

מומחיות ומצוינות רטורית

מישל שטיין טיר

"מצוינות אנושית איננה יד הגורל או זכות אצולה מולדת.
זו אמנות שניתן ללמד וללמוד."
-הסופיסטים-

"Human excellence is not an accident of fate or a prerogative of noble birth.
It's an art that can be taught and learned."
-Sophists-

מבוא

רטוריקה, אמנות הנאום והשכנוע, היא המקצוע של כל המקצועות. מנהיגי המאה העשרים ואחת, ממסגרי השיח העיקריים בעידן המידע (Lakoff, 2004), כולם משתמשים ברטוריקה כאחד הכלים המשפיעים ביותר במערכת היחסים עם הבורחים. מסלולי חיים רבים ושונים מובילים למומחיות רטורית, אך פרק זה מתמקד ברטוריקה מנקודת מבטם של השחקנים הפוליטיים (Sheafer, 2001), ובוחרן דרך פריזמה קוגניטיבית (Gardner, 1983) את ההלימה בין התוכן והצורה של נאומיהם במטרה להגדיר מהם הכישורים הנדרשים להשגת מומחיות ומצוינות רטורית.

הגעתם של בני האדם להישגים מרשימים ברטוריקה תוארה בהרחבה על ידי הפילוסופים היווניים הקדומים, ונחקרת באופן בין-תחומי הולך וגובר בששת העשורים שעברו מאז העימות הטלוויזיוני המפורסם בין ריצ'ארד ניקסון לג'ון פ. קנדי ב-26 בספטמבר 1960 (Kraus, 1962; Lang & Lang, 1968). אירוע היסטורי זה סיפק לחוקרים הזדמנות ראשונה לחקור עימותים נשיאותיים טלוויזיוניים ולהשוותם לראיונות לא ויזואליים ברדיו. ככל שמתפתחת הטכנולוגיה ומתרחבים אמצעי התקשורת, כך ניתנת לעולם המחקרי הזדמנות להשוות בין מדיות רבות ומגוונות, שהמסר המועבר בכל אחת מהן מדגיש אלמנטים רטוריים שונים.

באופן מפתיע, לא הרבה השתנה בתחום הרטוריקה הפוליטית במשך למעלה מ-2,500 שנה. רטוריקה היא עדיין תורת ההתבוננות באמצעי השכנוע הטובים ביותר העומדים לרשותנו בכל מצב נתון בכל נושא אשר יהיה, ומנהיגים עדיין מתחרים ללא הרף על החדרת המסרים הרצויים להם לתודעת הבורחים. ההגדרה של אריסטו לרטוריקה הייתה ועודנה טכניקה לפיתוח מסרים משכנעים וכלי מרכזי למשילות (Aristotle, 1954). שתי המילים החשובות ביותר בהגדרה זו הן "לשכנע" ו"למשול", שכן תורת הרטוריקה מטרתה לתת למנהיגים בכל התחומים כלי שכנוע יעילים כך שיוכלו להנהיג, להוביל שינויים ולהניע תהליכים בתחומם. הטכנולוגיה אמנם התפתחה והובילה לשינויים דרמטיים, אך בני האדם עדיין מתקשרים את המסרים שלהם באותו אופן.

אז מה בדיוק הופך רטוריקה למוצלחת במאה העשרים ואחת? המהפכה הטכנולוגית והמגוון הרחב של דרישות התקשורת הובילו את מנהיגי זמננו למצב שבו הם נדרשים להופיע מול קהל ומצלמה באופן וירטואוזי בקמפיין תמידי בכל הערוצים. החדשות הפכו לתוכנית ריאליטי והמנהיגים – לטאלנטים שמגיבים לאתגרים הפוליטיים, לחוקי המשחק, לזירת התקשורת הדינמית ולטעם ההמון המשתנה. הם מדברים מול מיליוני אנשים מדי יום, ואפילו המחווה הזעירה ביותר שלהם מתועדת ומנותחת. ההשלכות של כל טעות שהם מבצעים מסוכנות מכדי להשאיר מקום לספונטניות. הספונטניות הטובה ביותר היא זו המתוכננת עד לפרט הקטן ביותר – זוהי המנטרה של רוב המנהיגים היום, שהוגדרה כבר ב-1972 על ידי מזכיר המדינה האמריקאי הנרי קסינג'ר לקראת ביקורו ההיסטורי בסין.

פרק זה בוחן כיצד ערכים ותבניות התנהגות של מנהיגים באים לידי ביטוי דרך הרטוריקה ופועלים יחד כ"מודוס" (modus). המודוס הוא האופן שבו אנו מארגנים את המסרים המילוליים והלא-מילוליים לכדי "מצב רוח דקדוקי" (grammatical mood), החושף את עמדתינו כלפי הנושא שעליו אנחנו מדברים. כל מקור מידע תקשורתי ציבורי מאפשר לבנות פרופיל רטורי-קוגניטיבי, ולהבין רבדים נוספים באישיות ובמצב הנפשי (state-of-mind) של המנהיג בעת הנאום (Pehar, 2005).

לאחר סקירת המסרים המילוליים והלא-מילוליים מתוארים מקרי בוחן של מנהיגים ונאומים. תיאוריית ספקטרום האינטליגנציות הרטוריות (SPEcTrum of Rhetoric Intelligences) ומודל הפרופיל התקשורתי האישי

המקלות עלו לזהות את הדפוסים הללו במהירות רבה יותר בפעם הבאה שבה אנו נתקלים בהם. מודעות מאפשרת למתבוננים להבין את המסרים הרשמיים המתרחשים מתחת לפני השטח של פעולת התקשורת (Morris, 2002). בטבלה 1 מתמצא אינדקס מפורט הכולל את כל סוגי המשתנים הלא-מילוליים שנבדקו, כולל: תנועות הזרועות, כפות הידיים והאצבעות, תנועת הראש, קשר עין, דפוסי פה, דפוסי קול, ופעולות יוצאות דופן. הפתגם הצרפתי העיניים הן ראי הנפש שויך לקיקרו (106-43 לפני הספירה). העיניים ראיות לתשומת לב מיוחדת מכיוון שהן גשר לא-מילולי חשוב שיכול לעשות דברים רבים: למצמץ, לנועף מבט, להסיט מבט, להסתכל למעלה לתנוחת הזיכרון, למטה לכיוון הלב והרגש, לפזול לצדדים לתנוחת התכנון או החשדנות, להרים גבות ולפקוח עיניים בפליאה, לסגור עפעפיים ליצירת חיץ מהעולם, או לכווץ גבות בתנוחה "המודאגות" היוצרת עם השנים קמטי הבעה הזקים. אתמקד כאן בסגנון מבט עיקרי אחד, המייצג את האופן המרכזי שבו הדובר משתמש בעיניים מול קהל גדול. קשר עין או היעדרו חשוב במיוחד בטלוויזיה ובעידן הווה, בהם הצילום בקלוז-אפ מעניק לכל מצמוץ משמעות של עוד מילה. באופן דומה, הטון קובע את המנגינה. הקול שלנו הוא אינדיקטור מרכזי לאישיות שלנו, ומעביר רמזים לגבי הרגשות האמיתיים שלנו. כשמנהיגים מדברים ברדיו, אנו "שומעים" אם הם מחייכים. אנו יודעים מתי הם כועסים או עצובים או סתם משועממים. תבניות הקול עובדות באופן דומה לסימני הפיסוק, ומאפשרות לנו לומר כל משפט בדרכים רגשיות רבות ומגוונות. בעזרת הקול אנו יכולים להדגיש משפט, להאיר עליו או לצמצם את חשיבותו, וכך לשנות לחלוטין את המשמעות של המילים. לכל אמירה נילוים תדר, אינטונציה ועוצמה. משתנים קוליים כוללים גם את בהירות ההגייה, המבטא, שטף ורצף, גיוונים בקצב, שימוש בדגשים, בהטעמות עולות ויורדות, ובפאוזה – הפסקות קצרות, בינוניות או ארוכות המעניקות לטקסט משמעות רגשית.

בדומה לשחקני תיאטרון, רטוריקנים טובים נעזרים בקול מגוון כדי לתקשר עם הקהל באופן מיטבי. הקול מסייע למהיגים להבליט ממים שונים באישיותם, הוא מעיד על שיוכם הקבוצתי, ומשדר רמזים רבים לגבי מידת האסרטיביות, הדומיננטיות והאמינות שלהם. שני דפוסי התנהגות ווקאליים הנפוצים מאוד בקרב מנהיגים הם: שימוש בפאוזה דרמטית, והדגשה קולית של מילים נבחרות המיועדת לחזק את תשומת הלב של הצופים למילים אלו. אצל נתניהו, למשל, לאורך כל השנים בכל הזדמנות מודגשת המילה 'איראן' בוואריאציות קוליות משתנות כדי לסמן ולהבליט את האיוב. המשפט הזכור ביותר של אובמה "Yes We Can" נאמר עשרות אלפי פעמים בדרכים קוליות אינספור, שהביאו אותו לבית הלבן.

כלל תהליך תקשורת, לאופן שבו אנו אומרים את המילים יש משקל רב יותר מאשר למילים עצמן. ישנו מיתוס פופולרי לפיו כ-93 אחוז מהמידע המועבר בפגישות פנים אל פנים הוא לא-מילולי. 55 אחוז, הם אומרים, נובע מתנועות הפנים, הגוף והעיניים, ו-38 אחוז נובע לדבריהם מאיכות הקול והטון. הם מעניקים למילים 7 אחוזים בלבד. "זוהי כמובן שטות גמורה: מדוע שמישהו יטרח ללמוד שפה אם אפשר לתקשר בצורה לא-מילולית ביעילות של למעלה מ-90 אחוז?" (Furnham & Petrova; 2010, p. 10-11).

אטקינסון (Atkinson, 2004) ביצע את עבודת הבילוש מאחורי מיתוס מודרני עקשני זה, ומצא כי בשנות השישים אלברט מהראביאן פרסם סדרת מאמרים על סוגי מידע מועילים לניתוח התנהגות המשרתת אי-הלימה. מהראביאן גילה שאם מידע מילולי מוצג באי-הלימה עם המסרים הלא-מילוליים, הנטייה האנושית היא להסתכן יותר על הרמזים של הגוף והקול. הוא המיר את תדירות העדפת סוגי המידע לערכים מספריים, המסבירים כיצד אנשים שופטים מידע שנמסר להם באי-הלימה בין המסר המילולי והלא-מילולי. למשל, לומר: "אני אוהבת אותך" ולנענע בשלילה בראש. מהראביאן (Mehrabian, 2007) נחרד וחש חוסר נוחות בשל הציטוט השגוי לחלוטין של מחקריו, והציע גישה רב-מדמית לתקשורת לא-מילולית, המחזיקה יותר ממחצית השונות המשמעותית של המסרים לקהל.

נאי (Nye, 2008) תומך בממצאים אלו ומסביר, שכשואלים פסיכולוגים חוקרי IQ (intelligence quotient) עד כמה הם IQ המסורתי מסביר הצלחה בחיים, התשובה תמיד יוצאת סביב 20 אחוז. יש עוד כ-80 אחוז שאינם מוסברים. גם עקרון פארו (pareto principle), המכונה גם עקרון 80/20 (Cock, 1998), אומץ כדי להסביר ש-80 אחוז מהמידע הנתפס בכל סיטואציה תקשורתית נובע מהמסרים הלא-מילוליים, ורק כ-20 אחוז מהמסרים המילוליים. במדעי ההתנהגות נוטים להעריך כי לפחות שני שלישים מהמסרים נתפסים דרך התקשורת הלא-מילולית, ורק כשליש נתפסים מהמסרים המילוליים. הקשר החזק והבלתי ניתן להפרדה בין מאפיינים מילוליים ולא-מילוליים הביא אותי לנקוט בגישה קוגניטיבית, ולהציע כי למרות שדיבור הוא תנאי מקדים משמעותי למנהיגות, הוא איננו מספק ומחייב הכרה באינטליגנציות רטוריות.

פרק זה צועד בעקבות שורה של תיאורטיקנים מערכתיים (system theorists). הראשון, דרווין (1859), שתורמותו העיקרית לפסיכולוגיה היתה ההתחקות אחר מקורות המאפיינים האנושיים, והחיבור בין המצב הנפשי לארגון הניורולוגי של התנועה, כמו הרמת גבות ברגעי הפתעה וסומק בלחיים ברגעי בלבול ומבוכה. לטענתו, התקשור המדויק והמהיר של

(Personal Communication Profile) פתוח וישומו כמסגרות ניתוח רטוריות-קוגניטיביות חדשות, המייצגות את הדרכים המגוונות שבהן בני האדם תופסים את המציאות (Gardner, 1983) בעזרת אינטליגנציות רטוריות (RI). ארבע אינטליגנציות רטוריות נמצאו כמהותיות ביותר ליצירת נאומים יעילים, ומיוצגות על ידי ראשי התיבות SPEEC – מערכתית (SQ); Systematic; יישומית (PQ); Practical; רגשית (EQ); Emotional; ויצירתית (CQ). מתודולוגיה כמותית-איכותנית זו, הכוללת ניתוח מוקפד של החיבור בין דפוסי התנהגות מילוליים ולא-מילוליים, מאפשרת להרכיב את הפרופיל התקשורתי האישי (PCP), לחשוף נדבכים קוגניטיביים ולפענח את ארכיטקטורת הנאום (SPEEC/RI).

התיאוריה והמודל שימשו לבחינה מדוקדקת של שישה נאומים באיים, שהוצגו על ידי שניים מהנאומים הגדולים בזמננו: ראש ממשלת ישראל בנימין נתניהו ונשיא ארצות הברית ברק אובמה (שלושה נאומים לכל מנהיג: ספטמבר 2009, 2011, 2012). במהלך כהונתם המקבילה, שני המנהיגים התמודדו עם אתגרי דיפלומטיה שונים, ניהלו קרבות נאומים, ומערכת היחסים האישית ביניהם היתה מהגרועות שגרשמו בין מנהיגים ישראלים ואמריקאים בכל שנות קיומה של ישראל.

אתוס, לוגוס ופאתוס, עקרונות היסוד של אריסטו, נבחנים בפרק זה באמצעות ארבע קטגוריות רטוריקה עיקריות במטרה לכמת ולהעריך יעילות רטורית: (1) מסרים מילוליים; (2) קטגוריות לא-מילוליות, כולל: שפת גוף, עיניים וקול (BEV – Body, Eyes, Voice); (3) סביבה תפעולית, הכוללת: קהל יעד, תפאורה, לבוש, שפת המצלמה והבדלים תרבותיים. הנסיבות שבהן מתקיים הנאום נלקחו בחשבון והשפעותיהן נטרלו על ידי ההתמקדות בנאומים אלו; ו-(4) קטגוריות רטוריות נוספות שנבדקו, הכוללות: מחיאות כפיים, אי-הלימה, מיקרו-מחוות, טעויות פרוידיאניות, שאלות רטוריות וחזרות.

בהמשך הפרק מוצגות תוצאות גישה חדשה ומקיפה זו לניתוח ההצגה העצמית של מנהיגים בזירת התקשורת הפוליטית, ולאחריהן הדיון כולל המסקנות העיקריות ביחס לאלמנטים החינויים שהופכים רטוריקנים למומחים ולמצוינים בתחומם.

מסרים מילוליים ולא-מילוליים

סוקרטס, אפלטון, אריסטו וממשיכיהם הבינו את החיבור בין גוף ונפש כשדיברו על השילוב ההכרחי בין "לוגוס" ו"פאתוס" – מילולי ולא-מילולי. אנו משתמשים בשפה כדי להביא לקהל שלנו ערך ומושגי יסוד, מתבלים אותה בתיאוריות, שורות תחנות, סיפורים ומספרים, אך המילים לבד אינן מספיקות כדי לתקשר את הרעיונות שלנו באופן מלא.

הטבע הרדוקציוניסטי של הטלוויזיה מניע פוליטיקאים לסכם את עמדותיהם במשפטי מפתח קצרים המכונים סאונד ביטס (sound bites), שמוגדרים כקפסולות מידע, כי הן מכילות רעיון מרכזי אחד ברור, עם התחלה, אמצע וסוף המוצג בכמה שפחות מילים. בשל קוצרו, הסאונד ביטס לעיתים קרובות מערפל את ההקשר הרחב יותר שבו הוא נאמר, תוך יצירת מידע מטעה או לא מדויק, שמשפיע באופן שלילי משמעותי על השיח הפוליטי (Scheuer, 2001). אף על פי שסאונד ביטס זכו בצדק בקונוטצה שלילית הם אינם שליליים מטבעם. "הדבר היחיד שעלינו לפחד ממנו הוא הפחד עצמו – הוא דוגמה לסאונד ביטס היסטורי מצוין של דובר רוט שניסה לתפוס במעט מילים את מהות המחשבה שרצה להעביר" (Noonan, 1999, p. 93). רוזוולט הצליח לאגור בסאונד ביטס אחד את אמנות הקיצור, את סוד הצמצום. אם מנהיגים מצליחים בכל נאום להטמיע בקרב הקהל שלהם רעיון מרכזי אחד שאותו ייקחו איתם לדרך – הם את שלהם עשו.

חוקר ההתנהגות האנושית דומנד מוריס עורר עניין רב בחקר שפת הגוף לאחר פרסום ספרו "הקוף העירום" (The Naked Ape, 1967). בשנת 2002 פרסם את Peoplewatching שהיה "התני" שלי לשפת הגוף. מוריס מראה לנו כיצד אנשים, באופן מודע ולא מודע, מסמנים את עמדותיהם, רצונותיהם ורגשותיהם הכמוסים ביותר בעזרת הגוף והפעולות שהם עושים, לעתים קרובות בעוצמה גבוהה יותר מאשר במילים. "מדובר בכל תנועה שמישהו עושה, שמישהו אחר מעניק לה משמעות. שפת גוף היא חלק מהטבע האנושי, חלק מה-DNA שלנו. היא כוללת איתותים שאנו שולחים ומקבלים, מסרים שאנו מעבירים ומפענחים, ו"הצהרות" שאנו נוטנים לגבי עצמנו באופן לא-מילולי" (Furnham & Petrova; 2010, p. 10).

המונח peoplewatcher מתאר חוקר שטח המתבונן בפעולות אנושיות. כולנו במידה מסוימת peoplewatchers. מדי פעם אנו קולטים ומסמנים לעצמנו באופן מנטלי תנוחת גוף או מחווה ותוהים מה משמעותן, אך לעיתים רחוקות אנו עושים משהו לגבי העניין. peoplewatchers רציניים רוצים לדעת "למה" מתעוררים הרגשות הספציפיים האלה, ו"איך" הגענו לכך שאנו פועלים דוקא בצורה כזו. מודעות היא מפתח מרכזי להבנת תבניות התנהגות בסיסיות פשוטות,

הגשתו אלה לאלה הוא מרכיב קריטי עד כדי כך בהישרדותו של המין האנושי, שהפנים התפתחו למעין שלט חוצות של הלב (Darwin, Ekman and Prodger, 1998).

ב-1983 גרדנר הציג את תיאוריית האינטליגנציות המרובות (MI – Multiple Intelligences) ובאמצעותה הגדיר את הטבע האנושי מנקודת מבט קוגניטיבית, משמע: איך אנו תופסים ומודעים למציאות. "למין האנושי יש לפחות שמונה אינטליגנציות מובחנות. לכל אדם יש דרגות שונות מכל אחת מהאינטליגנציות הללו, היוצרות תערובת ייחודית של יכולות שמשתלבות ומתמוגגות זו עם זו בדרכים רבות ומגוונות כמספר הפרצופים בעולם" (Gardner, 2003, p. 7). בהמשך הצטרפו אליו חוקרים רבים נוספים ובהם גולמן (Goleman, 1995) שהציע את האינטליגנציה הרגשית (Emotional Intelligence), וטרנברג (Sternberg, 1996) שגיבש את התיאוריה המשולשת לאינטליגנציית הצלחה (Triarchic Theory of Successful Intelligence).

הדגש של חוקרים אלה הוא על ההיבטים האינטלקטואליים והקוגניטיביים של המוח האנושי, שאותם קשה יותר למדוד. אך כמו באמרה של גלילאו גליליי (1564-1642): "תמדדו את מה שאפשר למדוד; ותהפכו למדיד את מה שלא". תיאוריית SPEC/RI ומודל ה-PCP מציעים תפיסה מקיפה ומדידה הבורחת כיצד הסגנון הרטורי-קוגניטיבי של הפרט קשור לאינטליגנציות הרטוריות שלו, בניסיון להוביל להבנה עמוקה יותר של השפעות הרטוריקה במאה העשרים ואחת.

מנהיגים ונאומים

אנחנו חיים בתחילת העשור הרביעי של הפרסונליזציה של הפוליטיקה שבה דמותו של המנהיג חשובה יותר מדמותה של המפלגה (Giddens, 1998; Ricolfi, 2002; Galili, 2004). המנהיג נמצא במרכז תשומת הלב של המצביעים, אך המפתח לבחירה פוליטית מתמקד בעלייה המתחוללת בחשיבות תכונות האופי של הבורח היחיד, האינדיבידואל. כדי להגיע למגוון אנשים נרחב ככל האפשר, מנהיגים נעזרים ביועצי תקשורת, בכותבי נאומים ובמומחים לרטוריקה ועוברים תהליך דומה לעבודה עם שחקנים. ההכנה, האימוץ, והחזרות מאפשרים להם להציג את עצמם בזמן אמת בדרך הרצויה להם, בעודם מתמודדים עם חדות, לחצים ופחדים שצפים במידה כזו או אחרת בכל סיטואציה של הופעה מול קהל ומצלמה.

ישנם המבקרים את "השיטה" ומכנים את כל אותם היועצים "אנשים שמשכירים את שירותי המניפולציה שלהם למרבים במחיר" (עידן, 2020). טענה זו מדהדת את הביקורת של אפלטון על הסופיסטים שקיבלו תשלום על שירותיהם. אם כך, אז גם אריסטו, תלמידו של אפלטון, יכול להיחשב כסופיסט. שכן גם הוא קיבל תשלום על שלחן כתלמיד את אלכסדר מוקדון. עידן מסכם ושואל: "מתי מנהיגים יפסיקו לעשות אאוטוסורסינג לאישיות שלהם; מתי יהיה בהם די ביטחון לעמוד על במה בלי פרומפטר ובלי נאום שמישהו אחר כתב... ופשוט לדבר. פשוט לומר לנו מה הם חושבים." (עידן, 2020). זוהי גישה תמימה המעדיה על חוסר ניסיון בהופעה מול קהל ומצלמה.

רמת הלחץ המלווה את עבודתם של מנהיגים ברגעי משבר ובמהלך הקמפיין הבילתי פוסקים בארץ ובעולם, איננה מאפשרת מקום לספונטניות. גם אם יש למנהיגים כותבי נאומים מבריקים, בסופו של יום הפרצוף שלהם הוא שמרוח על המסך, והם אלה שסופגים את כל הביקורת. הכנה ואימוץ לקראת כל סיטואציה רטורית הם חלק חשוב ובלתי נפרד מעבודתם של כל מנהיג ומנהיגה בכל תחומי החיים. עידן הקורונה אילץ מורים ומרצים להפוך בן לילה למעין שחקני סלוויזיה עבור תלמידיהם, מנהלים נדרשו להוביל מפגשים יעילים מרחוק, ומטפלים מכל התחומים החלו ליצור תקשורת בינאישית חדשה. בעידן המסכים לכל מצמוץ יש משמעות של מילה, וכל זליגה רגשית (emotional leakage) מסגירה רבדים לא-מילוליים שניתן ללמוד, להגדיר ולהות (Ekman & Friesen, 1969; Ekman 1985, 2003).

שימושים באינטליגנציות רטוריות: בנימין נתניהו מול ברק אובמה

האירועים המתוארים מתמקדים בפוליטיקה שמעבר למילים כפי שבאה לידי ביטוי על ידי שני מנהיגים בינלאומיים המפורסמים ביכולותיהם ובניסיונם הרטורי – ראש ממשלת ישראל בנימין נתניהו ונשיא ארצות הברית ברק אובמה – אך העקרונות העומדים בבסיסם נכונים לכל אדם.

נתניהו הוא התוצר הישראלי המשמעותי ביותר של האליטות הרטוריות בעידן המידע. הופעותיו תמיד היו הבטחה להצגה משובחת, שיחה מעניינת, והכי חשוב – רייטינג גבוה. "כישוריו הפוליטיים של בנימין נתניהו היו משוכללים ומתקדמים שנות אור מיכולות יריביו" (כספית, 2017: עמ' 106). הוא הבין וזיהה את כללי המשחק של התקשורת החדשה והמתחדשת לפני כל יתר המנהיגים בארץ. במהלך שנותיו בארצות הברית, הוא הפנים את הגישה

שמונהיגים פוליטיים בעידן המידע יוצרים דיאלוג עם הציבור בעיקר דרך התקשורת. המנצחים הם אלה שחודרים לבטן הרכה ולמעמקי הנשמה של המצביעים, היודעים כיצד ליצור את הדימוי הנכון ביותר עבור עצמם.

נתניהו למד והתאמן ברזי הרטוריקה כבר משנות השמונים בתקופת שירותו כשגריר ישראל באו"ם בהדרכת אה-המורות בתחום, הגברת ליליאן ויילדר ז"ל. כשבארץ הפוליטיקאים עוד פיגרו הרחק מאחור בהבנת המדיה ושפת המצלמה, ביבי יצר לעצמו וקנה שם של רטוריקן משורב והפך לאחד המובילים בעולם. "תאהבו את ראש ממשלת ישראל, בנימין נתניהו, או תשנאו אותו, ברטוריקה הוא מעולה" (Weismann, 2015).

באופן דומה, מרגע כניסתו של ברק אובמה לזירה הפוליטית, כישוריו הרטוריים האדירים היו מרכיב מרכזי בפרסונה הציבורית שלו ובהצלחתו הפוליטית (Coe, 2010). אובמה היה הנואם המרכזי בכנס הלאומי הדמוקרטי בשנת 2004, שבו צפו 9.1 מיליון צופים. נאומו התקבל מאוד יפה והעלה את מעמדו במפלגה הדמוקרטית. לפני הנאומו, הרעיון שאובמה יתמודד כנשיא בשנת 2008 היה מעורר גיחוך, אך בהמשך, צופים מכל רחבי העולם הפוליטי הכתירו את הנאום כקלאסיקה. בבחירות הכלליות ב-2004 אובמה זכה ב-70 אחוז מהקולות, הושבע כסנאטור והפך לחבר הסנאט היחיד מהקאוקוס השחור של הקונגרס (congressional black caucus).

הנשיא לשעבר ברק אובמה נחשב בצדק לרטוריקן משובח. כישוריו התקשורתיים, היכולת שלו לצייר תמונות במילים כך שאחרים לא רק רואים את מה שהוא רואה אלא גם מרגישים את זה, הם אלה שהעלו אותו לתודעה הפוליטית הלאומית והבינלאומית. אובמה הוא גם איש משפחה שאיננו מתייבש להביע בפומבי את אהבתו לאשתו ולבתו. הדימוי הנתפס הוא של אדם שבמובנים רבים הוא בדיוק כמונו, וככזה, מכיר את האתגרים והתלאות של חיי היומיום. בזמן שחלף מאז בחירתו, ניתן היה ללמוד ממנו רבות על מגוון סוגנות התקשורת ליצירת קשר עם אנשים.

נתניהו ואובמה תכננו מראש את נאומיהם באו"ם, נעזרו בכותבי נאומים וביועצים פוליטיים ותרגלו היטב לפני עלייתם לבמה. נתניהו תמיד מעורב מאוד בהכנת נאומיו וסגנון הרטוריקה שלו מסורתי. הוא משתמש בערימת ניירות שעליהם הנאום מודפס בגופן בגודל של כחמישים, עם סאונד בייט אחד או שניים בכל עמוד, מה שמאפשר לו להימנע משימוש במשקפי קריאה המצטלמים פחות טוב וגורמים לו להיראות מבוגר יותר בעודו שואף לשרד שהוא צעיר נצחי. רמת ההיכרות הגבוהה שלו עם המסרים מאפשרת לו להעביר את הדפים בצורה חלקה, תוך יצירת קשר עין מתמשך עם הקהל, והוא מגוון את קולו בקלות תוך שימוש בטכניקות רטוריות רבות. "כישוריו מגיע לאלפן סלוויזיה, הוא נראה כמו שחקן תיאטרון שמתכוון לעלות לבמה ולתת את ההופעה הטובה ביותר שלו" (משעל, 2011: עמ' 113), והוא מחזיק כך מעמד שנים רבות.

ברק אובמה לעומתו רטוריקן הרבה יותר טכנולוגי. הוא מעורב באופן אקטיבי בכתיבת נאומיו יותר מרוב הפוליטיקאים האחרים ברמתו, והיה הפוליטיקאי הראשון שהשתמש בכל נאומיו בטלפרומפטר, או בעברית: מקראה. התקן אלקטרוני של מסכים שקופים על עמודים, המשדרים את הטקסט בקצב הקריאה של הדובר. יש המכנים אותם: "קליינטונים" על-שם ביל קלינטון שהיה הראשון להשתמש בהם באירועים גדולים, אך בתקופתו של אובמה הם הפכו לאחד מסמלי הנשיאות שלו (Rucker, 2011) כי עקבו אחריו לכל מקום ואפשרו לו להציג בהצלחה את כל נאומיו (Lee, 2009). התנהגות זו הובילה את הרפובליקנים ללעוג לאובמה ולקבוע שהוא אבוד בלי טלפרומפטר (Koppelman, 2012). אך כיום, רוב הפוליטיקאים לרוחב כל הקשת הפוליטית נעזרים בטלפרומפטר, ומעטים מגיעים לרמת המיומנות של "אובמה הצ'ארמר... שאינו משאיר דבר ליד המקרה" (כספית, 2017: עמ' 341).

ששת הנאומים שנבחרו כאן, שלושה לכל מנהיג, התקיימו כולם בעצרת הכללית של האומות המאוחדות (UNGA) בחודש ספטמבר בשנים 2009, 2011 ו-2012. הבחירה באולם העצרת הכללית של האו"ם אפשרה לנטרל את הנסיבות ולהתמקד בהשוואה בין הנאומים, זירת האו"ם מכילה בדיוק את אותם משתנים סביבתיים תפעוליים (operational environmental) המגדירים את הנסיבות שבהן הנאום מתקיים: בכל הנאומים יש את אותה התפאורה, קהל ביתי ובינלאומי, לבוש מערבי רשמי, מעט תנועות מצלמה ותרבות מערבית דומה. התקופה שנבחרה אפשרה השוואה בין ההתפתחות הרטורית המקבילה של המנהיגים לאורך השנים.

שני הנאומים הראשונים הוצגו על ידי המנהיגים הנבחרים בתחילת הקדנציה הראשונה המקבילה שלהם בשנת 2009, סביב הכחשת השואה האיראנית: נאום תוכנית אושוויץ (Auschwitz Plan) של נתניהו, ונאום עתיד משותף (Common Future) של אובמה; שני הנאומים הבאים ניתנו באמצע תקופת כהונתם בשנת 2011, סביב הניסיונות של הרשות הפלסטינית לזכות בכרה כמדינה ולהפוך לחברה ה-194 באו"ם: נאום בוא דבר "דוגרי" ("Let's Talk "Dugri") של נתניהו, ונאום אין קיצורי דרך לשלום (No Shortcuts to Peace) של אובמה; שני הנאומים האחרונים הוצגו בסוף תקופת כהונתם הראשונה בשנת 2012, סביב האיום הגרעיני האיראני: נאום הקו האדום, המוכר יותר כנאום הפצצה (Red Line/Cartoon Bomb) של נתניהו, ונאום דמוקרטיה אמיתית (True Democracy) של אובמה.

הזמן הממצע של כל נאום באו"ם היה כ-32 דקות. נתניהו השתמש ב-18-28 סאונד בייטס בכל נאום, שאורכם

טבלה 1

תיאוריית ספקטרום האינטליגנציות הרטוריות (SPEC/RI)
כפי שהיא באה לידי ביטוי דרך מודל הפרופיל התקשורתי האישי (PCP)

אינטליגנציה	מערכתית Systematic [סמכותיות]	יישומית Practical [שורות תחתונות]	רגשית Emotional [סיפורים]	יצירתית Creative [אתגרים]
מסר מילולי – "מה" (30%):				
מידע	מדויק	מדויק	השוואתי	השוואתי
מוטיבציות	פטריוטיות	שורה תחתונה	הנעה רגשית	גירויים חזותיים
טריגרים	כבוד לבכירים	המחשות פרקטיות	מעוררים הזדהות	נועזים וציניים
סאונד בייטס	חוק, ממשל, דת, אקדמיה וביטחון	קצר ופשוט סימני קריאה!	דוגמאות אישיות ציטוטים והומור	שימוש בשאלות משחקי מילים
מסרים לא-מילוליים – "איך" (70%):				
שפת הגוף:	מתונה	חזקה	דרמטית	מתלהבת
תנועות ידיים	איטיות ומאופקות	מהירות וחדות	בגובה הלב	מעל לגובה הסנטר
סגנון	דיפלומטי	סכינים ואגרופים	פתוח ועגול	ספונטני ומפתיע
עיניים: מבט	לאופק	ישיר	מכיל	מתגרה
קול: רושם	ביטחון עצמי	קולני	תיאטרלי	משדל
קצב	איטי ושקול	מהיר ודגשים רבים	מגוון ופתייני	עוקצני ואירוני

אינטליגנציה מערכתית (SQ) קיבלה את הצבע הכחול, שמייצג את ה-RI המעורר השראה וקשור ליצירת התנהגות סמכותית. בכל התרבויות בני האדם מתובנתים כך שיוכלו להצטרף לארגונים ולמוסדות, בדרך כלל כמונהגים לעיתים כמנהיגים, לכן אנשים בעלי SQ גבוה מכבדים מעמד, ערכים ועקרונות המחברים ל"אני מאמין" האישי והחברתי שלהם. הם זקוקים לחוקים ולמוסכמות, ומתרשמים לטובה ממנהיגים שמעוררים בהם תחושת סמכותיות ושליטה במצב, המקלים על פחדים במיוחד במצבי לחץ. ככל שהמוניטין של הדובר (ethos) גבוה יותר, כך הוא נתפס כסמכותי יותר ובעל אמינות. טיפוסים כחולים זקוקים למידע מדויק ומשתכנעים מטיעונים מילוליים שקשורים לרגולציה, שלטון, דת, ביטחון ואקדמיה. הם טיפוסים אנליטיים, מציגים חזון ומצטטים אנשים מפורסמים כדי לתת תוקף לדבריהם. מנהיג סמכותי מסוגל להקל על פחדים במצבי קונפליקט, אם כי בדרך כלל במצבי קונפליקט ומשבר, פחד הוא בדיוק הרגש שהמנהיגים מבקשים להעצים.

שפת גוף המאפיינת טיפוסים מערכתיים נוטה להיות איטית, מתונה ומאופקת. התנהגותם פורמלית ומבוקרת, וכוללת מינון נמוך של תנועות בגוף ובורעות. גב כפות הידיים פונה לקהל וחיוכייהם ברובם סגורים ומדודים. מחוות כף היד המאפיינות אותם כוללות חיבור של קצות כל האצבעות בכפות הידיים המופנות כלפי מעלה או כלפי מטה, תנוחת הדיוק באצבע ובאגודל שיש לה ואריאציות מגוונות, קיפול כף היד, נפנופי יד מלכותיים, שילוב האצבעות יחד, אצבע מורה כלפי מעלה וגלגולים עדינים של כפות הידיים.

תנוחות האחיזה הבסיסיות של טיפוס SQ בעמידה מאופיינות על ידי זרועות ישרות לצידי הגוף, ידיים בכיסים או מאחורי הגב, אך במיוחד מאפיינת אותן "התנוחה הדיפלומטית" או הנשיאותית שבה כפות הידיים נשענות זו על זו במרכז הגוף. יש המכנים אותה: hiding your jewels, שכן כפות הידיים מסתירות את איבר המין. היא נפוצה בסיטואציות ממלכתיות ומשדרת מכובדות לא ידידותית מדי, ומאפשרת בקלות ללחוץ ידיים. בגרסה אחרת של התנוחה הזו ניתן לראות אצבעות משולבות זו בזו ולעיתים נבחין בערסול עדין מרגל לרגל, המשדר "ילד טוב" שלא יפגע באף אחד וישתף פעולה. קשר העין אופקי, אלא אם כן הם מופנמים ואז העיניים יורדות למטה לתנוחת הרגש. קולם נוטה להיות נמוך ומסכותי, ופעמים רבות הם זוכים לכבוד ולהקשבה דווקא בגלל שהם מדברים בקול נמוך מהרגיל המחייב את הקהל להיות בשקט ולהקשיב. גרירים, דיפלומטים, עורכי דין, בנקאים, אנשי עסקים ופוליטיקאים נוטים לסגל ולאמץ לעצמם מסרים לא-מילוליים מערכתיים במיוחד בסיטואציות מקצועיות.

דוגמה מילולית לאינטליגנציה מערכתית (SQ) שמיועדת לעורר פחד ניתן למצוא בתחילת נאום מפת אושוויץ של

המוצג היה כ-84 שניות. אובמה העביר 32-34 סאונד בייטס בכל נאום, שאורכם הממוצע היה 60 שניות בלבד, מה שמעיד על יכולתו לסכם רעיונות עיקריים לקפסולות מידע קצרות יותר. נאומיהם המקבילים של נתניהו ואובמה באישים נבדקו על פי המתודולוגיה שמתבססת על תיאוריית ספקטרום האינטליגנציות הרטוריות (SPEC/RI – Spectrum of Rhetoric Intelligences) ומודל הפרופיל התקשורתי האישי (PCP – Personal Communication Profile), שפותחו ויושמו במחקר על ידי (שטיין טיר, 2019) ככלים המאפשרים להגדיר לכל מנהיג בכל נאום את המיון המדויק של האינטליגנציות הרטוריות (RI) שבהן השתמש.

אם מנהיגים משתמשים במודע באינטליגנציות רטוריות מגוונות בנאומיהם, תיאורטית יש להם סיכוי טוב יותר לכבוש יותר לבבות בקהל ולהניע קהל בוחרים רחב להצביע עבורם או להמשיך לתמוך בהם. כמו מורים או מנהלים, על מנהיגים לזכור שכל קהל מורכב מטיפוסים שונים של בני אדם שמעבדים מידע לפחות בארבע דרכים שונות. כדי להגיע אל כולם על המנהיגים להיות "צבעוניים" ולגוון בין האינטליגנציות הרטוריות, כי אנשים מתחברים בקלות רבה יותר לאנשים שדומים להם.

בבסיס המתודולוגיה בפרק זה עומדת גישה חינוכית הוליסטית, המבוססת על אחד הפסוקים היפים בתי"ך (משלי, כ"ו) בתוספת ראייה מגדרית מיינסטרים-שיוויוניסטית: חנכו לנער ולנערה על-פי דרכם, גם כי זיקונו לא יסורו ממנה. לכל איש ואישה יש פרופיל תקשורתי רטורי-קוגניטיבי ייחודי שמורכב מהחיבור בין המסרים המילוליים והלא-מילוליים. בין הטקסט לשפת הגוף, העיניים ודפוסי הקול מסתתר הסאב-טקסט. רגשות סמויים שלא בהכרח נאמרים באופן מפורש. למי שידע לקרוא את הסימנים – תבניות התנהגות אלה נהירות מאוד כי הן תמיד חוזרות על עצמן.

ההתנהגויות המילוליות והלא-מילוליות של המנהיגים צבועות במתודולוגיה זו בכחול, אדום, צהוב וירוק, וכל צבע נושא עימו אינדקס רחב של תובנות רטוריות-קוגניטיביות אפשריות לגבי האדם שמוולנו כמפורט בטבלה 1. כל אינטליגנציה רטורית (RI) הוגדרה על פי מאפיינים שניתן לזהות מבחוץ פנימה, וכדי להקל על הניתוח כל צבע קיבל בהתאמה גם מילת מפתח – מילת קוד המייצגת את הערך המרכזי של כל אינטליגנציה. האינטליגנציה המערכתית מייצגת אנשים שאוהבים חוק וסדר ולכן מעדיפים סמכותיות. האינטליגנציה היישומית דורשת שנדבר לעניין עם שורות תחתונות ברורות. האינטליגנציה הרגשית אוהבת סיפורים עם התחלה אמצע וסוף, ואילו האינטליגנציה היצירתית היא נועזת ומחפשת אתגרים.

קשת האינטליגנציות הרטוריות מאפשרת להגדיר כל תנועה ומחווה, וכך לזהות במהירות צבעים אנושיים. הסגנון האישי נובע מהתרבות שבה צמחנו ומתפיסות עולם המוטמעות בנו מילדות. הביוגרפיה האישית, השפות שבהן אנחנו מדברים, הזיכרונות והמוטיבציות, כולם משפיעים על הרטוריקה שלנו. ריבוי תבניות התנהגות יוצאות דופן, מחייבות חוקרים לגשת למלאכת ניתוח המשתנים המילוליים והלא-מילוליים בענוה רבה. היכולת לפענח ולהעניק משמעות רגשית למילים, לשפת גוף ולתבניות הקול, מאפשרת ליצור תקשורת טובה יותר עם קהל היעד ומשדרגת עד מאוד את רמת הרגישות בכל סיטואציה תקשורתית, אך היא לא הופכת אותנו לקוראי מחשבות.

נתניהו באו"ם ב-2009: "ההיסטוריה הראתה לנו פעם אחר פעם שמה שמתחיל בהתקפות על היהודים, מגלם בסופו של דבר רבים, רבים אחרים" (נתניהו, 2009). משפט זה, המשמש כשיעור בהיסטוריה, צוטט מאז מאות פעמים ומצוטט עד היום במרבית הנאומים של מנהיגים ישראלים במיוחד בטקסים ליום השואה ובמלחמה באנטישמיות.

"באולם זה אנו מגיעים ממקומות רבים, אך אנו חולקים עתיד משותף" (אובמה, 2009). הוא דוגמה נוספת לטיעון מערכתי שאובמה העלה בנאומו באו"ם ב-2009 שהוביל לשם של הנאום ההיסטורי. ב-2012 ב"נאום הפצצה" של נתניהו הוא השיב לאובמה על רעיון העתיד המשותף שהעלה בתחילת כהונתו ואמר לו באופן יישומי: "שום דבר לא יכול לסכן יותר את עתידנו המשותף מאשר התחמשות איראן בנשק גרעיני" (נתניהו, 2012).

אינטליגנציה יישומית (PQ) קיבלה את הצבע האדום, ומייצגת את ה-RI התורם ליכולתם של דוברים להעניק לקהל ביטחון על ידי סיכום רעיונות גדולים בשורות תחתונות ברורות – סאונד בייטס קצרים המכילים רעיון מרכזי ברור. טיפוסים יישומיים אלה כבר בהתחלה לדעת: "מה יצא לי מזה?" ו"למה זה חשוב?" הם אסרטיביים, אקטיביים ובטוחים במתחם, ומעדיפים מסרים מילוליים מדויקים ותכליתיים המתחברים לנטייתם להוציא דברים אל הפועל במהירות. הם מתחברים לסדר ולארגון, לדגשים ולאילוטרציות גרפיות. התנסות פיזית מאפשרת להם להפגין יעילות ארגונית ויכולת קבלת החלטות. הם טיפוסים יישומיים המדברים ישירות ולגופו של עניין, ורוצים להבין במהירות האפשרית מה הם חוקי המשחק ומה הם הטיעונים החשובים ביותר.

שפת הגוף של אנשים בעלי אינטליגנציה יישומית גבוהה נוטה להיות חדה וזוויתית, וכוללת זרועות במשולשים על המתנניים או הריכיים, תנועות חזקות בכפות הידיים הכוללות דחיפות, דקירות, ניעורים ואימום. הידיים נראות כמספרים או כסכינים שחותכים את האוויר ומדגישים את המילים, או שהן מאוגרפות כדי להוסיף עוצמה לרעיונות המוצגים. כ"ד קפוצה, כפות ידיים מקבילות מול הגוף, טפיחות קלות על הגוף ומחייאות כף, הן כולן תנועות אופייניות לטיפוסים יישומיים. המבט שלהם בדרך כלל ישיר, והקול נוטה להיות רם ומהיר, עם נטייה להדגיש מילים רבות.

דוגמאות מילוליות רבות לאינטליגנציה יישומית (PQ) ניתן למצוא בנאומים: לדוגמה, בנאום "בוא נדבר דוגרי" ב-2011, נתניהו חזר שמונה פעמים בסאונד בייט אחד על המשפט: "הגעתי לכאן כדי לומר את האמת. האמת היא... האמת היא...". (נתניהו, 2011). חזרתיות זו הניקה למשפט היישומי שלו גם ערך רגשי, ואלה הובילו לשש שניות של מחייאות כפיים. גם אובמה השתמש בחזרתיות המאפיינת אינטליגנציה יישומית, וחזר ארבע פעמים במהלך נאומו ב-2012 על המילים: "אין נאום... אין מילה... אין סרט... אין לשון הרע שמצדיקים אלימות", וזכה לשמונה שניות של מחייאות כפיים.

אינטליגנציה רגשית (EQ) קיבלה את הצבע הצהוב, המייצג את ה-RI התורם ליכולתם של דוברים לבנות מערכות יחסים עם הקהל. EQ קשור לכישורים בינאישיים וליכולות שיש למספרי סיפורים טובים, החיוניים להצלחה תקשורתית. אנשים בעלי EQ גבוה הם טיפוסים מוחצנים וחברותיים, שמצליחים לעורר אמפתיה לרעיונותיהם. הם נוטים ליצור דרמה ולעורר רגשות בעזרת סיפורים עם התחלה, אמצע וסוף, להשתמש בציטוטים ובדוגמאות אישיות עם שיעור מוסרי, ובדרך כלל הם בעלי חוש הומור בריא. הם מתחברים למידע השוואתי היוצר את אפקט ה-WOW, ומעריכים המשכיות ועבודת צוות המכוונת לתמונה כללית חיובית של העתיד.

דניאל גולמן, אבי האינטליגנציה הרגשית (Goleman, 1995), מגדיר אותה כיכולת להבין רגשות בצורה נכונה, ותבונה להעריך ולבטא אותם באופן מדויק. היכולת לעורר רגש באמצעות סיפורים טובים קשורה לערכים שהדובר רוצה לעורר, וליכולתו להבין היטב מיהו הקהל ומה מניע אותם מבחינה רגשית (pathos). גרדנר (Gardner, 1995) טוען כי ההשפעה הגדולה ביותר של המנהיג נובעת מהסיפורים שהוא מספר או מגלם בחייו. הסיפורים משפיעים על האופן שבו המנהיגים נתפסים על ידי הצופים, אך הקהל אינו דף חלק. כולנו מגיעים עם מטען סיפורים גדול, סיפורים שכבר סופרו פעמים רבות בבית, בחברה ובמרחב הציבורי. סיפורי המנהיגים נדרשים להתחרות בסיפורים הרבים האחרים שכבר מוטמעים בנו, ולכן זוהי אינטליגנציה קריטית למנהיגות.

האינטליגנציה הרגשית קשורה במידה רבה לעולם ה-storytelling, שהוא רובד חשוב באמנות הנאום והשכנוע. גישה זו מאמצת אליה את כוחם של סיפורים להשפיע על קהלי היעד בעולם העסקים, במגזר הציבורי ובאקדמיה. בסטוריטלינג משתמשים בסיפורים ככלי לשכנוע קונים לרכוש מוצר או כדרך להלהיב עובדים בארגון ולאגד אותם סביב חזון משותף. האינטליגנציה הרגשית מייצגת את עולם מספרי הסיפורים – אנשים שטובים בהעברת נרטיב קצר ומעניין שעונה על לפחות ארבעה מחמשת המ"מים: מ, מה, מת, מקום ומדוע.

שפת הגוף של אנשים בעלי אינטליגנציה רגשית גבוהה היא פתוחה, דרמטית ורחבה. הבעות הפנים אקספרסיביות, החיוכים גדולים וכפות הידיים פתוחות לכיוון הקהל. תנועות הידיים כוללות מגע באזור הלב, סימני עיגול באצבעות, אצבעות תופסות את האוויר, אצבעות פרושות או אוחות באוויר כקערות. הם מנסים להכיל את כל הקהל בקשר העין, וכמספרי סיפורים קולם מגוון, תיאטרלי ופתויני.

דוגמה מילולית לאינטליגנציה רגשית (EQ) ניתן למצוא בתחילת נאומו של אובמה ב-2012, שאותו פתח בסיפור על כריס סטיבנס, שגריר ארה"ב בלוב שנהרג על ידי מיליטנטים כמה ימים לפני הנאום. "הוא נהג ללכת ברחובות הערים שבהן עבד, לטעום את האוכל המקומי, לפגוש כמה שיותר אנשים, לדבר ערבית ולהאזין בחיך רחב" (אובמה, 2012). באותה שנה גם נתניהו שיתף בסיפור אישי ואמר: "בשנה האחרונה איבדתי גם את אבי וגם את חמי. באותן מחלקות בבתי החולים שבהם טופלו, רופאים ישראלים טיפלו בערבים פלסטינים" (נתניהו, 2012).

אינטליגנציה יצירתית (CQ) קיבלה את הצבע הירוק, המייצג את ה-RI התורם ליכולת הדוברים למשוך תשומת לב בעזרת אתגרים והפתעות. אנשים בעלי CQ גבוה נוטים לשאול שאלות רטוריות רבות שמעודדות את הקהל לחשוב על התשובה הנכונה, מעוררות עניין ומפנות את תשומת הלב לנושא המרכזי. משחקי מילים, אירוניה, מטאפורות, מידע השוואתי ופעולות בלתי צפויות, כולן נחשבות יצירתיות. טיפוסים יצירתיים בדרך כלל מחליטים מראש אילו ערכים הם רוצים להדגיש, מהי הסיטואציה שהם מנסים ליצור, ובאיזה כיוון הם רוצים להניע את הקהל. פעמים רבות הם מסוגלים לראות את הדברים מנקודת מבט שונת בזכות יכולות חקירה, גילוי, המצאה, דמיון והשערות. כישורים אלה כמעט ואינם באים לידי ביטוי במבחני IQ.

שפת הגוף של אנשים בעלי אינטליגנציה יצירתית גבוהה נוטה להיות נלהבת, ספונטנית ומפתיעה, וכוללת תנועות יוצאות דופן באופן בולט: ידיים מורמות מעל לקו הסנטר ולאזור הראש, דחיפת האוויר, כפות ידיים פונות לקהל או משמשות כמסכים, תנועות קורניים עם האצבעות ומימיקת מילים בולטת. המבט שלהם נוטה להיות מתגרה, והקול סרקסטי ואירוני. טיפוסים יצירתיים עשויים להשתמש בוויזואליה או באבזורים מפתיעים, כמו שלטים או תמונות, או לבחור במילים ייחודיות יוצאות דופן שמבליטות רעיון.

דוגמאות מילוליות לאינטליגנציה יצירתית (CQ) ניתן למצוא בנאום הפצצה ב-2012, שבו נתניהו קרא לנו להפעיל את הדמיון והשתמש בשורת שאלות מעוררות השראה, שמטרתן לגרום לנו לרגע להבין איך הוא מרגיש. את הדרמה נתניהו מגביר בעזרת פאזות דרמטיות ארוכות אחרי כל שאלה: "אז אני שואל אתכם, בהתחשב בתייעוד הזה של התוקפנות האיראנית ללא נשק גרעיני, רק דמיינו את התוקפנות האיראנית עם נשק גרעיני. דמיינו את הטילים ארוכי הטווח שלהם מצוידים בראשי נפץ גרעיניים, רשתות הטרור שלהם חמושות בפצצות אטום. מי מכם ירגיש בטוח במזרח התיכון? מי יהיה בטוח באירופה? מי יהיה בטוח באמריקה? מי יהיה בטוח בכל מקום?" (נתניהו, 2012).

אך כי אובמה נזהר מאוד משימוש באינטליגנציה יצירתית באו"ם, היו לו רגעים קצרים כאלה בכל השנים, לדוגמה ב-2009 כשקרא לכל מדינות העולם להתאחד למען שלום עולמי הוא אמר: "אחרי הכול, קל לבוא אל מאחורי הפודיום הזה ולהפנות אצבעות מאשימות – אצבעות מאשימות שיוצרות מחנות. אין דבר קל יותר מלהאשים אחרים בצרות שלנו, ולפטור את עצמנו מאחריות לבחירות שלנו ולפעולות שלנו. כל אחד יכול לעשות את זה!" (אובמה, 2009). המחקר החל בפענוח רטורי-קוגניטיבי שכלל ניתוח התמלילים המלאים של הנאומים, כפי שהועברו בשידור חי מהאו"ם בערוץ 2 הישראלי. חלוקת כל נאום לסאונד בייטס מילוליים הובילה ל-167 יחידות מחקר שכל אחת קודדה לפי הפרמטרים של SPEC/RI. כל סאונד בייט נצבע על-פי ה-RI העיקרי שנגזר מהטקסט, וכך גם כל תנועה, מחווה ותבנית התנהגות – מערכתית כחלוץ, יישומית כאדום, רגשית כצהוב, ויצירתית כירוק. תהליך חישובי זה מאפשר להגדיר את ארכיטקטורת הנאום, ומסביר את הקשר שבין למה-איך-ומה (why-how-what). חשיפת תבניות מודעות ולא מודעות של שפה והתנהגות באמצעות מילים ומסרים לא-מילוליים, מאפשרת להתעמק ולהבין למה דוברים מכל התחומים מצליחים לעורר מוטיבציה ולהניע אנשים לפעולה (איור 1).

של בקשת הרשות הפלסטינית להפוך לחברה באו"ם. בשנת 2012 שוב האינטליגנציה המערכתית היתה החזקה ביותר (47 אחוז). ואחריה כמות שוות של רגשית ויישומית (26 אחוז ו-25 אחוז). למרות שאובמה הבטיח כי ארה"ב תעשה הכול כדי למנוע מאיראן להשיג נשק גרעיני, הוא לא נענה לדרישת ראש הממשלה הישראלי לקבוע קו אדום ברור. האינטליגנציה היצרנית כמעט שלא שימשה את אובמה בשלושת הנאומים (3-1 אחוזים). אך בשנת 2012, לאחר כמעט קדנציה מלאה, אובמה הרשה לעצמו יצירתיות מסוימת ואמר: "כנשיא ארצנו וכמפקד הראשי של הצבא שלנו, אני מקבל את העובדה שאנשים קוראים לי בשמות אינדיבידואליים כל יום – (צחוק) – ואני תמיד אגן על זכותם לעשות זאת" (אובמה, 2012).

הפרופיל הקוגניטיבי של נתניהו ואובמה

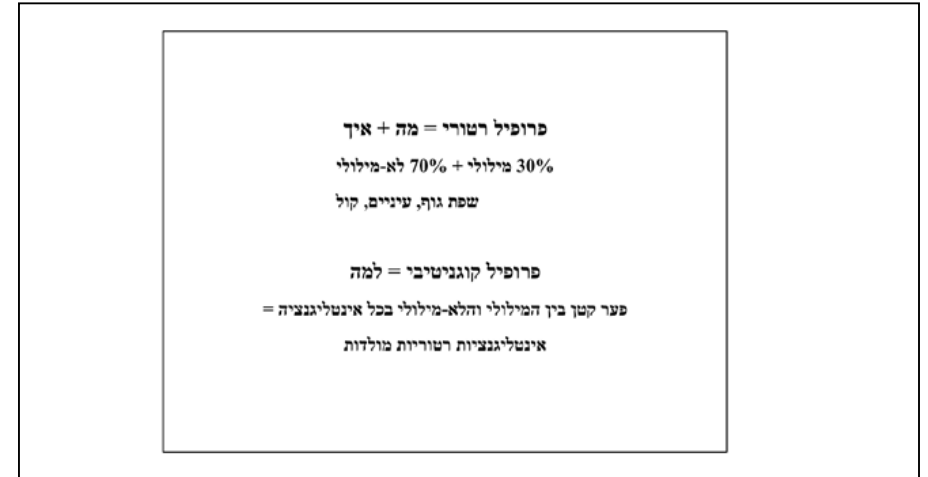
בפרופיל הקוגניטיבי של נתניהו בשנים 2009 ו-2012 נמצאה הלימה מושלמת בין המסרים המילוליים והלא-מילוליים באינטליגנציה היצרנית שעמדה על פער של אפס, ופער קטן של 3 אחוזים באינטליגנציה היישומית. לעומת זאת בשנת 2011, עדיין נמצא פער קטן של 6 אחוזים באינטליגנציה היישומית, בעוד שהפעם האינטליגנציה היצרנית היתה פחות עקבית עם פער גדול של 16 אחוזים. האינטליגנציה המערכתית היתה הפעם בהלימה טובה יותר ועמדה על פער של 8 אחוזים. בסך הכול, האינטליגנציה היישומית והאינטליגנציה היצרנית של נתניהו הראו לאורך זמן את הפער הממוצע הקטן ביותר, המעיד כי אלה האינטליגנציות הרטוריות (RI) החזקות אצלו באופן מולד. האינטליגנציה הרגשית הראתה באופן קבוע את הפערים הגדולים ביותר, שנינו בסביבות ה-13 אחוזים. חיוק נוסף לכך ש-EQ היא לא האינטליגנציה המולדת של נתניהו ניתן למצוא אצל כספית (2017, עמ' 105) שכתב עליו: "יכולתו ליצור קשר אישי אמיתי עם אנשים, לחוש מחויבות, לראות את עצמו כבעל הצד השני, היתה מוגבלת מאד ומעולה, בלשון המעטה".

בכל נאומיו באו"ם אובמה השתמש בשלוש אינטליגנציות – מערכתית, יישומית ורגשית, ונמנע כמעט לגמרי מלהשתמש באינטליגנציה היצרנית. בשנת 2009, הפער הקטן ביותר של אובמה היה באינטליגנציה הרגשית (3 אחוזים), בעוד שב-2011 ו-2012 נצפה הפער הקטן ביותר באינטליגנציה היישומית (3 אחוזים ו-7 אחוזים בהתאמה). בסך הכול, האינטליגנציה הרגשית והיישומית של אובמה היו האינטליגנציות המושרשות בו, שכן הן הראו את הפער הממוצע הקטן ביותר.

האינטליגנציה המערכתית של אובמה הראתה את הפערים הגדולים ביותר, של כ-16 אחוז. ניתן להניח, כי האתגר הגדול שניצב בפניו היה אדיר ודרש ממנו ליצור דמות חדשה. לראשונה בהיסטוריה המודרנית מנהיג העולם החופשי הוא בעל עור שחור, והיה עליו לשדר סמכותיות ברמה הבינלאומית ולהצליח לגרום לרבים ללכת אחריו. עם השנים, הפער בין המילולי והלא-מילולי באינטליגנציה המערכתית שלו הצטמצם מ-23 אחוז ל-10 אחוז, ומעיד שהניסיון מאפשר וכן ניתן לשפר את מידת ההלימה בין המסרים המילוליים והלא-מילוליים גם באינטליגנציות שאינן מולדות. לסיכום, בפרופיל הרטורי של המנהיגים חלו מרב השינויים במיון האינטליגנציות שלהם, ואילו הפרופיל הקוגניטיבי נותר יציב יחסית. תהליך הפענוח הפסיכולוגי-קוגניטיבי אפשר להסביר מדוע הפרופיל התקשורתי האישי (PCP) נותר יציב יחסית לאורך הזמן, אם כי צוינו וריאציות באינטליגנציות שנבעו מאתגרים ומאינטרסים פוליטיים, מתנדדות בדעת הציבור ובטעמים המשתנה, לצד רמת ביטחון שנצברת לאורך השנים ומתחזקת עם הזמן והניסיון ביישום הרגלי רטוריקה טובים.

מומחיות ומצוינות ברטוריקה

רבים מאמינים כי כישורי רטוריקה הם גורל נויורולוגי, דפוסי התנהגות ותקשורת שעימם נולדים. אולם, ההיסטוריה של אמנות הדיבור והשכנוע מוכיחה כי מומחיות ומצוינות רטורית היא במידה רבה נרכשת וכולנו יכולים להשתדרג בה. לתיאוריית SPEC/RI ולמודל ה-PCP יש אינספור שימושים אפשריים בכל סוגי התקשורת מול קהל ומצלמה. הפרמטרים הרטוריים-קוגניטיביים של מסגרת ניתוח זו נלמדים בקלות, מספקים הבנה עמוקה יותר של תקשורת יעילה, ומציעים מערכת מובנית של כלים לדוברים, לאנשים כותבים, ולמקבלי החלטות מכל התחומים. מיומנויות נרכשות אלו משפרות את הביצועים, עוזרות לבנות יכולות מנהיגות ומאפשרות להעריך את נקודות החוזק והחולשה של כל פרט. פרק זה מציע מסגרת קונסטרוקטיבית אינטגרטיבית מעודכנת, שמוכיחה להבנה מעמיקה יותר של המשתנים ההופכים רטוריקה ליעילה ומעידים על מצוינות ומומחיות. תיאוריית ספקטרום האינטליגנציות הרטוריות (SPEC/RI) ומודל הפרופיל התקשורתי האישי (PCP) הם כלים לפרופילאות פסיכולוגיות רטוריות-קוגניטיביות הממוקדים ביחיד. הם אינם שיפוטניים, ומסייעים לאנשים להבין הבדלים בהתנהגות. כמו כן, הם עיוורים למגדר, לגזע ולגיל. הם יוצרים המשגה



איור 1. מודל לפרופילאות רטורית-קוגניטיבית

הפרופיל הרטורי של נתניהו ואובמה

בפרופיל התקשורתי הרטורי של נתניהו לשנת 2009, האינטליגנציה המערכתית והאינטליגנציה היישומית היו החזקות ביותר ושימשו אותו בצורה מאוזנת (32-34 אחוז), ואילו תוצאות האינטליגנציה הרגשית והאינטליגנציה היצרנית הראו איוון מושלם של 17 אחוזים כל אחת. נאום נתניהו באו"ם משנת 2009 זכור בעיקר בשל תוכניות מחנות הריכוז אושוויץ-בירקנאו שהביא עימו לפודיום כראיה רגשית ויצירתית לגיני מכחישי השואה בכל מקום, ובפרט נשיא איראן מחמוד אחמדינ'אד.

בשנת 2011, נתניהו השתמש באופן מאוזן בשלוש מהאינטליגנציות הרטוריות: 25 אחוז מערכתית, 30 אחוז יישומית ו-27 אחוז רגשית, ואילו האינטליגנציה היצרנית החזיקה ב-18 אחוזים. מטרתו הייתה לשכנע את העולם שלא להסכים עם ניסיונות הפלסטינים להשיג מעמד של חברה באו"ם. נתניהו ידע היטב שהפלסטינים לא יקבלו את תנאיו לשלום, ולכן השתמש בפנייה יצרנית ישירה לנשיא עבאס והציע לו להיפגש ולדבר "דוגרי" (בערבית: "בכנות") בלי לנהל משא ומתן על המשא ומתן.

בשנת 2012, האינטליגנציה המערכתית והאינטליגנציה היישומית היו ה-RI החזקות ביותר של נתניהו (34 אחוז ו-30 אחוז), ואילו האינטליגנציה הרגשית היתה כפולה מהיצרנית (24 אחוז לעומת 12 אחוז). בלב נאומו, נתניהו השתמש בפניות יצרניות ויישומיות. מטרתו העיקרית הייתה לקבוע קו אדום ברור ביחס לסכנות האיום הגרעיני האיראני. "מי ירגיש בטוח בכל מקום בעולם עם איראן חמושה גרעינית?!" הוא שאל ביצירתיות, והדגיש בשורה התחתונה יישומית כי "רק קו אדום ברור יעצור אותם". הוא שלף כרזה דרמטית שעליה צוירה קריקטורה של פצצה, והסביר כי איראן קרובה לשלב האחרון שלפני יצירת פצצה גרעינית. שילוב יצרני ויישומי זה התחזק כשהוציא מרקר אדום ענק והדגים בעזרתו היכן יש לצייר את הקו האדום.

בפרופיל התקשורתי הרטורי של אובמה לשנת 2009, האינטליגנציה המערכתית היתה ללא ספק החזקה ביותר (58 אחוז), אחריה היישומית עם 28 אחוז, ושימוש מצומצם של 13 אחוז באינטליגנציה הרגשית. נאומו הראשון של אובמה בעצרת הכללית של האומות המאוחדות הציג פנייה מערכתית לשיתוף פעולה עולמי. במצעות פניות יישומיות ובעיקר מערכתיות, אובמה הציג למנהיגי העולם את ארבעת העקרונות לעתיד שכולנו רוצים לילדינו: עצירת התפשטות הנשק הגרעיני, רדיפה אחר שלום, מאבק בשינויי אקלים וקידום הכלכלה העולמית.

בנאומו ב-2011, האינטליגנציה המערכתית היתה החזקה ביותר (43 אחוז), ואחריה כמות דומה של רגשית ויישומית (29 אחוז ו-26 אחוז). הרגע הקשה ביותר עבורו בנאום הגיע בהסבר עמדתה של ארה"ב בנוגע למדינה פלסטינית. היתה זו שנת בחירות ואובמה היה זקוק לקול היהודי, ובנאומו הוא נשא תצהיר תמיכה יישומי בישראל, ודחייה רגשית

משותפת ומספקים שפה אחידה שבה אנשים יכולים להשתמש כדי לנתח ברגישות את עצמם ואת הסובבים אותם. מודעות זו לתבניות התנהגות מילוליות ולא-מילוליות מאפשרת לפתח השקפת עולם ביקורתית יותר, ולהבין טוב יותר את האינטרסים הרבים הקיימים בכל תהליכי התקשורת המבנים את המציאות.

אף כי התיאוריה והמודל המוצעים התמקדו במנהיגים הנהיגים ממיומנויות רטריות מפותחות מאוד, הם מתאימים לניתוח ההתנהגות המילולית והלא-מילולית של כל אדם בעזרת כל חומר ויזואלי ו/או אודיאלי, ומאפשרים להעריך ביצועים מבחן פנימה על ידי ניתוח הדפוסים האישיים תוך רגישות והתחשבות בהבדלים פרטניים. יחד הם משמשים כבסיס לתהליך מדידה אופרטיבי רב-שכבתי של ההתנהגות האנושית.

אנחנו יצורים עצלנים שתמיד משתדלים להגיע מנקודה א' לנקודה ב' כמה שיותר מהר תוך בזבוז כמה שפחות אנרגיה. דפוס אנושי זה הוא מתכון בדוק לפיתוח הרגלים שמובילים לתבניות התנהגות חזרתיות, הניתנות לזיהוי בקלות ומאפשרות להבין במהירות משהו על המצב הנפשי (state of mind) של הדובר באותו רגע. לכן בדרך כלל, שתיים מהאינטליגנציות חזקות יותר באופן מולד מהאחרות. אלה הן האינטליגנציות הקוגניטיביות.

המטרה של דוברים טובים היא לשכנע קהל. קהל תמיד מורכב מלפחות ארבעה טיפוסים שונים של בני אדם, שעל מנת להגיע לכולם יש להקפיד על אדריכלות נאום "צבעונית". רוב האנשים מתחברים במהירות רבה יותר לאנשים שדומים להם, לכן רטוריקנים מומחים נשענים על האינטליגנציות הקוגניטיביות החזקות יותר שלהם, אך מקפידים לתכנן מראש סאונד בייטס ופרוזטיות בכל הצבעים. מודעות ותרגול מאפשרים להם לחזק גם את האינטליגנציות הרטריות האחרות, להגיע ללב ההמון ולהדחף מסרים זמן רב יותר.

אתגרים פוליטיים דורשים שינויים התנהגותיים, ומנהיגים מסוגלים לפתח או למתן את ה-RI שלהם בהתאם לנסיבות. לדוגמה, האינטליגנציה הרגשית של נתניהו בכל השנים שנבדקו לא הראתה הלימה בין המדדים, ולא נראה שהיא האינטליגנציה הטבעית שלו. אך נתניהו עבד עליה לכל אורך השנים ופיתח יכולות של מספר סיפורים, והצלחה לשלב בנאומיו נרטיבים רבים שנטמעו בהצלחה בתודעת הציבור בארץ ובעולם למרות שה-EQ שלו לא מולד.

בקריירה של ברק אובמה, למשל, היו רגעים רבים שבהם הפגין את כישוריו כרטוריקן יצירתי מוכשר ביותר, אך בנאומיו באוים הרטוריקה היצירתית הייתה מיינמלית משום שהוא נזהר ממהלכים שעשויים היו לעורר תגובות בינלאומיות שליליות מיותרות. לעומת זאת, האינטליגנציה המערכתית הייתה הדומיננטית ביותר בשל מטרות לעורר במנהיגי העולם תחושה שהם יכולים לסמוך עליו למרות שהוא נשיא שחור בעולם גברי לבן.

ממחקרים נוספים שבחנו את העדפות התקשורת שלה, כי בעידן הטכנולוגי חל כרוסס במעמד האינטליגנציה המערכתית והיו לכך סיימנים מוקדמים. בהתחלה התקשורת דרשה מדוברים שרצו להופיע, להחליף את המסרים הממלכתיים בסאונד בייטס – שורות תחתונות קצרות וברורות שמאוד מאפיינות את האינטליגנציה היישומית (PQ). התקשורת אוהבת מסרים יישומיים אך גם מאוד מתחברת לסיפורים מרגשים (EQ), במיוחד כשמשובלת בהן יצירתיות (CQ). עוד נמצא, כי כל אמצעי התקשורת ללא יוצא מן הכלל – אליטיסטיים ופופולאריים מכל גווי הקשת הפוליטית – מעדיפים את האינטליגנציה היצירתית, "אינטליגנציה הרייטינג" על פני כל סוגי המסרים הרטוריים האחרים.

האינטליגנציה היצירתית (CQ) של נתניהו דורשת תשומת לב מיוחדת. הוא היה מראשוני הפוליטיקאים בעולם שהבינו היטב כבר בשנות השמונים את החשיבות הטמונה במומחיות רטרית ובהופעה יעילה מול קהל ומצלמה. בשלב מוקדם בקריירה הוא זיהה שאנחנו חיים בעידן שבו רטוריקה יצירתית היא יוצרת הכותרות המרכזית. מאז שחזר לשלטון ב-2009, נתניהו הקפיד לשלב אלמנטים יצירתיים בכל נאומיו בעזרת גימיק, אביזרים או משחק מילים. מן המפורסמים שבהם נאום הברווז הגרעיני (nuclear duck) באייפייק, נאום החמוצים, חשיפת החומר הארכיוני שנתפס באיראן כיצירת אמנות בהסתת וילון, "הערכים נהרס לקפיות", ו"לא יהיה כלום כי לא היה כלום".

לאורך השנים, הוא השתמש בטכניקות רטריות יצירתיות רבים מהריונות והנאומים הטלוויזיוניים שלו. עם זאת, מנאום תכנית אושוויץ ב-2009 והלאה, ה-CQ של נתניהו הפך ליותר בולט ומכוון מראש במטרה למשוך כמה שיותר תשומת לב תקשורתית. בעודו מוציא את תוכנית אושוויץ המקורית, נתניהו שאל את הקהל הבינלאומי סדרה של עשרים שאלות. טכניקת השאלות היא יצירתית במיון שהיא מאתגרת את הקהל, וכל דובר יכול לשלב זאת בקלות בנאומיו כדי לעורר את הדמיון של הצופים או המאזינים.

הביטוי הגימיקי Let's Talk Dugri בסאונד בייט האחרון של שנת 2011, הוא דוגמה טובה למשחק מילים יצירתי, שמטרתו לתפוס את תשומת ליבם של ישראלים וערבים שמבינים את משמעות הביטוי המקומי הזה. בנסיבות הנתונות, "דוגרי" הפך בעברית לשם הנאום הזה, ורמז כי אבו מאזן היה רחוק מלהיות פתוח או כן, אך נתניהו גם הוא לא היה. דוברים מצוינים מתכננים ומגבשים מראש את הרעיונות המרכזיים, ומגיעים לפרוזטציה כשהם מוכנים היטב עם הלמה-איך-ומה שלהם.

פרץ היצירתיות המוחץ ביותר של נתניהו הוצג בשנת 2012 ברע דרמטי שנודע בשם נאום הפצצה. מעטים

הם ראשי המדינות ששולפים אביזרים יצירתיים מאחורי דוכן האווים. הבחירה של נתניהו להשתמש בפצצה בסגנון הקריקטורות בסדרה המצוירת "זאב הערבות ורוד ראנר" (coyote and road runner), זכתה בזמנו לתשומת לב בינלאומית רחבה, אם כי יותר שלילית מחיובית. מבקרים רבים טענו שנתניהו הפך נושא רציני לבדיחה. באינטרנט הובאו אינספור "ממים" של נתניהו מחזיק בפצצת הקריקטורה שהציעו לצופים נקודת מבט הומוריסטית, צינית או סרקסטית. נתניהו זכה לקיינות של לעג על כך ולא הצליח לגרום לעולם להשתכנע.

בראי ההיסטוריה, ניתן לסכם ולומר שנאום עתיד משותף מ-2009 של אובמה היה המשמעותי ביותר מבין הנאומים שנבחנו, בשל העוצמה שלוותה למעמד שבו לראשונה בהיסטוריה נואם באוים נשיא אמריקני שחור. אך נאום הפצצה המצוירת של נתניהו ב-2012 הפך לאחד הרגעים הזכורים ביותר בתולדות נאומי האווים עם השלכות מרחיקות לכת. מדי שנה בחודש ספטמבר, היינו עדים לטריק רטורי יצירתי חדש בנאומיו באוים: ב-2013 השתמש במטאפורה תנייכית שהציגה את המנהיג האיראני החדש, רוחאני, כ"זאב בעור כבש"; ב-2014 הוא שלף תמונה של ילדים פלסטינים המשחקים לצד רקטות טילים; ב-2015 השתמש בפאזה דרמטית בת 44 שניות כדי להמחיש את השתיקה הרועמת של האווים ביחס לישראל; ב-2016 הציג מטפורה מתוחכמת על נאום האיראנים כ"ריק מתוכן וחתום בחיך"; ובשנת 2017, הנאום של נתניהו באוים הוקדש בעיקר לאדם אחד – דונלד טראמפ.

טראמפ, "מלך תוכנית הריאליטי", ערבל וכתב מחדש את רוב כללי ההתנהגות הנשיאותיים המקובלים שהובילו את האינטליגנציה היצירתית (CQ) למרכז הבמה הבינלאומית. עד טראמפ, מנהיגים השתמשו רק ברמות מדודות של CQ, ובחרו ברגעים מיוחדים לכך. טראמפ לקח את השימוש בטכניקות רטריות יצירתיות לרמה הגבוהה ביותר של סנציוניזם, שהובילה אותו לבית הלבן וגרמה למנהיגים רבים בעולם לאמץ חלק מהמניירות הרטריות הבוטות שלו. נוהגים לומר על טראמפ שהוא שולף מהמותן, אך מאחורי התנהגותו הנתפסת כספונטנית יש אסטרטגיה רטרית ברורה שחוזרת על עצמה. הוא מבין היטב את כוחה של הרטוריקה היצירתית להגיע ללב ההמון, והוגה מדי יום רעיונות חדשים שמשתלטים על סדר היום התקשורתי. בטקסונומיה שהציע לורג'י לקוף (Lakoff, 2018), שחקר את הציורים של טראמפ, מוצגות ארבע טכניקות רטריות שמדגימות את הספונטניות המתוכננת של טראמפ: (1) הוא תמיד משתמש ב"מסגור מקדים" כדי להבטיח שהוא יהיה הראשון למסגר את הנושא המדובר, (2) באופן קבוע הוא נוקט בטכניקת "הסטת תשומת הלב" של הציבור מהנושאים האמיתיים על ידי העלאת סוגיות סנציוניות, (3) טכניקת ה"הטיה", המכונה גם: "לירות בשליח" (shooting the messenger), היא טכניקה קבועה שלו במצבים שבהם מגיע אליו מידע שהוא לא אוהב – כדי לשנות את כיוון פעולת התקשורת הוא תוקף, ו-(4) בלוגי נסיון הבודקים את תגובת הציבור לרעיון חדש כלשהו.

ההצלחה השיינקית הגדולה ביותר שלו התרחשה באוגוסט 2016. סיסמת הקמפיין, "הסאונד בייט המרכזי של טראמפ היה: "make america great again", אבל בהתחלה אף אחד לא ידע את זה. עד שהחל להגיע לכל הופעותיו הפומביות חבש ככובע בייסבול אדום, מאוד לא נשיאותי אך יצירתי ביותר. השילוב בין אינטליגנציה מילולית יישומית לבין התנהגות לא-מילולית יצירתית, גרמו סוף סוף לציבור לקלוט את השורה התחתונה שלו. ממצאי גוגל מעידים עד כמה משמעותי היה הכובע האדום עבור טראמפ. לפני הכובע איש לא חיפש את הסיסמה, אך מרגע שהחל להופיע עימו בכל מקום הוא הפך לסנציה ולאחד המונחים הפופולריים ביותר באינטרנט. הכובע האדום סייע לו לחדור למיליוני בתים בארצות הברית ובעולם כולו, והוא הפך בן-לילה למותג שלטראמפ יש עליו מונופול.

חלק מהסיבות להצלחת מערכת היחסים בין נתניהו וטראמפ הן העובדה יש להם את אותן האינטליגנציות הקוגניטיביות. אנשים נוטים לאהוב אנשים שדומים להם, ושניהם מאוד יצירתיים ויישומיים באופן מולד. הם ממצאים רעיון ומיד מוציאים אותו לפועל דרך התקשורת, עובדים בשיתוף פעולה ובתאום מלא. תומס פרידמן (Friedman, 2019) בניו יורק טיימס המחיש את מערכת היחסים הסימביוטית ביניהם בכותרת: "ביבי טראמפ ודונלד נתניהו". גם השונות בין נתניהו ואובמה עשויה להסביר חלק מהסיבות שבגללן מערכת היחסים ביניהם לא צלחה. נתניהו היצירתי נטול ה-EQ פגש באובמה שופע ה-EQ. הם יכלו אולי להתחבר לו היו נצמדים לאינטליגנציה היישומית המולדת שמאפיינת את שניהם, אך אובמה לא הסכים ליישר קו עם הקו האדום של נתניהו.

האתגר ברטוריקה היצירתית הוא המינון, ולרטוריקנים מכל התחומים מומלץ להשתמש בה בתבונה ובמידתיות. אם משתמשים בה בחזירות היא עלולה להפוך לחרב פיפיות, אם כי ישנם הגורסים שלא משנה מה כותבים עליך, העיקר שכותבים והרבה. מתקפות ה"פייק ניוז" האיסופיות בכל העולם גורמות לכל המסרים להיתפס כשקריים, והעלייה המתמדת בסף הגירוי של צרכני התקשורת עלולה להפוך עם הזמן את הגימיקים היצירתיים מדי לבלתי אמינים, ולהוביל את הציבור לתרדמת תקשורתית, לאדישות ולהתנתקות. "דיאטת חדשות", אם תרצו, שתוארה כתופעת "החדשות-ימצאו-אותי" (news-finds-me; Gil de Zúñiga et al., 2017), מרחיבה את הפערים החברתיים ומצמצמת את הידע וההבנה הפוליטיים, וקשה לנו יותר למצוא את סוכני האמת שלנו בתוך ים הכאוס.

נתניהו הכריח לאדם שרוצה להפוך לרטוריקן מומחה בעידן האלקטרוני הוא לרכוש כישורי רטוריקה יעילים

רשימת מקורות

- Aristotle (1991). *Rhetoric: The rhetoric and poetics of Aristotle* (Trans. by Rhys-Roberts), New York, NY: Modern Library.
- Atkinson, M. (2004). *Lend Me Your Ears: All You Need to Know about Making Speeches and Presentations*. London: Vermilion.
- Caspi, B. (2017). *The Netanyahu Years*. Tel Aviv, Israel: Miskal – Yediot Ahronoth Books and Chemed Books [Hebrew].
- Coe, K. (2010). Obama on the stump: Features and determinants of a rhetorical Approach. *Presidential Studies Quarterly*, 40, 391-413. doi.org/10.1111/j.1741-5705.2010.03777.x
- Darwin, C. (1859). *On the origin of species by means of natural selection*. UK, London: John Murray.
- Darwin C., Ekman, P., & Prodger, P. (1998). *The expression of the emotions in man and animals* (3rd Ed). UK, London: Harper Collins.
- Ekman, P. (1985). *Telling Lies: Clues to Deceit in the Marketplace, Politics and Marriage*. New York: W. W. Norton and Company.
- Ekman, P. (2003). *Emotions Revealed: Recognizing Faces and Feelings to Improve Communication and Emotional Life*. 2nd Edition, New York: St. Martin's Griffin.
- Ekman, P., & Friesen W. V. (1969). Nonverbal Leakage and Clues to Deception. *Psychiatry Journal for the Study of Interpersonal Processes*, 32(1), 22-108.
- Friedman, T. (2019, April 10). *The New York Times*. Furnham, A., & Petrova, E. (2010). *Body language in business: Decoding the signals*. UK, Palgrave Macmillan.
- Galili, O. (2004). *The Tele-Politicians: Political Leadership in the West and Israel*. Ramot Publishing House, Tel Aviv University, Israel [Hebrew].
- Gardner, H. (1983). *Frames of mind: The theory of multiple intelligences*. New York: Basic Books.
- Gardner, H. (1995). *Leading Minds: An Anatomy of Leadership*. New York: Basic Books.
- Gardner, H. (2003). *Multiple intelligences after twenty years*. Paper presented at the American Educational Research Association, Chicago, Illinois, April 21.
- Giddens, A. (1998). *The Third Way: The Renewal of Social Democracy*. Cambridge: Polity.
- Gil de Zúñiga, H., Weeks, B. & Ardèvol-Abreu, A. (2017), Effects of the News-Finds-Me Perception in Communication: Social Media Use Implications for News Seeking and Learning About Politics. *Journal of Computer-Mediated Communication*, 22(3), 105–123.
- Goleman, D. (1995). *Emotional intelligence: Why it can matter more than IQ*. New York: Bantam Books.
- Idan, A. (2020, June 11). Haaretz. Retrieved from <https://www.haaretz.co.il/magazine/blacklist/premium-1.8911561>
- Kock, R. (1998). *The 80 / 20 principle: The secret of achieving more with less*. New York: Currency.

הן מול קהל והן מול מצלמה. רוב הרטוריקנים הגדולים נעזרים בכלים ובטכניקות המושאלים מעולם המשחק, כי כמו בתיאטרון ובקולנוע, מטרתם של דוברים מצוינים מכל התחומים היא לענג קהל, להשפיע ולשכנע. אך תנאי זה איננו מספיק. על מנת להגיע ללב הצופים, דוברים נדרשים לדאוג לתודעה ולהגיע ללב בעזרת אינטליגנציות רטוריות מגוונות, אשר בשילובם שונים משפיעות על יכולתם למשוך תשומת לב, לעורר ביטחון, השראה ותחושת קרבה עם הבורחים. בעידן הבינה המלאכותית, אם רטוריקנים מעוניינים לייצע, לשכנע, לשמור על תשומת הלב של הקהל שלהם ולהישאר רלוונטיים, עליהם להסתגל במהירות לכל השינויים ולהתעדכן מדי יום לגבי תחומי העניין הסוחפים אנשים "רגילים". מגפת הקורונה, למשל, שנכנסה אל תוך חיינו בסערה ב-2020, הובילה בן לילה את כל מוסדות הלימודים להוראה מקוונת, הדורשת ממורים וממורים כישורים שונים מאוד מאלה הנדרשים בהוראה פרונטלית מול סטודנטים. גם המרצים המומחים והמצוינים ביותר מול קהל, נדרשים כעת לחזק ולשכלל את כישורי הרטוריקה הווירטואלית מול המצלמה, לתרגל ולהתנסות בעבודה עם המערכות הטכנולוגיות החדשות כדוגמת ה-zoom. מצד אחד, זכינו לאפשרויות תקשורת חדשות. אולם מצד שני, כעת עלינו להתמודד עם עולם המסכים הווירטואלי, השטוח והדו-ממדי, היוצר מציאות שטחית ומעוותת שיש לה אורך ורוחב בלבד, ללא העומק שמציעה המציאות. אנו מווינים כל העת במציאות העמומה הזו, ונתקלים במגוון בעיות טכניות והפרעות קשב אנושיות שלא היכרנו.

בקרב לפחות 50 אחוז מהסטודנטים והמרצים כאחד, אנו צפויים להיתקל ברמות שונות של חרדת מצלמה, וגם היא דורשת התייחסות. גם מנהלים בכירים, דיפלומטים, ליטיגטורים ורופאים סובלים לעיתים קרובות מפחד קהל. ניתן ללמוד כיצד להתמודד עם פחדים אלה באופן פיזיולוגי, ועם הזמן התיידיד עם המצלמה והקהל. מדובר בתכונה הנוכחית עם הזמן, המשתפרת ככל שעולה רמת הניסיון והמדועות למסרים המילוליים והלא-מילוליים. רטוריקה מקוונת מחייבת אותנו ללמוד כיצד לתקשר ביעילות ולנהל שיח, דיון, ומשא ומתן מרוחק, ולכל אלה יש להוסיף את שפת המצלמה המשפיעה על כל תהליכי התקשורת שלנו. עיצוב הפריים, זוויות הצילום, הסאונד, התאורה, השימוש במגוון ובציוד הטכני הכרחיים להצלחת הרצאות, נאומים ופרזנטציות.

הדואליות האונטולוגית הישנה, שהגדירה את המציאות באופן דו-ממדי המורכב ממה ואיך, כבר לא קיימת. היום, עלינו להסביר ראשית למה. מעגל הזהב (the golden circle) של סיימון סינק (Sinek, 2009) מלמד אותנו לשאול את עצמנו בכל פרזנטציה: "למה?!" אנשים קונים מוצר, שירות או רעיון ברגע שהם מבינים למה זה כדאי. רק אחר-כך מעניין אותם לשמוע איך ומה צריך לעשות בשביל זה.

התפתחות הרטוריקה בעשורים האחרונים מסמלת חזרה לעידן הסופיסטים, שכבר במאה החמישית לפני הספירה העניקו לתלמידיהם כישורי שיח יצירתיים בכל תחומי החיים. באתונה הורשו לדבר בפומבי גברים לבנים בלבד. עבדים ונשים לא הורשו להשמיע את דעתם בחופשיות בזירה הציבורית. כיום, בזכות מאבק פמיניסטי ארוך ומתמשך, מומחיות ומצוינות רטורית נדרשות גם מגברים וגם מנשים בכל התחומים, בכל המקצועות, ובכל שלבי החיים. אנשים נדרשים להציג את עצמם ואת רעיונותיהם ולהשמיע את קולם כדי לשכנע, להשפיע, ולהוביל שינויים.

בדומה לסופיסטים ביוון העתיקה, גם הסופיסטים החדשים מאמינים שמצוינות אנושית היא אמנות שניתן ללמוד וללמד בכל המקצועות. באקדמיה של אתונה, רטוריקה הייתה מקצוע חובה. ראוי להנחיל אותה גם בימינו כמקצוע ליבה מגיל הן, ולהעניק לדורות הבאים הרגלי שיח טובים וביטחון עצמי מגיל צעיר. זה יעזור להם בכל פעם שיציעו להם להדריך או לעמוד מול קהל – בתנועות הנוער, בצבא, באוניברסיטה, בחיים המקצועיים והאישיים. לא משנה כיצד ייראה עולם התעסוקה העתידי, מודעות לכללי הרטוריקה ולשפת המצלמה יעזרו להתמודד עם אתגרי העתיד.

ישנם החוששים, בצדק, מלתת עוד כוח לכל אותם מושכים בחוטים בממשל ובתקשורת. לכן אני מציעה לחשוף בפני הציבור כבר מגיל צעיר טכניקות רטוריות וסודות מעולם התקשורת שמקיפה אותנו מכל עבר. מודעות מובילה להבנה מעמיקה יותר לגבי העולם סביבנו ולגבי המדיה שאותה אנו צורכים. נוכל להפוך לצרכני מדיה חכמים יותר אם נתח נקודת מבט ספקנית לגבי תהליכי התקשורת השונים שבהם מעורבים אינטרסים פוליטיים רבים, אשר יחד מבינים את המציאות.

gIQA6hEivL_story.html?utm_term=.9af3bb042288

- Scheuer, J. (2001). *The sound bite society: How television helps the right and hurts the left*. New York: Routledge.
- Sinek, S. (2009). *Start with why: how great leaders inspire everyone to take action*. New York: Portfolio.
- Sheafer, T. (2001). Charismatic skill and media legitimacy: An actor-centered approach to understanding the political communication competition. *Communication Research*, 28, 711-736. doi. org/10.1177/009365001028006001
- Stein Teer, M. (2019). *What makes a speech effective? The SPECTrum of Rhetoric Intelligences (SPEC/RI) in Netanyahu's and Obama's UN Speeches*. Bar-Ilan University.
- Sternberg, R. J. (1996). *Successful intelligence: How practical and creative intelligence determine success in life*. New York: Simon and Schuster.
- Weismann, J. (2015, March 23). *Forbes*. Retrieved from <https://www.forbes.com/sites/jerryweissman/2015/03/23/netanyahu-and-rhetoric/#692b73038f74>

- Koppelman, A. (2012, October 16). *New Yorker*. Retrieved from <https://www.newyorker.com/news/news-desk/why-obama-really-might-need-a-teleprompter>
- Kraus, S. (Ed.) (1962). *The Great Debates*. Bloomington: Indiana University Press.
- Lakoff, G. (2004). *Don't think of an elephant: Progressive values and the framing wars – A progressive guide to action*. White River, Junction, VT: Chelsea Green Publ.
- Lakoff, G. (2017, January 13). WNYC's On the Media. Retrieved from <https://trumptrauma.wordpress.com/2017/01/25/taxonomy-of-trump-tweets-by-george-lakoff/>
- Lang, K., & Lang, G. E. (1968). *Politics and Television*. Chicago: Quadrangle.
- Lee, C.E. (2009, May 3). *Politico*, Retrieved from <https://www.politico.com/story/2009/03/obamas-safety-net-the-teleprompter-019663>
- Mehrabian, A. (2007). *Nonverbal Communication*. Library of Congress, USA.
- Mishal, N. (2011). *Uncensored*. Tel Aviv, Israel: Miskal – Yedioth Ahronoth Books and Chemed Books [Hebrew].
- Morris, D. (1967). *The naked ape*. Canada, Toronto: Bantam Book.
- Morris, D. (2002). *Peopewatching: Guide to body language*. UK, London: Vintage Books.
- Netanyahu, B. (2009). *64th Session to the United Nations General Assembly Address*. Retrieved from <https://www.americanrhetoric.com/speeches/benjaminnetanyahuunitednations.htm>
- Netanyahu, B. (2011). *66th Session to the United Nations General Assembly Address*. Retrieved from <https://www.americanrhetoric.com/speeches/benjaminnetanyahu2011unitednations.htm>
- Netanyahu, B. (2012). *67th Session to the United Nations General Assembly Address*. Retrieved from <https://www.americanrhetoric.com/speeches/benjaminnetanyahu2012unitednations.htm>
- Noonan, P. (1999). *On Speaking Well*. William Morrow Paperbacks, USA.
- Nye, J. (2008). Soft-Power Skills. Retrieved from <https://www.youtube.com/watch?v=to7VXeXtNVI>
- Obama, B. (2009). *64th Session to the United Nations General Assembly Address*. Retrieved from <https://www.americanrhetoric.com/speeches/barackobama/barackobamaunitednations64.htm>
- Obama, B. (2011). *66th Session of the United Nations General Assembly Address*. Retrieved from <https://www.americanrhetoric.com/speeches/barackobama/barackobamaunitednations66.htm>
- Obama, B. (2012). *67th Session of the United Nations General Assembly Address*. Retrieved from <https://www.americanrhetoric.com/speeches/barackobama/barackobamaunitednations67.htm>
- Pehar, D. (2005). Rhetoric as a window to the leader's mind. *Status*, 7, 89-98. Ricolfi, L. (2002). *La Frattura Etica. La Ragionevole Sconfitta Della Sinistra* [The Ethical Rift. The Reasonable Defeat of the Left]. Naples, Italy: L'ancora del Mediterraneo [Italian].
- Rucker, P. (2011, October 18). *Washington Post*. Retrieved from <https://www.washingtonpost.com/politics/republicans-mock-obamas-teleprompter-use/2011/10/18/>