

Retorik

Retorik är läran om talarkonsten. Aristoteles kallade retoriken läran om konsten att övertyga.

Den klassiska retoriken handlar om att tala övertygande inför en grupp åhörare.

Ett övertygande tal baseras på de tre bevis- och övertalningsgrunderna:

- **Etos** – skapa förtroende för dig som person.
- **Logos** – tala till folks förnuft och bygga på logiska samband.
- **Patos** – tala till folks känslor, hitta gemensamma bilder och upplevelser och visa på starkt engagemang.

Tillsammans kan dessa skapa en stark övertygelse. I dagens retorikbegrepp förekommer fler sätt att övertyga, till exempel med hjälp av bilder och text. Retorik i syfte att övertyga tillämpas inte bara i talarsituationer utan även i skrift, reklamfilm med mera.

Måste jag vara duktig på retorik för att lyckas med min kommunikation?

Svaret på frågan är både ja och nej...

Retorik är fokuserad på konsten att övertyga, medan kommunikation är ett bredare begrepp och kan ha flera andra syften. De retoriska grunderna kan med fördel användas för att både planera vad du ska säga och hur du ska säga det. Är du duktig på att kommunicera följer du säkert redan ett fungerande retoriskt upplägg i planering och genomförande – kanske utan att vara medveten om det.

Kompetensutvecklande kurser i kommunikation bygger ofta på retorikens grunder.

De retoriska grunderna i 10 steg

De retoriska grunderna redovisas i 5 + 5 steg för *vad* du ska säga respektive *hur* du ska säga det.

Vad du ska säga:

- Steg 1: Insamlande av fakta, underlag, ta reda på och så vidare.
- Steg 2: Strukturera ditt insamlade material, vilket innehåll ska du ta med i anförandet, vilken ordningsföljd blir lättast att följa och så vidare.
- Steg 3: Nu skapar du din text, väljer det språk, ord och uttryck som passar dina avsikter.
- Steg 4: Nu är det dags att träna på ditt tal och lära så mycket av det som möjligt utantill.
- Steg 5: Utförandet, det vill säga hur du genomför ditt tal med hjälp av passande tonfall, kroppsspråk och text.

Hur du ska säga det:

- Steg 1: Den viktiga inledningen, där du måste väcka åhörarens intresse, välvilja, nyfikenhet och vilja att lära.
- Steg 2: "Din berättelse", det vill säga att ge bakgrunden till det du ska tala om. Var tydlig, kortfattad och koncentrerad.
- Steg 3: Talets kärna. Nu ska du presentera din tes, det vill säga det du vill ha sagt, bevisa eller försvara samt övertyga åhörarna om.
 - Argumentera gärna med exempel på sådant som bevisar din tes.
 - Visa gärna även på att de som tycker annorlunda har fel.
 - Vädja till lyssnarnas förnuft.
- Steg 4: Försök få lyssnaren att ansluta sig till din tes. Få honom/henne att tycka och göra som du vill, följa ditt förslag, ansluta sig till din idé.
 - Visa på ditt starka engagemang för din tes, din idé, det du vill ha sagt.
 - Här kan du också välja att berätta vad som kan hända om man inte följer din tes.
 - Uppmuntra åhörarna att ta ställning för ditt förslag, alltså det du vill att de ska göra eller tycka.
- Steg 5: Det viktiga avslutet. Repetera och sammanfatta din tes, beskriv gärna hur du ser åhörarnas nickande bifall och positiva uppfattning.
 - Viktigt att du har med dig åhörarnas välvilja i detta avslutande skede.
 - Här kan det också fungera med ett humoristiskt inslag om det är något med anknytning till det du har sagt.

Att tala fritt får alltid bäst påverkan på åhörarna då det speglar ditt engagemang och förstärker ditt budskap.

Retoriken erbjuder ett stort antal användbara minnestekniker för att minska behovet av manus.