

RETORISKE GRUNDBEGREBER

Dette handout har to dele. Del 1 er en liste med 11 spørgsmål, som du kan stille til mundtlig fremstilling for at analysere og vurdere den. Spørgsmålene indeholder nogle retoriske grundbegreber, som er fremhævet med fed og som forklares i del 2.

Del 1: Spørgsmål til mundtlig fremstilling

1. Hvem er **afsender**, og hvordan er afsenders **troværdighed**?
2. Hvad er afsenders **formål**, og opfylder han/hun sit formål?
3. Hvem er **modtagerne**, og hvad er deres formål?
4. Hvad er afsenders **fokus**, og holder afsender sig til dette fokus?
5. Hvordan fungerer **argumentationen**?
6. Hvordan er balancen mellem afsenders appel til modtagernes **rationelle og emotionelle sider**?
7. Hvordan fungerer **sproget**?
8. Hvad gør afsender i **begyndelsen** for at få modtagernes opmærksomhed?
9. Hvad gør afsender i **hoveddelen** for at fastholde modtagernes opmærksomhed?
10. Hvordan fungerer **slutningen**?
11. Hvordan fungerer afsenders **stemme, krop, mimik og gestik**?

Del 2: Retoriske grundbegreber

Afsender: Den der taler og/eller den organisation, som afsender er repræsentant for.

Troværdighed: Den troværdige afsender

- ved hvad vedkommende taler om
- er et menneske, som modtagerne kan stole på
- viser velvilje over for modtagerneⁱ

Formål: Det som afsender vil opnå ved at tale/skrive. Traditionelt skelner man mellem tre forskellige overordnede formål:

- oplyse, informere
- opnå tilslutning til et synspunkt
- underholdeⁱⁱ

Modtager: Den person eller den gruppe af personer, der lytter til afsender. Modtagere lytter normalt for at blive oplyst, overveje om de skal tilslutte sig synspunkter eller for at blive underholdt. Men modtagere kan også lytte for at vurdere. Det sker ikke så tit, at

vurdering er det overordnede formål i mundtlig kommunikation, men det er fx tilfældet ved jobsamtaler og til eksamen.

Fokus: Den pointe, det hovedbudskab som afsender vil have igennem til modtagerne. Både afsender og modtager finder fokus ved at spørge: *Hvad vil afsender fortælle til hvem, og hvorfor?* Hvis de svarer ens på spørgsmålet, så er fokus klart.

Argumentation: Kan overordnet defineres som "ræsonnementer hvor der indgår mindst to informationer, hvoraf den ene begrundes den anden"ⁱⁱⁱ. Afsender søger modtagers tilslutning til en eller flere *påstande* ved hjælp af et eller flere *belæg*. Påstanden er det synspunkt, som afsender søger tilslutning til. Belægget er den information, som afsender fremsætter som direkte støtte for påstanden. Fx: Du skal motionere (påstand) for det er godt for dit helbred (belæg).

Rationelle og emotionelle sider: I mundtlig fremstilling sker der både påvirkning af modtagernes rationelle og emotionelle sider. Afsender taler til modtagers rationelle side ved fx at fremlægge sagforhold og argumenter. Afsender taler til modtagers emotionelle side ved fx at tale til deres humoristiske sans og fantasi. I en mundtlig sammenhæng må man ikke undervurdere modtagernes emotionelle side. Hvis modtagerne fx er forvirrede, irriterede eller usikre, kan det være svært at komme igennem med et budskab til dem. I nogle mundtlige situationer kan der være behov for at tale meget til modtagers emotionelle side, fx i talen til mormors 75 års fødselsdag. I andre situationer er der behov for at tale meget til modtagers rationelle side, fx i oplægget til eksamen.

Sprog: Modtagere har brug for, at afsender taler i et sprog som er gennemskueligt og anskueligt. Gennemskueligt sprog medfører, at modtagerne ikke behøver at bruge energi på at forstå og regne ud hvad afsender mon mener. Det er fx kendetegnet ved:

- brug af nøgleord
- definitioner af ord, hvis betydning der kan være tvivl om
- konsekvent brug af samme ord for vigtige begreber
- fremhævelse og gentagelse af det vigtige

Anskueligt sprog medfører, at modtagerne bemærker afsenders ordvalg eller ser noget for sig. Det er fx kendetegnet ved:

- konkrete eksempler
- konkrete detaljer
- sammenstilling af ord med betydningsmæssig modsætning
- retoriske spørgsmål

Begyndelse: Det afsender siger først. I begyndelsen er det vigtigt at fange modtagernes opmærksomhed og få deres velvilje.

Hoveddel: Hoveddele kan være meget forskellige og bygget op efter forskellige principper

- Sagsfremstilling, argumentation for en påstand, argumentation imod en påstand
- Sagsfremstilling, eksemplificeringer
- Problem, løsning
- Et antal problembearbejdningsafsnit i forhold til en problemformulering, samlet diskussion af problembearbejdningsafsnittene

Slutning: Det afsender siger til sidst. I slutningen er det vigtigt at slå fokus fast, så modtagerne forstår, hvorfor det var værd at lytte. Afsender skal forberede sin sidste sætning nøje, så det *ikke* ender med slutninger som "og så var der vist ikke mere" eller "så er tiden vist gået".

Stemme: I en mundtlig sammenhæng er stemmen helt central. Afsender skal sørge for at tale i et tempo, så modtagerne kan følge med, huske at holde pauser og artikulere så ordene kan høres.

Krop: Kroppen må ikke stå i vejen for budskabet. Hvis afsender føler rødmen i kinderne eller rysten på hænderne, er det klogeste bare at acceptere det. Den afsender, der forsøger at fjerne rødmen eller rysten, bruger energi på sig selv i stedet for på modtagerne.

Mimik: Ansigtstudtrykket og især øjenkontakten er meget vigtig. En afsender, der taler uden at have øjenkontakt med modtagerne, sender et signal om, at modtagerne er ligegyldige.

Gestik: Håndbevægelserne skal være med til at understrege det, der siges. Hænder kan nogle gange være i vejen for afsender, fordi de ryster. Som regel ryster de mest i begyndelsen, og så kan det være en god idé at lægge dem på noget fast, fx et bord, eller at samle dem på ryggen.

ⁱ Se Aristoteles (1983/1991): *Retorik*. Oversat med introduktion af Thure Hastrup. København: Museum Tusulanum

ⁱⁱ Se Cicero (2003): *De Oratore* i *Retoriske Skrifter*. 2 bd. Udgivet og oversat af M. Leisner-Jensen, Thure Hastrup og Jacob Isager. Odense: Syddansk Universitetsforlag

ⁱⁱⁱ Jørgensen, Charlotte & Onsberg, Merete (2008): *Praktisk argumentation*. 3. udg. København: Nyt Teknisk Forlag