

עניינים תוכן

מבוא	2
מסגרת תיאורטית/סקירת ספרות	3
רטוריקה פוליטית	3
גיוס אהדת ציבור באמצעות רטוריקה	4
מסגרת מתודולוגית – קורפוס ושיטת מחקר	11
ניתוח אמפירי	13
נאום 1 מנחם בגין	13
נאום 2 נאום משה דיין הספד לרועי גוטברג	17
נאום 3- וינסטון צ'רצ'יל- נילחם בחופים	21
דיון ומסקנות	23
סיכום	26
ביבליוגרפיה	28
נספח 1	30
נספח 2	30

מבוא

רטוריקה היא כלי שנועד לשכנע את הציבור לתמוך בעמדה מסוימת. כלי זה הוא כלי ישן מאוד אשר מוכר לנו כבר מן העת העתיקה והוא זכה לתיאורים רבים בהיסטוריה האנושית¹. פוליטיקאים רבים מנסים לגייס את אהדת הציבור, בין אם כדי לתמוך בהם בבחירות, בהחלטות או בין אם להעביר מסר אידאולוגי מסוים שהם ירצו שהעם ישתכנע בו, על ידי נאומים שאמורים לעורר את העם לשינוי זה. עבודה זו תבחן את היכולת של גיוס אהדת הציבור באמצעות רטוריקה. כיצד הפוליטיקאים מבצעים את גיוס הציבור לרעיון מסוים או לדרך מסוימת באמצעים של רטוריקה.

כדי לבחון את התופעה אבחר בשלושה נאומים בולטים בהיסטוריה של העולם ושל העם היהודי המתחדש בארצו. הניתוח ינתח את הנאום של בגין בימי בחירות 82 (נאום חברתי עדתי), נאום של משה דיין בשנת 56 (נאום הספד עבור רועי גוטברג). שתי הנאומים הללו ינותחו לעומת הנאום המונומנטלי של ווינסטון צ'רצ'יל בימי מלחמת העולם השנייה- נילחם בחופים. המטרה כאן היא להבין כיצד הנאומים של אותם הנאומים ביקשו להשיג את אהדת הציבור על ידי אמצעים רטוריים. שאלת המחקר של העבודה תהיה:

כיצד ניתן להשיג את הגיוס אהדת הציבור באמצעות רטוריקה? משה דיין לצד מנחם בגין שתי גישות (שונות) אל מול הנאום המיתולוגי של ווינסטון צ'רצ'יל - נאום 'דם יזע ודמעות'.

כדי לבחון את התופעה אשר עומדת במרכז המחקר הפרק הראשון של העבודה יעסוק ברקע עיוני מחקר של כיצד פוליטיקאים מגייסים את אהדת הציבור באופן כללי. כיצד ספרות המחקר מתארת את שיטות הפעולה שלהם וכיצד הדבר בא לידי ביטוי במציאות של העבר ושל היום. הפרק השני של העבודה יפרט על הדרך שבה אנו עומדים לחקור את הטקסטים הבולטים שעומדים במוקד עבודה זו. הפרק השלישי של העבודה יערוך ניתוח אמפירי, לפי דעות חוקרים שעסקו בנושא, של הטקסטים של אותם הנאומים וביקש להראות את הצפנים ואת המסרים החבויים או הגלויים אותם ביקש להעביר הדובר. לבסוף אערוך דיון מסכם שבו אשווה בין הממצאים של העבודה הזו ושל ספרות המחקר ואסכם את העבודה.

¹ Krebs, Ronald R., and Patrick Thaddeus Jackson. "Twisting tongues and twisting arms: The power of political rhetoric." *European Journal of International Relations* 13.1 (2007): 35-66.

מסגרת תיאורטית/סקירת ספרות

רטוריקה פוליטית

רטוריקה היא תורת הנאום או אומנות השכנוע באמצעות השפה. אומנות זו מתייחסת לכל האמצעים שבהם האדם יכול להשתמש כדי להעביר רעיון מסוים בדרך המתאימה ביותר. כדי להעביר מסרים באמצעים רטוריים ניתן לפעול בכמה דרכים שונות. דרך אחת היא על ידי רציונליזציה או במילים אחרות ניסיון להוכיח טענה מסוימת באמצעות טיעונים הגיוניים והצגת עובדות². המסר יכול להיות מועבר גם באמצעות הומור בצורה של שימוש בצורות שונות של הומור כדי להיתפס בתור אדם שנון ומצחיק אשר יכול לגייס את תחושת האמינות של הציבור בו.

אמצעים נוספים יכולים להיות שימוש בסרקזם שיכולות להיתפס על ידי המאזין בתור אמירות מרתיעות ומתוחכמות שיוכלו לגרום למאזין לפקפק בטיעונים שלו עצמו. דרך נוספת היא שימוש באיש קש. דרך הניגוח של האדם והדברים שהוא אומר ניתן לקעקע את התוכן של הדברים אותם הוא אומר. בכך ניתן לבטל את הטיעונים שלו שלא באמצעות מלחמת טיעונים אלא באמצעות ניגוח של אותו הדמות ובשל ניתוח הדברים שהוא אומר בצורה לעגנית. דרך רטורית נוספת היא דרך אהודה על פוליטיקאים רבים והיא נחשבת לדרך יעילה במיוחד כדי להשפיע על דעת הציבור. דרך זו היא שימוש דמגוגי ברגש הפחד כדי ליצור את התמורה הרצויה לאדם על ידי הפחדת הציבור ועל ידי כך שאם הם יאמינו כי הפחד הוא אמיתי, אז יהיה ניתן לגייס אותם לטובת הפעולות הדרושות לנואם³.

דרך הפוכה או מנוגדת לכך היא על ידי הזדהות עם השומעים. הנואם מבקש להראות למאזין כי הוא מבין את המצב של המאזין והוא יודע את התחושות של המאזין כאשר הוא אומר אותם. כאשר המאזין מבין כי הנאום חווה את הדברים בעצמו ונתקל באותם קשיים, הוא יזדהה אותו ומכאן קלה הדרך

² Kupers, Jim A. and King Andrew, "What is Rhetoric?", *Rhetorical Criticism: Perspective in Action*, edited by Jim A. Kuypers, Lanham, MD: Lexington Books, 2009, pp. 1-12.

³ Condor, Susan & Tileaga, Cristian & Billig, Michael. Political rhetoric. In book: Oxford Handbook of Political Psychology (pp.in press). Publisher: Oxford University Press. Editors: Huddy, L and Sears, DO and Levy, JS. 2013.p 263.