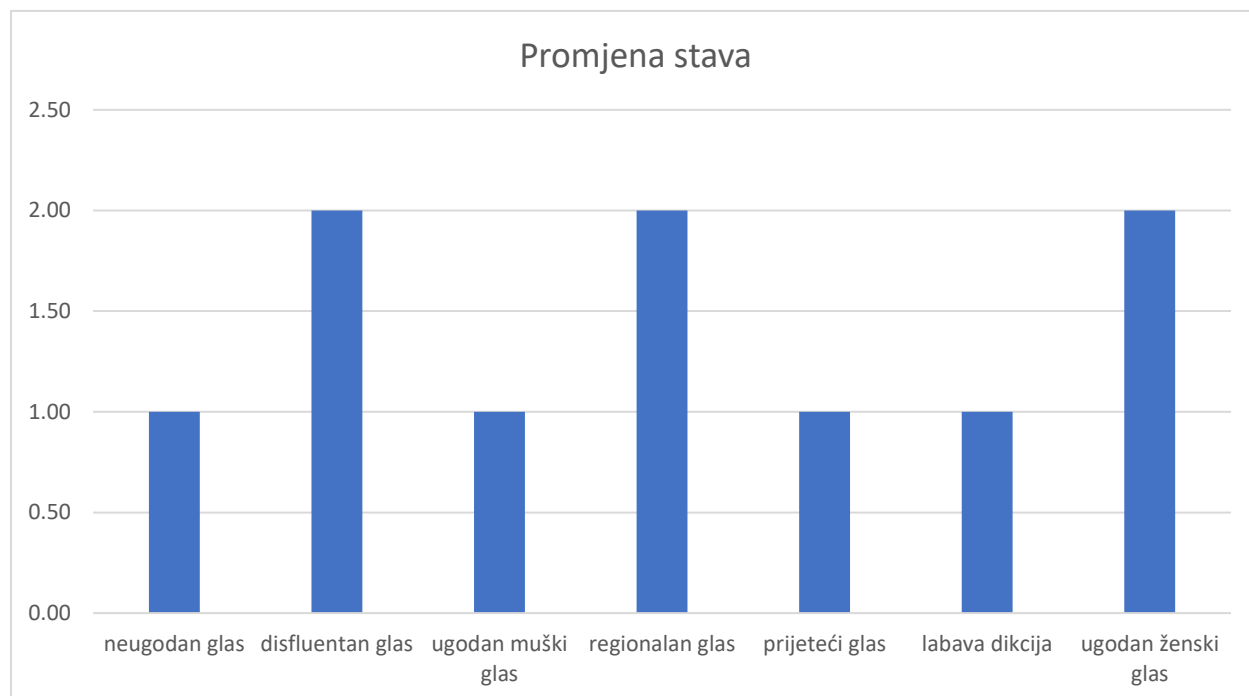


Slika 1. Uvjerljivost argumenata

Argumenti su se i dalje ocjenjivali dosta visokim ocjenama, što je potvrda da je autor kolumne dobro odabrao argumente. Najbolje rezultate imali su ugodan muški i ženski glas, odmah nakon

toga su regionalan, prijeteći i disfluentan govornik, zatim neugodan glas, a najmanje uvjerljivi argumenti procjenjivali su se kod govornice s labavom dikcijom. To pokazuje kako je način govora imao utjecaja na ocjenu snage argumenata, odnosno kod govornika koji su imali najbolju kombinaciju prozodijskih značajki, argumenti su se percipirali uvjerljivijima. S obzirom na dosta visoke ocjene po pitanju uvjerljivosti argumenata mogli bi očekivati da će tako dobro argumentiran tekst utjecati na smjer uvjeravanja i promjenu, odnosno oblikovanje stava kod slušatelja.

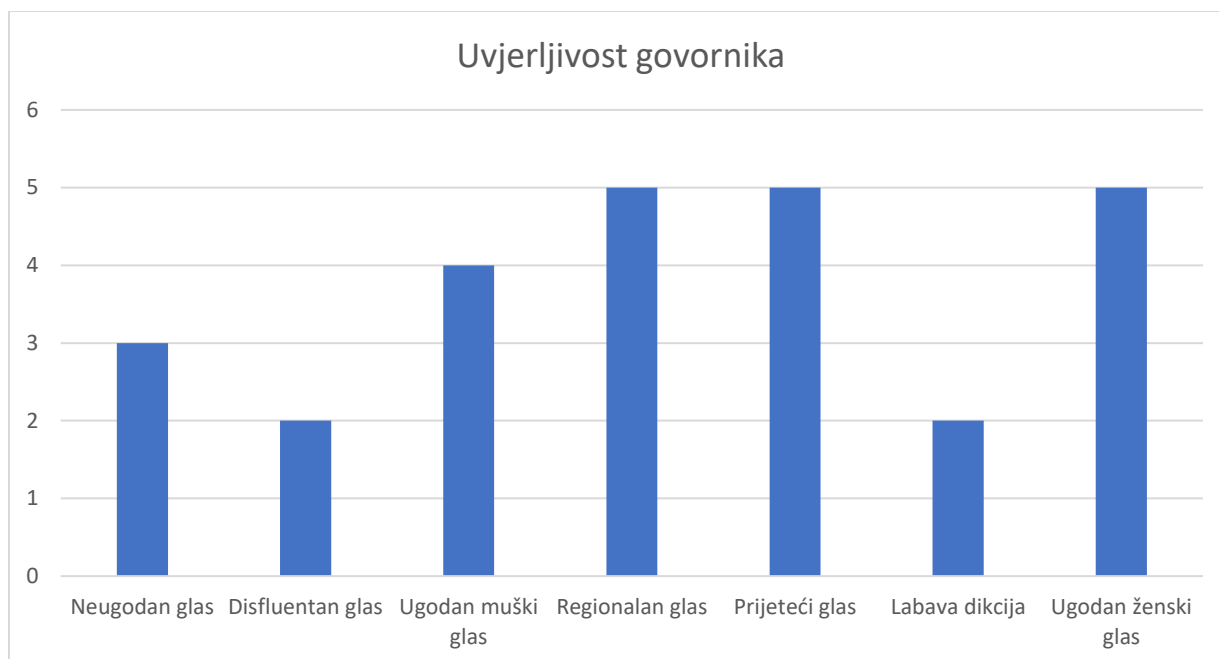
Kako argumentacija u tekstu podržava grupu LET 3 i MAMU ŠČ pretpostavili smo da se stav može mijenjati samo u pozitivnom smjeru. Za procjenu stava uzimali smo u obzir sve govornike čiji su se stavovi mogli promijeniti ili dodatno ojačati. To znači da smo izuzeli one koji su na prva dva pitanja odgovorili najvišim ocjenama (7,7). Takvih ispitanika od ukupnog broja bilo je za neugodan glas 54, za disfluentan 48, za ugodan muški 44, za regionalan 45, za prijeteći 52, za labavu dikciju 41 i za ugodan ženski 40, dakle ukupno 324 ispitanika. Koristili smo centralnu vrijednost za uprosječavanje jer distribucija nije normalna, već pozitivno asimetrična. Kako bismo usporedili centralne vrijednosti promjene stava prema kategoriji govornika koristili smo se Kruskal-Wallisovim testom: $\chi^2 = 15.2$, $df = 6$, $p = 0.018$. Rezultati su statistički relevantni.



Slika 2. Promjena stava

Rezultati su pokazali da se u prosjeku stavovi nisu mijenjali, tj. mijenjali su se minimalno. Bez obzira što su ispitanici kod svih govornika u kategoriji neslaganja, ipak su govornici: ugodan ženski glas, regionalan te disfluentan više utjecali na promjenu stava od ostalih govornika, a razlike jesu statistički značajne. Zanimljivo je da su regionalan i disfluentan govornik utjecali na slušatelje više od ugodnog muškog glasa. Kod govornice s regionalnosti u izgovoru to možemo objasniti time da je ona tekst pročitala interpretativno, s dobrim intonacijskim obrascima za razliku od govornika s ugodnim glasom. Također, glas te govornice je niži, ugodniji, a ta prozodijska sredstva očigledno su nadvladala regionalnost u izgovoru koja nije utjecala na uvjeravanje. Iako je kod uvjerljivosti argumenata ugodan muški glas dobio veću ocjenu, regionalan glas se također ocijenio dosta visoko. Što se disfluentnog govornika tiče, unatoč zvučnim stankama i pauzama oklijevanja to nije utjecalo na dobro logično isticanje u rečenicama. Naglašavao je važne dijelove rečenica, one koje su bile informativne za slušatelja, a pauze koje je imao su možda i koristile slušateljima za procesuiranje onoga što su čuli, što je važno za uvjeravanje. Govornik ugodnog glasa nije imao naglašavanje onih dijelova teksta koji su nosili informaciju stoga je najvjerojatnije to utjecalo na rezultat.

Glede uvjerljivosti govornika najbolje rezultate imali su ugodan ženski glas, prijeteći i regionalan glas. Za uprosječavanje uvjerljivosti govornika koristila sam se centralnom vrijednošću s obzirom da distribucija nije normalna. Opet sam koristila Kruskal-Wallis test: $\chi^2 = 112$, $df = 6$, $p < 0.001$ što znači da su rezultati statistički relevantni.



Slika 3. Rezultati procjene uvjerljivosti govornika

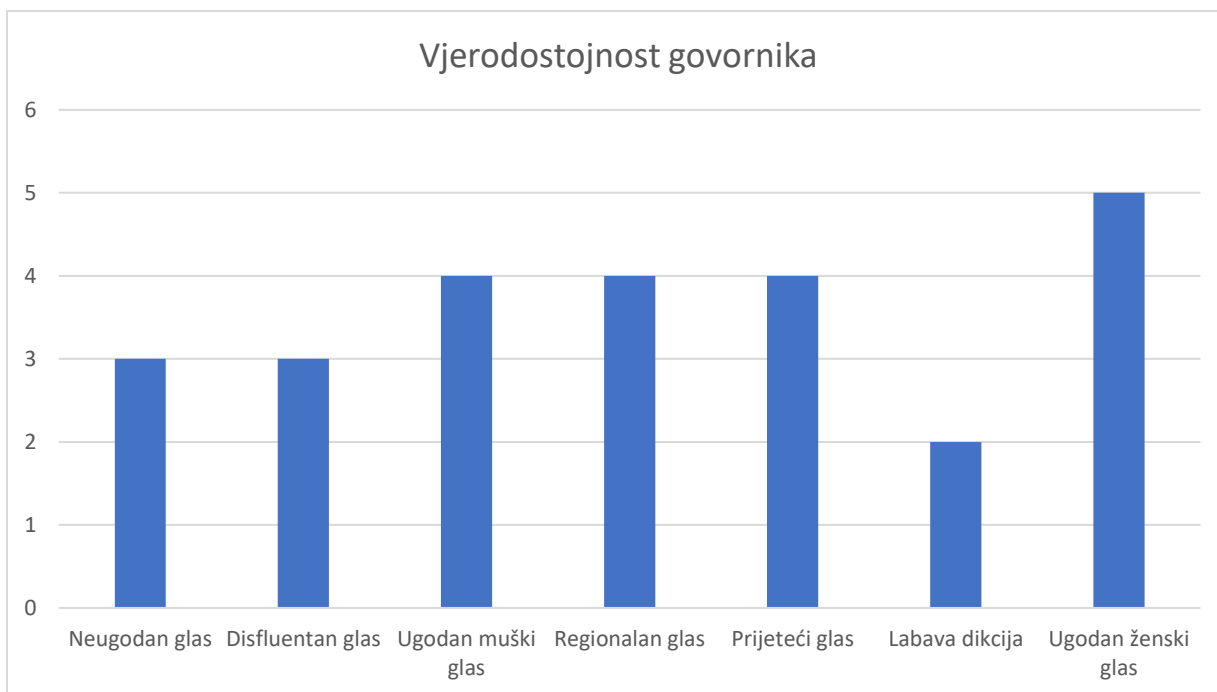
Ugodan ženski glas je u svim kategorijama ocijenjen najvišim ocjenama što nije čudno s obzirom na najbolju kombinaciju prozodijskih obilježja. Ugodan muški glas opet je ocijenjen niže od regionalnog glasa što opet potvrđuje da je za uvjeravanje jako bitno imati dobra logička isticanja u tekstu. Visoku ocjenu za uvjerljivost imao je i govornik s prijetećim glasom vjerojatno zato što je imao prozodijske značajke u govoru zbog kojih ga percipiramo kao strogog, grubog, snažnog, odlučnog, govorio je glasnije i brže. Međutim, gore je spomenuto da nije postigao promjenu stava kod slušatelja vjerojatno zato što takav govor nosi sa sobom negativne konotacije naređivanja i prijetnje te kolerira s negativnim osobinama ličnosti jer govori kao da „šefuje“ nekome. Slične rezultate dobili smo i za jasnoću stava kod govornika i vjerodostojnost govornika.

Za uprosječavanje jasnoće stava govornika prema temi koristila sam se također centralnom vrijednošću. Koristila sam se Kruskal-Wallisovim testom: $\chi^2 = 90.7$, $df = 6$, $p < 0.001$, što znači da su rezultati statistički relevantni.



Slika 4. Rezultati procjene jasnoće stava govornika

Jednako tako računala sam i centralne vrijednosti za vjerodostojnost govornika te Kruskal-Wallis test: $\chi^2 = 73.7$, $df = 6$, $p < 0.001$ koji je pokazao statistički relevantne podatke.



Slika 5. Rezultati procjene vjerodostojnosti govornika

Najgore rezultate u svim kategorijama imala je labava dikcija. N.N. bila je govornica koja je tekst čitala nerazgovjetno, imala je lošu dikciju te malo brži tempo. Uz to sve imala je i nazalnu komponentu u glasu. Zvučala je kao da joj nije stalo do onoga što govori, neformalno i preležerno. Zbog toga što je i sama zvučala kao da ne vjeruje u ono što govori i u što uvjerava, rezultati za uvjerljivost govornika i argumenata bili su joj najslabiji. Također, s obzirom na nerazgovjetnost govora bilo je teško slušati i koncentrirati se na sadržaj samog teksta, govorom je odvlačila pozornost od verbalnog dijela poruke što je zasigurno rezultiralo i niskom ocjenom kod jasnoće stajališta.

Kad usporedimo, s obzirom na to kako su argumenti izneseni, najbolje ocijenjenog govornika (ženski ugodan glas) i najgore ocijenjenog govornika (labava dikcija) isti argumenti dobivaju različite ocjene za uvjerljivost. Kod ugodnog ženskog glasa 5, a kod labave dikcije 2. To pokazuje da je način izgovora definitivno utjecao na ocjenu snage argumenata. Jednako tako bilo je i za uvjerljivost govornika te jasnoću stajališta. Ugodan ženski glas ocijenjen je visokom ocjenom jer je prozodijskim značajkama govornica znala istaknuti bitno u verbalnom dijelu poruke. Kada se način izgovora kosi sa sadržajem koji se prenosi, to definitivno ima utjecaja na snagu uvjeravanja, ali i kao što se pokazalo, na sam dojam o govorniku.

Također, ono što je zanimljivo je da je neugodan glas u svim kategorijama ocijenjen bolje od labave dikcije što nam opet potvrđuje da je važnije iznijeti tekst na pravi način, od same boje, odnosno ugone glasa. To smo mogli vidjeti i kod usporedbe ženskog i muškog govornika s ugodnim glasom.

10.5. Zaključak

Glava namjera ovog rada bila je istražiti utjecaj prozodijskih sredstava na retoričku učinkovitost govornika, odnosno uvjerljivost samih argumenata, ali i promjenu stava. Pregledom dosadašnje literature zanemaren je utjecaj prozodijskih sredstava koji bi u nekim situacijama mogli imati značajnu ulogu na uvjeravačku moć samog govornika kao i argumenata. Ovaj eksperiment potvrdio je upravo to – isti argumentativan diskurs može se vrednovati drugačije s obzirom na to kako je izrečen, tj. koje se prozodijske značajke koriste. Argumenti su se percipirali uvjerljiviji što je kombinacija prozodijskih obilježja bolje pratila sadržaj same poruke. Točnije, ako se naglasi najvažnija riječ u rečenici, ako su dobro raspoređene stanke, itd. Također, ovo istraživanje potvrdilo je da su one prozodijske značajke koje se povezuju s pozitivnim osobinama (pouzdanost,

vjerodostojnost itd.) rezultirale većoj uvjераваčkoj моći samog govornika i obrnuto, one koje se povezuju s negativnim osobinama rezultirale su manjoj uvjераваčkoj моći govornika kao i argumenata. Također, otkrili smo to da će se govornici koji imaju neugodniju boju glasa percipirati kao uvjerljiviji ako im ostale prozodijske značajke prate verbalni dio poruke od onih s ugodnijom bojom glasa koji potonji dio nemaju. To znači da je dobra interpretacija teksta za uvjeravanje puno važnija od ugone našeg glasa. Ovi se rezultati svakako trebaju provjeriti na većem uzorku, ali su zanimljiv poticaj za daljnja istraživanja. Naravno, ovo istraživanje nije htjelo umanjiti bitnost verbalnih argumenata i snagu samih riječi. Doista, potvrđeno je da se stavovi slušatelja i ne mijenjaju tako lako te da je ipak za promjenu stavova najvažniji sadržaj. Prozodijska obilježja ne mogu „pretvoriti“ loš argument u dobar, ali mogu učiniti dobar argument još boljim ako su u suglasju s verbalnim dijelom poruke. Za kraj, kako bismo dobili stopostotnu potvrdu u vjerodostojnost ovih navoda trebalo bi još dublje ući u ovu problematiku daljnjim istraživanjima kako bi se umanjila mogućnost da i drugi faktori utječu na retoričku učinkovitost govornika, argumenata i promjenu stava. Posebno zato jer se dugi niz godina zanemarivala važnost prozodijskih sredstava u argumentaciji te zasigurno postoje područja koja je vrijedno dalje istraživati. Ovaj diplomski rad iznio se u nadi da će to potaknuti daljnje istraživače na razmišljanje i dubinsko preispitivanje ove tematike.

11. Primjena u obrazovanju

Ovo istraživanje je pokazalo kako vježbe za glas i izgovor trebaju biti uključene u nastavu govorništva. Općenito, u nastavi je važno posvetiti pozornost govornoj izvedbi. *Rhetorica ad Herennium* jedan od prvih sačuvanih retoričkih priručnika govornu izvedbu stavila je na posljednje, peto mjesto u izvedbi govora. (Kišiček, 2021) Iako su klasični retoričari isticali da su glas i pokreti tijela sastavni dio izvedbe, tome se tijekom povijesti posvećivalo manje pozornosti nego podučavanju argumentacije. Ipak, to ne znači da je najmanje važna te je danas još uvijek potrebno naglašavati važnost glasa (i prozodijskih sredstava) u izvedbi i njihovu povezanost s percepcijom uvjeravanja. U prethodnim smo poglavljima detaljno analizirali i iznosili problematiku ove tematike. Posebno smo naglašavali da je dugi niz godina utjecaj prozodijskih sredstava bio zanemaren, kako generalno, tako i u školstvu. Sada kada se svijest o tome povećala vrlo je važno početi naglašavati i nastojati implementirati govorništvo u obrazovanje učenika.

Dobre govorničke sposobnosti poželjne su kao dio životnog učenja. Sukladno s time vrijedilo bi više poticati retoričko obrazovanje već u školskoj dobi. Retoričkim obrazovanjem umanjuje se učenički strah od javnog govorenja, pogotovo u službenim prilikama, stvara se podloga za razvijanje jasnijeg izražavanja te na koncu dijete počinje dobivati sposobnost jasnijeg i boljeg argumentiranja vlastitih ideja. U prethodno navedenim tvrdnjama možemo govoriti na razini probabilnosti jer još uvijek nemamo provedena istraživanja koja bi to potvrdila. Međutim, imamo podatak da postoji mogućnost da djeca koja nemaju razumijevanje kako prozodijski elementi doprinose komunikaciji ne mogu u potpunosti razumjeti značenje poruke (MacKay i Anderson, 2012, str. 36) Zato je važno u podučavanje argumentacije uvrstiti podučavanje prozodijskih sredstava. Primjer implementiranja učenja prozodijskih sredstava u nastavu mogao bi se uvesti na način da se kroz prvih nekoliko sati učenike uči prepoznavati prozodijska sredstva na audio primjerima. Primjerice, pusti im se argumentativni diskurs te se zajedno s njima prokomentiraju naglasci, je li logičko isticanje dobro, kvaliteta glasa, jesu li argumenti izneseni dobrom glasnoćom, kakvi su intonacijski početci i završetci itd. Nakon što usvoje prepoznavati prozodijska sredstva bilo bi dobro da razvijaju iste te kompetencije u vlastitom govoru tj. da usvoje dobru govornu izvedbu (konkretno korištenje govornih vrednota). Napraviti ćemo Vježbe za glas i izgovor s ciljem da jačamo glas jer to utječe na percepciju *etosa* (Guyer i drugi, 2021), da učvrstimo dikciju jer kako smo vidjeli loša dikcija je percipirana negativno te ćemo vježbati ekspresivnost u govornoj izvedbi tako da se tekst čita na različite načine, kombinacijom različitih prozodijskih sredstava.

Zaključno, Ministarstvo znanosti i obrazovanja bi trebalo razmotriti ideju o implementiranju ovakve vrste nastave na što nižoj obrazovnoj razini. Budući da su takve kompetencije društveno poželjne i da ne kažemo potrebne kako bi se pojedinac razvio u osobu koja je sposobna kritički razmišljati te jasno i argumentirano iznositi svoje tvrdnje. Takvim obrazovanjem u kojem se razvija kritičko mišljenje pojedinca te u kojem se to kritičko razmišljanje može jasno izraziti i prenijeti važno je za društvo u cjelini jer svaki pojedinac svjesno ili nesvjesno je odgovoran za društveno i političko stanje svoje države.

11.1. Priprema nastavnog sata iz predmeta retorika

11.1.1. Pedagoški, didaktički i metodički podaci o nastavnoj jedinici

ŠKOLA: gimnazija – opća, klasična, jezična

RAZRED: 3. razred

NASTAVNI PREDMET: Retorika/Govorništvo

NASTAVNO PODRUČJE: javni govor

ŠKOLSKA GODINA: 2023./2024.

DATUM: 29. lipnja 20203.

NASTAVNA CJELINA: Govorna izvedba

NASTAVNA JEDINICA: Prozodijska sredstva, Vježbe za glas

TIP NASTAVNOGA SATA: obrada novog gradiva

TRAJANJE NASTAVNE JEDINICE: jedan školski sat (45 minuta)

UNUTARPREDMETNA KORELACIJA: javni govor, govorna izvedba, uvjeravanje, neverbalna komunikacija

MEĐUPREDMETNA KORELACIJA: hrvatski jezik, retorika, psihologija, sociologija

NASTAVNI OBLICI RADA: frontalni rad, individualni rad, grupni rad

NASTAVNE METODE: verbalne metode: metoda usmenog izlaganja (objašnjavanje) i metoda razgovora; vizualne metode: metoda pisanja, demonstracijske metode

NASTAVNA SREDSTVA I POMAGALA: riječ nastavnika, riječ učenika, računalo, radni list (uručak), video materijal

PRILOZI: radni list (uručak)

1. IZVORI ZA IZRADU PRIPREME (LITERATURA): Babić S., Brozović D., Moguš M., Pavešić S., Škarić I., Težak S. (1991) Povijesni pregled, glasovi i oblici hrvatskoga književnog jezika. Zagreb: Globus.
2. Varošaneć – Škarić G. (2010) Fonetska njega glasa i izgovora. Zagreb: FF press.

CILJEVI I ZADACÉ NASTAVNE JEDINICE:

OBRAZOVNE:

- naučiti učenike što su to prozodijska sredstva
- naučiti prepoznavati prozodijska sredstva u govoru
- upoznati učenike s ulogom prozodijskih sredstava u uvjeravanju
- naučiti učenike kako se izvode Vježbe za glas i izgovor

FUNKCIONALNE

- kod učenika razvijati sposobnost kritičkog razmišljanja
- razvijati sposobnost zaključivanja i analiziranja
- razvijati sposobnost primjene znanja u svakodnevnom životu

ODGOJNE

- stvoriti svijest o djelovanju prozodijskih sredstava na proces uvjeravanja
- osvijestiti učenike kako prozodijska sredstva mogu djelovati na slušatelje
- razviti zanimanje za proučavanje argumentacije

KOMUNIKACIJSKE

- poticati raspravu
- razviti potrebu za iznošenjem stava

11.1.2. Razrada sata

1. Uvodni dio

Trajanje – 5 minuta

U uvodnom dijelu sata nastavnik učenike priprema na ono što će se obrađivati. Postavlja pitanja: „Što mislite što je to dobar govor?“, „Što je to dobar govornik i kako ćete ga prepoznati?“, „Na koji način govorom možemo pridobiti pozornost publike?“, „Znate li nabrojati neke dobre govornike kroz povijest?“ Time će stvoriti zanimanje za temu, a zatim najavljuje video zapis javnog govora Martina Luthera Kinga te kratko uvodi u temu govora te objašnjava tko je Martin Luther King i za što se borio.

2. Središnji dio - razrada teme – analiza videa – 30 minuta

Učenici pogledaju video govora Martina Luthera Kinga – „I have a dream“. Nakon što pogledaju video govora nastavnik ih upita: „Kako vam se svidjelo?“, „Je li vas govor dirnuo, je li bio emotivan?“. Mogući odgovori: „da, govor je bio emotivan“. Tada nastavnik pita: „Što vas je u govoru dotaknulo?“, Mogući odgovori: „Kada je rekao da čeka dan kada će se ljudi iz cijelog svijeta moći primiti za ruke, kada će njegova djeca odrastati u društvu gdje će im se suditi po karakteru, a ne boji kože...“ Nastavnica nastavlja: „možemo zaključiti da je sadržaj govora vrlo emotivan, ali možete li mi prokomentirati govornu izvedbu Martina Luthera Kinga?, Kakva je bila izvedba?“ Mogući odgovori: „izvedba je bila također emotivna, ekspresivna...“ Zatim nastavnik upita: „Što je pridonijelo tome da je izvedba emotivna?, Kako je on to govorio da možemo reći da je govorio emotivno?“ Mogući odgovori su tako što je one dijelove govora koji su važni posebno naglasio, tako što je govorio glasno, pogotovo ove najemotivnije dijelove, tako što je govorio tečno, nije zamuckivao itd. Nastavnik prebaci na dio govora u kojemu Luther govori o svojim snovima te upita učenike o govornim stankama u tom dijelu. Mogući odgovori su da se stanaka nalazi nakon svake fraze „I have a dream“. Nastavnica objašnjava da je na taj način tu frazu posebno istakao i naglasio te da je tako ta fraza dobila na još većem značaju. Nastavnica zaključuje: „to su prozodijska sredstva govora i ona daju govoru dodatnu snagu i uvjerljivost. Zamislite sada da je ovakav govor Luther King izveo na nesiguran način, uz puno zastajkivanja, jako tiho itd. To više ne bi bio toliko uvjerljiv govor niti bi uspio na taj način dotaknuti publiku. Naravno da je sadržaj govora najvažniji i da kada želimo nekog u nešto uvjeriti najvažnije je da imamo sadržajno jake argumente, ali ti argumenti će postati još snažniji ako su popraćeni dobrom govornom izvedbom, ako ćemo naglasiti najvažnije dijelove rečenica koje su bitne za slušatelja, ako ćemo svojim govorom odati dojam samopouzdanja. Govornici s dobrim govornim izvedbama ostavljaju dojam samouvjerenosti, pouzdanosti itd. Takvim govornicima će i publika prije povjerovati.

Nakon toga nastavnica posloži učenike u krug te im pojašnjava da je za dobru govornu izvedbu potrebno ojačati glas, učvrstiti dikciju te biti ekspresivan. To će postići Vježbama za glas i izgovor prema Škarić i Varošaneć – Škarić (1999). Istraživanjem koje je provela Varošaneć – Škarić (2003) potvrdila je da je nakon izvođenja Fonetskih vježbi za glas i izgovor kod govornika zabilježen napredak u području boje glasa, stabilnosti spektra i čvrstoći izgovora. Počinju s vježbom – protezanje i opuštanje gdje nastavnica zagrijava učenike te ih opušta prije izvođenja vježbi jer se napetost u području vrata i ramena odražava na govor. Prvo se stavi učenike u stav uzemljenja (glava lagano pognuta, oko 20 stupnjeva u odnosu na kralježnicu, ruke opušteno padaju uz tijelo).

Iz tog položaja se kreće u vježbe protezanja, zijevanja, glava se lagano rotira u lijevu i desnu stranu te prema gore i dolje, a ramena se razgibavaju kružnim pokretima. Nakon toga nastavnica vježba s učenicima drugu vježbu – duboko disanje. Svrha takvog disanja je opustiti i pripremiti dišni sustav za govorno disanje koji se razlikuje od mirnog disanja. (Horga i Liker, 2016) Kod takvog disanja prilikom udaha dijafragma se spušta, a trbušni mišići se opuste i trbušni zid se pomiče prema van. Nakon toga kako bi ojačali glas jer kako smo vidjeli u istraživanju, slab glas negativno utječe na percepciju *etosa* vježbaju – produženo foniranje /a/ gdje se na lagodnom tonu, optimalne glasnoće i sa što većim vremenom fonacije dulji vokal /a/ čime se postiže stabilan ton, stabilna boja glasa i dulje fonacijsko vrijeme. Nakon ove tri vježbe učenici vježbaju vježbu za precizniju dikciju jer loša dikcija također je negativno vrednovana. Vježba se zove – vratolomno brzo brojenje u šaptu te se izvodi tako da se brzo i precizno broji do sto u jakom šaptu te su pritom mišići jezika, usana i mekog nepca maksimalno aktivirani, tj. izgovor je prenaplašen. Tijekom vježbe trebalo bi se udahnuti pet do sedam puta.

3. Zaključak – definiranje i podjela

Učenici se vrate na svoja mjesta, a nastavnica ispisuje prozodijska sredstva govora prema Škarić, 1991. te ih učenici zapisuju u bilježnicu. Zajedno sa svakim prozodijskim sredstvom analiziraju i zapisuju govor Luthera Kinga, primjerice: „kvaliteta glasa – kakva je bila njegova kvaliteta glasa.“ Na kraju nastavnica ponavlja o važnosti prozodijskih sredstava i dobre govorne izvedbe te najavljuje idući sat na kojemu će detaljnije učiti primjenjivati prozodijska sredstva u govoru.

12. Literatura

1. Abercrombie, D. (1967). *Elements of general phonetics*. Chicago: Aldine Pub. Co.
2. Allport, G. W., Cantril, H. (1934). Judging Personality from Voice., *Journal of Social Psychology; Political, Racial and Differential Psychology*, 5, p. 37-55.
3. Aristoteles, & Višić, M. (2008). *Retorika*. ITP Unireks.
4. Babić S., Brozović D., Moguš M., Pavešić S., Škarić I., Težak S. (1991) *Povijesni pregled, glasovi i oblici hrvatskoga književnog jezika*. Zagreb: Globus.
5. Bänziger, T., Patel, S., & Scherer, K. R. (2014). The Role of Perceived Voice and Speech Characteristics in Vocal Emotion Communication. *Journal of Nonverbal Behavior*, 38(1), 31–52.
6. Barić, E., Lončarić, M., Malić, D., Pavešić, S., Peti, M., Zečević, V., Znika., M. (1995). *Hrvatska gramatika*. Zagreb: Školska knjiga.
7. Bateman J., Uzal A. (2022). The relationship between the Acoustic Complexity Index and avian species richness and diversity: a review. *Bioacoustics*, 31,5; 614-627. *Behaviour*. Published on line 8 th January. (*Journal of Nonverbal*
8. Beker, M. (1997) *Kratka povijest antičke retorike*. Zagreb, ArTresor naklada.
9. Bhatara A, Laukka P, Levitin D.J. (2014). Expression of emotion in music and vocal communication: Introduction to the research topic. *Front Psychol*.
10. Bloom, K., Zajac, D.J. & Titus, J. (1999). The influence of nasality of voice on sex-stereotyped perceptions. *Journal of Nonverbal Behavior* 23 (4), 271-281.
11. Burgoon, J. K., Birk, T. & Pfau, M. (1990). Nonverbal Behaviours, Persuasion and Credibility. *Human Communication Research*, 17, (1), 140-169.
12. Chebat, J.-C., Hedhli, K. E., Gélinas-Chebat, C., & Boivin, R. (2007). Voice and persuasion in a banking telemarketing context. *Perceptual and Motor Skills*, 104(2), 419–437.
13. Crystal D. (2003). *A Dictionary of Linguistics and Phonetics*. Wiley.
14. Dropuljić, B., Skansi, S. i Mršić, L. (2016). Metodologija estimacije emocionalnih stanja na temelju akustičkih značajki govora. *International Journal of Digital Technology & Economy*, 1 (1), 53-74. Preuzeto s <<https://hrcak.srce.hr/168799>>

15. Engstrom, E. (1994). Effects of nonfluencies on speaker's credibility in newscast settings. *Perceptual and Motor Skills*, 78, 739–743.
16. Fairbanks, G., & Pronovost, W. (1939). An experimental study of the pitch characteristics of the voice during the expression of emotion. *Speech Monographs*, 6:1, 87-104.
17. Fraccaro, P., Jones, B., Vukovic, J., Smith, F., Watkins, C., Feinberg, D., Little, A., Debruine, L. (2013). Experimental evidence that women speak in a higher voice pitch to men they find attractive. *Journal of Evolutionary Psychology* 9, pp. 57-67.
18. Giddens, C.L., Barron K.W., Byrd-Craven J., Clark K.F., Winter A.S. (2013). Vocal indices of stress: a review. *Journal of Voice*. 27(3), p. 1-9.
19. Gilbert, Michael A. (1995.) "Emotional Argumentation, or, Why Do Argumentation Theorists Argue with their Mates?" *Analysis and Evaluation: Proceedings of the Third ISSA Conference on Argumentation Vol II*, F.H. van Eemeren, R.Grootendorst, J.A. Blair, and C.A. Willard, eds. Amsterdam 1994. Amsterdam: Sic Sat.
20. Groarke, L. (2015). Going Multimodal: What is a Mode of Arguing and Why Does it Matter?. *Argumentation* 29, 133–155.
21. Groarke, L. (2018). Auditory Arguments: The Logic of "Sound" Arguments. *Informal Logic*, 38, 3; 312-340.
22. Guberina, P. (1952). *Zvuk i pokret u jeziku: problemi ljudskog izraza*. Zagreb: Matica hrvatska.
23. Guyer, J. J., Briñol, P., Johnston, T. I. V., Fabrigar, L. R., Moreno, L., & Petty, R. E. (2021). Paralinguistic Features Communicated through Voice can Affect Appraisals of Confidence and Evaluative Judgments. *Journal of Nonverbal Behavior*, 45(3), 479–504.
24. Guyer, J., Brinol, P., Petty, R., & Horcajo, J. (2019). Nonverbal behaviour of
25. Hosman, L. A. (1989). The evaluative consequences of hedges, hesitations, and intensifiers: Powerful and powerless speech styles. *Human Communication Research*, 15, 383-406.
26. Hughes, S. M., Farley, S. D., & Rhodes, B. C. (2010). Vocal and physiological changes in response to the physical attractiveness of conversational partners. *Journal of Nonverbal Behavior*, 34(3), 155–167.

27. Johnstone, T., & Scherer, K. R. (2000). Vocal communication of emotion. In M. Lewis & J. M. Haviland-Jones (Eds.), *Handbook of emotions* (2nd ed., pp. 220-235). New York: Guilford Press.
28. Kimble, C. E., Seidel, S. D. (1991). Vocal signs of confidence. *Journal of Nonverbal Behavior*, 15, 99, 105.
29. Kišiček, G. (2011). Usporedba antičkoga i suvremenoga poimanja dobrog
govornika. *Diacovensia*, 19 (1), 115-132.
30. Kišiček, G. (2012). Stavovi prema gradskim varijetetima hrvatskoga jezika. *Govor: časopis za fonetiku* XXIX, 2, str. 149-169.
31. Kišiček, G. (2019). Auditory arguments – importance of sound in an Argumentative discourse. In Bart Garssen, David Godden, Gordon R. Mitchell, Jean H.M. Wagemans (Eds.) *Proceedings of the Ninth Conference of the International Society for the Study of Argumentation* (pp. 640-651), Sic Sat: Amsterdam.
32. Kišiček, G. (2021) *Homo Politicus: Politička retorika u teoriji i praksi*. Zagreb: Jesenski i Turk.
33. Kišiček, G. (2022). *Sonic Rhetoric*. The Routledge Handbook of Language and Persuasion, Fahnestock, Jeanne; Harris, Randy (ur.). London: Routledge, str. 131-147
34. Klofstad, C. A., Anderson, R. C., & Nowicki, S. (2015). Perceptions of competence, strength, and age influence voters to select leaders with lower-pitched voices. *PLoS ONE*.
35. Knapp, M. L., Hall, J. A. (2010). *Neverbalna komunikacija u ljudskoj interakciji*. Prev. Vera Čubela-Adorić, Silvija Ručević. Jastrebarsko: Naklada Slap.
36. Kreiman, J., & Sidtis, D. (2011). Voices and listeners: Toward a model of voice perception. *Acoustics Today*.
37. Lehiste, I. (1970). *Suprasegmentals*. Massachusetts Inst. of Technology P.
38. MacKay, G., & Anderson, C. (2013). *Teaching Children with Pragmatic Difficulties of Communication: Classroom Approaches*. Routledge.
39. Mandić, D. (2007). NAGLASAK. *FLUMINENSIA*, 19 (1), 77-94.
40. Mauchand, M., & Pell, M. D. (2021). Emotivity in the Voice: Prosodic, Lexical, and Cultural Appraisal of Complaining Speech. *Frontiers in Psychology*, 11, 619222.

41. Montrey, J. (2005). An Investigation Of The Effects Of Speakers' Vocal Characteristics On Ratings Of Confidence And Persuasion. *Electronic Theses and Dissertations, 2004-2019*. 595.
42. O'Connor, J., Re, D., Feinberg, D. (2011). Voice pitch influences perceptions of sexual infidelity. *Journal of Evolutionary Psychology* 9, 64-78.
persuasive sources: A Multiple Process Analysis. *Journal of Nonverbal*
43. Puts D. A., Gaulin S. J. C., Verdolini K. (2006). Dominance and the evolution of sexual dimorphism in human voice pitch. *Evolution and Human Behavior*, 27, 283-296.
44. Puts, D. A., Gaulin, S. J. C., & Verdolini, K. (2006). Dominance and the evolution of sexual dimorphism in human voice pitch. *Evolution and Human Behavior*, 27(4), 283–296.
45. Rapp, C. (2022). Aristotle's Rhetoric. U E. N. Zalta (Ur.), *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Spring 2022). Metaphysics Research Lab, Stanford University.
46. Rezlescu, C., Penton, T., Walsh, V., Tsujimura, H., Scott, S. K., Banissy, M. (2015). Dominant Voices and Attractive Faces: The Contribution of Visual and Auditory Information to Integrated Person Impressions. *Journal of Nonverbal Behavior*, 39, 355-370.
47. Scherer, K.R. (1986). Vocal affect expression: A review and a model for further research. *Psychological Bulletin*, 99, 143-156.
48. Silić, J., Pranjković, I. (2005). *Gramatika hrvatskoga jezika za gimnazije i visoka učilišta*. Zagreb: Školska knjiga.
49. Simeon, R. (1969) *Enciklopedijski rječnik lingvističkih naziva: na 8 jezika: hrvatsko-srpski, latinski, ruski, njemački, engleski, francuski, talijanski, španjolski*. 2, P-Ž. Zagreb: Matica hrvatska.
50. Solomun F. (2021). *Povezanost akustičkih parametara i percepcije glasa*. Diplomski rad. Zagreb: Sveučilište u Zagrebu, Edukacijsko-rehabilitacijski fakultet.
51. Sondhi, S., Khan, M., & Salhan, A. K. (2015). Vocal Indicators of Emotional Stress. *International Journal of Computer Applications*, 122(15), 38-43.
52. Sorokowski, P., Puts, D., Johnson, J., Żółkiewicz, O., Oleszkiewicz, A., Sorokowska, A., Kowal, M., Borkowska, B., & Pisanski, K. (2019). Voice of authority: Professionals lower their vocal frequencies when giving expert advice. *Journal of Nonverbal Behavior*, 43(2), 257–269.

53. Thompson, W., & Balkwill, L.-L. (2006). Decoding speech prosody in five languages. *Semiotica*, 158(1/4), 407–424.
54. Vrbljanin, G. (2022). Obrada prozodijskih sredstava u nastavi hrvatskoga jezika. Diplomski rad.
55. Vuletić, B. (2007). *Lingvistika govora*. Zagreb: FF press.
56. Zuckerman, M., & Driver, R. E. (1989). What sounds beautiful is good: The vocal attractiveness stereotype. *Journal of Nonverbal Behavior*, 13, 67–82.
57. Varošaneć-Škarić, G. (2003). Voice Assessment Before and After Phonetic Voice and Pronunciation Exercises. U: *Proceedings of the 15th ICPhS* (ur. M. J. Sole, D. Recasens i J. Romero), Barcelona, 3 – 9 August 2003, 2: 2153 – 2156. Adelaide: Causal Production Pty Ltd.
58. Horga, D., Liker, M. (2016). *Artikulacijska fonetika: anatomija i fiziologija izgovora*. Zagreb: Ibis grafika d. o. o.

Internetski izvori:

Hrvatski jezični portal: <<https://hjp.znanje.hr/>>

13. Prilozi

Prilog 1

ANKETA

Upute: Ispred Vas se nalazi kratak snimljeni tekst, a Vaš je zadatak poslušati govornika te odgovoriti

na pitanja iz ove ankete. Imajte na umu da snimku poslušate na mirnom, tihom mjestu ili uzmite

slušalice. Odgovori iz ovog upitnika će se koristiti isključivo u svrhu provedbe istraživanja u sklopu

diplomskog rada Utjecaj prozodijskih sredstava na retoričku učinkovitost.

Osnovne informacije:

Spol: M Ž

Dob:

Mjesto rođenja:

Mjesto prebivališta:

Razina obrazovanja: OŠ, SSS, VSS, DR.SC.

Zanimanje:

I. PRIJE SLUŠANJA (1 – u potpunosti se ne slažem – 7 – u potpunosti se slažem)

Odredite koliko se slažete s idućim tvrdnjama:

1. Pjesma MAMA ŠČ u izvedbi grupe LET 3 dobar je izbor za predstavljanje Hrvatske na Euroviziji. (1 – u potpunosti ne se slažem, 7 – u potpunosti se slažem)

2. LET 3 su dobri predstavnici Hrvatske na međunarodnom natjecanju za najbolju pjesmu Europe (1 – u potpunosti ne se slažem, 7 – u potpunosti se slažem)
3. Općenito volim glazbeno stvaralaštvo grupe LET 3 (1 – u potpunosti ne se slažem, 7 – u potpunosti se slažem)

II. NAKON SLUŠANJA:

Odredite koliko se slažete s idućim tvrdnjama:

1. Na ljestvici od 1 do 7 procijenite uvjerljivost govornika (1- govornik uopće nije uvjerljiv, 7 – govornik je izrazito uvjerljiv)
2. Na ljestvici od 1 do 7 procijenite jasnoću stava govornika (1 – u potpunosti nejasan stav, 7 – apsolutno jasan stav)
3. Na ljestvici od 1 do 7 procijenite vjerodostojnost govornika (1 – potpuno nevjerodostojan, 7- apsolutno vjerodostojan)
4. Na ljestvici od 1 do 7 procijenite uvjerljivost argumenata (1 – argumenti su slabi – 7 – argumenti su izrazito jaki)
5. Na ljestvici od 1 do 7 procijenite koliko se Vaš stav prema LET 3 i MAMI ŠČ kao izboru za pjesmu Eurovizije promijenio? (1 – nije se promijenio uopće, 7 – u potpunosti se promijenio)

Prilog 2

LET 3 I PROTURATNASATIRA Zašto je nekima teško priznati da živimo u ŠČ realnosti

Nema nikakve sumnje da je kompozicija ‘Mama ŠĆ’ izvorni, zapravo najizvorniji rukopis riječkih rokera ‘Let 3’, uostalom kao i sve drugo što je prethodilo ovoj skladbi, još od vremena kada je ‘Let 3’ bio ‘Let 2’ i kada je Mrle svirao u riječkim ‘Termitima’, koji su nas svojevremeno oduševili antologijskim ‘Vjernim psom’. ‘Vjeran pas’ je naknadno ‘pretrpio’ čak nekoliko obrada, a cijeli njihov glazbeni opus ostao je čvrsta konstanta, koja permanentno, osim aktivizmom obiluje i krajnje šokantnim nastupima. Bili su i ostali svoji, i zato sve što rade do dana današnjega itekako ima smisla.

Potpisniku ovih redaka čini se kako Mrle i ekipa nikada nisu bili pošteniji i iskreniji nego sa skladbom ‘Mama ŠĆ’. Načelno govoreći, ‘Let 3’ su, osim glazbenici, ujedno performer i buntovnici, i to nitko ne spori. Vremenom su publiku priviknuli na sebi svojstveni stil, tako da se može zaključiti kako njihovi nastupi i nisu odveć šokantni, barem nisu kao ranije. Ostali su svoji, dosljedni, čvrsti, nepokolebljivi, kod njih nema kompromisa. Upravo zbog tih činjenica cijela ova zavrzlama oko pjesme ‘Mama ŠĆ’ i ima smisla, da je drugačije ne bi valjalo. Njihov izričaj i njihova umjetnost uvelike se temelji upravo na provokaciji.

Činjenica kako su se pjesmom ‘Mama ŠĆ’ u koštac uhvatili sa trenutno možda i najvećom svjetskom krizom, aktualnom agresijom ruskih barbara na susjednu Ukrajinu, posebno zaslužuje respekt, naročiti zbog činjenice kako će na taj način pokrenuti, već jesu, strahovitu produkciju kritika, i s lijevog i s desnog krila.

Ali zar nije pošteno da kao aktivisti, u konačnici i društveno odgovorni ljudi, i o tome ponešto kažu. Naravno kako su i oni mogli kvazi utilitaristički, odnosno populistički ne osvrtni se na agresiju, odšutjeti poput većine, i tako sebi ne priskrbiti novu gomilu neotesanih kritičara. Hrabrost je ipak vrlina rijetkih.

Da budemo posve otvoreni, jasno je kako ‘Mama ŠĆ’ nije nešto što se ‘inače sluša’, nešto uhu ugodno, nije to za najširu publiku i nema tu one iskonske glazbene božanske ljepote, u konačnici ‘Let 3’ nisu ni Oliver, ni Prljavci, ni Parni valjak, ni božanska i neponovljiva,

recimo, Meri Cetinić ili Radojka Šverko. Naravno da nisu, ali je ‘Mama ŠČ’ nešto što se ipak pozitivistički osjeća, nešto što se pjevuši, nešto što definitivno nije bljak. Skladba je to koja na nešto upozorava, opominje, poziva.

Granić I. (2023). Zašto je nekima teško priznati da živimo u ŠČ realnosti, <<https://direktno.hr/domovina/let-3-i-proturatna-satira-ivica-granic-zasto-je-nekima-tesko-priznati-da-zivimo-u-sc-realnosti-305529/>>. Pristupljeno 27. veljače 2023.

Prilog 3

Pristanak na sudjelovanje u istraživanju

Naziv istraživanja:

Utjecaj prozodijskih sredstava na retoričku učinkovitost

Istraživač:

Filozofski fakultet Sveučilišta u Zagrebu, Odsjek za fonetiku

Ana Miljević, tel.: 099/843-6714

ana.miljevic15@gmail.com

mentorica: doc. dr. sc. Gabrijela Kišiček

gkisicek@ffzg.hr

Svrha istraživanja:

Svrha istraživanja je odrediti koliko različita prozodijska sredstva utječu na cjelokupni dojam o govorniku te retoričku učinkovitost govornika tj. promjenu stava kod slušatelja.

Postupak istraživanja:

Vaše sudjelovanje u istraživanju uključuje ispunjavanje on line ankete koja se sastoji od tri dijela.

Prvi dio je demografski upitnik u kojem se od vas traže podaci o vrsti naobrazbe, zanimanju, podrijetlu. Ti podaci poslužit će samo u statističkoj obradi s ciljem utvrđivanja mogućih korelacija.

Anketa je u potpunosti anonimna i nije nam potrebno vaše ime i prezime, a Vaši demografski podaci neće biti objavljeni.

Drugi dio ankete uključuje pitanja o Vašem stavu prema temi hrvatske predstavnice na natjecanju

Eurosong.

Treći dio ankete ispunjavate nakon što čujete snimke različitih govornika.

Cijelo istraživanje trajat će oko 30 minuta.

Stupanj nelagode tijekom istraživanja je minimalan.

Zaštita podataka:

Vaš identitet kao ni podaci prikupljeni u upitniku se ni u kojem trenutku neće objaviti javno i bit će

dostupni isključivo provoditeljici istraživanja te mentorici diplomskog rada.

U svakom trenutku možete odustati od sudjelovanja u istraživanju.

U Zagrebu, _____

Potpis

Prilog 4

Pristanak na sudjelovanje u istraživanju

Naziv istraživanja:

Utjecaj prozodijskih sredstava na retoričku učinkovitost

Istraživač:

Filozofski fakultet Sveučilišta u Zagrebu, Odsjek za fonetiku

Ana Miljević, tel.: 099/843-6714

ana.miljevic15@gmail.com

mentorica: doc. dr. sc. Gabrijela Kišiček

gkisicek@ffzg.hr

Svrha istraživanja:

Svrha istraživanja je odrediti koliko različita prozodijska sredstva utječu na cjelokupni dojam o govorniku te retoričku učinkovitost govornika tj. promjenu stava kod slušatelja.

Postupak istraživanja:

Vaše sudjelovanje u istraživanju uključuje čitanje teksta, odnosno argumentativnog diskursa s određenom tezom. Vaš je zadatak pročitati tekst prema uputama koje ćete dobiti od istraživača.

Dakle, prije snimanja istraživač će Vam dati upute na koji ćete način pročitati zadani tekst, a čitanje

teksta će trajati jednu do dvije minute.

Stupanj nelagode ovisi o tome imate li već iskustva u snimanju, što znači da je moguć osjećaj treme

za vrijeme ili prije samog snimanja. Osjećaj bi trebao biti minimalan ili ga neće uopće biti.

Zaštita podataka:

Vaš identitet kao ni podaci prikupljeni u upitniku se ni u kojem trenutku neće objaviti javno i bit će

dostupni isključivo provoditeljici istraživanja te mentorici diplomskog rada.

U svakom trenutku možete odustati od sudjelovanja u istraživanju.

U Zagrebu, _____

Potpis