



www.kommunimera.se

Konsten att kommunicera – några ord om retorik

Det är inte alldeles lätt att göra läran retoriken rättvisa på några rader, men vi gör ett försök. I slutet hittar du lite lästips om du vill fördjupa dig lite mer!

Denna gamla vetenskap, som består av så många läckra finesser och som under tusentals år har utvecklats och förfinats för att fungera i olika kommunikations-situationer och som fortfarande fyller sin funktion när man vill förmedla budskap och känslor och kanske förändra beteenden och utmana tänkesätt.

Retoriken är läran om talekonsten, hur vi påverkar med ord och hur vi kan använda ord för att övertyga och påverka. Som lära gränsar den till psykologin och pedagogiken, liksom till media- och kommunikationsvetenskap. Det är framförallt en praktisk kunskap, med gamla tekniker och modeller som fungerar lika bra idag, som de gjorde på Aristoteles, Quantilianus och Ciceros tid. Och som med all praktisk kunskap kräver den träning och åter träning för att utvecklas. 😊

När vi träffades pratade vi alldeles kort om tre centrala delar inom retoriken - *talaren, talets byggstenar och talets innehåll* – som kan vara bra att känna till.

Talaren

Som talare har ditt *Etos, Logos och Patos* betydelse för hur jag som lyssnare uppfattar dig. *Etos* handlar om din utstrålning, om den trovärdighet du skapar genom att vara du. Som lyssnare vill jag uppfatta dig som en sympatisk person, något som förstås kan komplieras en aning om till exempel det budskap du förmedlar är något jag inte riktigt gillar.

Logos är de logiska argumenten du använder för att nå lyssnaren, där talar du till mitt förnuft och till kognitiva och rationella delar av hjärnan, medan ditt *patos* handlar om ditt engagemang och om de känslor du väcker hos mig som lyssnare.

Som talare har du alltid ett syfte med ditt tal, din berättelse eller dina budskap och man brukar beskriva detta som talarens tre huvudmål:

1. Du vill informera om något, öka kunskapen hos lyssnarna, eller kanske lära dem något (*docere*). Du gör en dragning för en ledningsgrupp eller nämnd, så att de kan fatta kloka beslut.

2. Du vill beröra (*movere*) lyssnarna med ditt budskap din berättelse, idag skulle man kanske översätta det med ordet övertala.
3. Du vill väcka intresse för att nå fram med ditt budskap (*delectare*).

Du har antagligen hört historien om Demosthenes, som tränade på att tala och artikulera med kiselstenar i munnen? Han blev så småningom en betydelsefull statsman och "orator" och hans välskrivna tal finns bevarade för eftervärlden och lär oss mycket om livet i Aten 400 f.Kr. Som barn retades han både för sina tics (bl a ryckningar i axeln) och för stamning, och beslöt sig för att träna sig till att bli en bättre talare.

Och alla kan vi säkert känna igen oss i situationer där vi som talare får lite mer hjärtklappning, eller adrenalinpåslag som får oss att rodna, humma, svettas och ticsa till det. Omgivningen eller sammanhanget där vi befinner oss kan dessutom göra tillvaron ännu värre, om tekniken strular, det renoveras i lokalen intill eller publiken ser ointresserad ut.

Men ju mer vi tränar på att tala i olika situationer, desto säkrare blir vi. Vi samlar på oss både kognitiva minnen och muskelminnen som övertygar oss om att vi kan hantera situationen även om vi svettas lite, eller om det är störande ljud i bakgrunden, om bildspelet krånglar eller folk gäspar.

Så som med allt annat så är det träning, träning och åter träning som gäller! ☺

Talets byggstenar (*partesmodellen*)

Detta känner du antagligen igen från tidigare, inte minst om du har skrivit uppsatser under studietiden eller om du brukar skriva tjänstemannaunderlag. Det är en bra modell som ger bra struktur och bearbetning av materialet.

- *Inventio* – "inventera" och hitta lämpliga ämnen, samla din information. Svara på frågor som vad, varför, hur, vem och när. Du scannar av allt du vet och kan, allt kan vara användbart i det här skedet.
- *Dispositio* – hur du disponerar ditt tal, vad ska du välja/välja bort, hur lägger du upp det? Fördela informationen, portionera den klokt, tänk på ordningsföljd och innehållet. Man kan välja att disponera talet på olika sätt: t ex kronologiskt (berättelsen rör sig över tid) rumsligt (berättelsen rör sig i/till/från en given fysisk miljö), kausalitet (orsak och verkan), problem och lösning eller kanske "löpsedelsteknik"
- *Elocutio* – formuleringsfasen, hur ser sammanhanget för din berättelse ut? Välj ditt språk så att det lämpar sig för det syfte det är ämnat för och skapar

den effekt du vill. Vill du t ex väcka känslor, roa, öka lyssnarnas kunskap? Här kan du också medvetet välja stilfigurer, retoriska figurer, som passar ditt tal.

Några exempel på retoriska figurer är de så kallade trefaldigheter, som ofta används både i text och tal: *Alliterationer* (av typen "Volvos värde varar"), *anaforer* (meningar börjar på samma sätt, som "I have a dream..."), *epiforer* (meningar som slutar på samma sätt: "Några har gett nya möjligheter – men inte vi. Andra har gynnats av besluten – men inte vi. Många är missnöjda – men inte vi.") *antiteser* (motsatspar av typen stor – liten, fattig – rik, ljus – mörk). I Gunnar Häggs böcker hittar du fler exempel på retoriska figurer att inspireras av och använda på olika sätt.

- *Memoria* – När talet är strukturerat och klätt i ord är det dags att träna sig i att leverera det. Memoria handlar om memorings- och manusteknik. Gör läxan, lär dig din text, arbeta med ditt manus. Du ska inte behöva manus för att komma ihåg den röda tråden i din berättelse eller de bästa budskapen och argumenten.
- *Actio* – leveransen, nu är det dags att tala! Framförandet handlar om kroppsspråk och röst. Om du har förberett det föregående steget väl, är det enklare att ta sig an actio.

Talets innehåll

Nu är det dags för detaljplaneringen – nu ska elocution fördjupas och detaljplaneras enligt de fem grundelementen:

- *Exordium* – talets inledning och helst en inledning som griper tag i oss. Här arbetar du för att fånga välviljan – *captate benevolentiae* - och få din publik att bli intresserad, vilja lära sig eller komma ihåg eller gilla det du ska berätta för dem. Minns Bill Clinton... som utmärkt talare då alltså. Kan bygga på ett påstående, en fråga, ett skämt – alternativen är oändliga. Vi vet alla att inledningen är viktig, vi bestämmer i ett tidigt skede om något verkar intressant och det är många faktorer som samverkar här.
- *Narratio* – Låt mig berätta... Din berättelse får gärna präglas av klarhet, korthet och sannolikhet. Narration får gärna följa det trevligas princip (*decorum*) och publiken ska helst hitta någon form av gemensamt intresse (*loci communes*) där du visar på en koppling till eller en känsla av att de delar din berättelse med dig. Storyn, narrationen, ska förstås helst vara intressant på något sätt och får gärna innehålla element av spänning och

övertaskningar.

- Probatio – Hör min tes... Här formulerar du kärnan av din berättelse, presenterar kontentan av din åsikt, ditt förslag, slutsats eller fråga. Tydligt och kortfattat, enkelt och begripligt.
- Argumentatio – Låt mig bevisa.... Du är välförberedd som talare och alla eventuella motargument du förväntar dig att möta vid ditt anförande eller din presentation möter du här med bevis och belägg för att din berättelse är värd att tro på. Ofta en mycket logospräglad del av talet, inte så mycket fokus på patos eller känslor. Det är också ganska vanligt att probatio och argumentatio vävs samman till en helhet.
- Peroratio – Tack för mig... Kallas också ibland conclusio, och avslutar anförandet. Innehållet ibland en kort sammanfattning av helheten, en slags recapitulatio, som vädjar till publikens och lyssnarens känslvärld. Det är en mycket viktig del av talet, och ska vara lika väl förberedd som exordium.

Vi pratade också om att din kropp säger mer än tusen ord. Eller för att citera Shakespeare: "Alla talare håller två tal samtidigt: Det som hörs och det som syns."

När orden säger en sak och kroppen en annan så är det kroppsspråket vi litar mest på. Genom mjukgöraren **SOFTEN** övade vi lite på hur olika faktorer kan underlätta – eller försvåra – kommunikationen.

| | |
|-------------------|--|
| Smile | leendets betydelse, the baby pivot |
| Open | närhet och distans, våra buffertzoner för fungerande kommunikation |
| Forward | om små gester som inkluderar eller exkluderar, härskarteknik |
| Touch | beröringens betydelse, hälsa med handslag |
| Eyecontact | ögonkontakten är viktig för att kommunikationen ska kännas närvarande |
| Nod | nickningar vi använder för att stärk och bekräfta berättaren och berättelsen, upprätthålla samtalet (reciprociteten i samtalet). |

Barbro Fällman, en av Sveriges mesta retorikexperter ger följande goda råd om kroppsspråkets betydelse i talsituationen:

Hon och menar att ögonkontakten är talarens viktigaste verktyg och uppmanar till att sprida blicken, vila lugnt på åhörarna för det ger ett trovärdigt och samlat intryck. Hon påminner också om att de känslor man visar med hjälp av gester och mimik ska passa ihop med det man säger.

En god, avspänd hållning i kombination med övrigt kroppsspråk (ansiktsuttryck,

gestikulation mm) förstärker intrycket av det som sägs och av dig som talare.

En bra hållning ("plant yourself") är faktiskt också en förutsättning för att kunna andas rätt, som i sin tur skapar bättre förutsättningar för att rösten ska fungera väl. För rösten är ett viktigt instrument och ger talet innehåll, förstärker viktiga delar och det handlar om att använda rösten på rätt sätt, för att inte anstränga den.

Artikulationen, dvs att tala tydligt, är också viktigt. Det handlar ju om att ge åhörarna möjlighet att höra och uppfatta det som sägs. Genom att dessutom använda rösten som verktyg och planera intonation (melodin), taltempo och variation (pausa, öka och sänka volym för att skapa olika stämningar eller effekter i talet) så förstärker man berättelsen och budskapen. Om du har möjlighet är det alltid bra att hinna värma upp rösten inför ett anförande. Avslutningsvis menar Barbro Fällman att energi, entusiasm, engagemang och glädje smittar; en talare som visar intresse för sitt ämne och sina åhörare är en talare vi lyssnar på.

Så ett gott råd på vägen – ut och tala! Det är bara så du tränar dig på att bli en en ännu bättre talare! ☺

Bästa hälsningar!

Ylva och Lasse

Några litteraturtips och länkar för den som vill läsa mer:

Gunnar Hägg (1998) Praktisk retorik

Gunnar Hägg (2002) Retorik idag

Barbro Fällman (2011) Konsten att hålla tal

Barbro Fällman (2013) Tala och engagera

Elaine Eksvärd (2014) Snacka snyggt

Lennart Hellspong (2011) Konsten att tala – handbok i retorik