

RETORIKKENS FORARBEJDNINGSFASER

Retorik er læren om at kommunikere overbevisende, og retorik handler bl.a. om, hvordan man producerer overbevisende mundtlige oplæg. Produktionen sker ifølge retorikken i fem faser:

- Inventio: hvor man finder ud af, hvad man vil sige, og hvad man *ikke* vil sige
- Dispositio: hvor man ordner det, man vil sige, i en passende rækkefølge
- Elocutio: hvor man beslutter sig for, hvordan man helt præcis vil formulere sig
- Memoria: hvor man øver sig på at fremføre
- Actio: hvor man fremfører med tydelig stemmeføring og passende kropssprog

Arbejdet i de fem faser har betydning for, hvor overbevisende det mundtlige oplæg bliver:

Overbevisende mundtlige oplæg

Inventio

Det virker overbevisende, når afsender har et tydeligt fokus, således at modtager nemt kan sammenfatte essensen af oplægget, fx ved at svare på spørgsmålet: hvad vil afsender sige til mig og hvorfor?

Det virker overbevisende, når afsender har få pointer og kun går i dybden med dem

Det virker overbevisende, når afsender har et tydeligt formål med at holde oplægget

Dispositio

Det virker overbevisende, når begyndelsen giver modtager overblik over oplægget

Det virker overbevisende, når afsender hjælper modtager til at overskue hoveddelen i oplægget

Det virker overbevisende, når afsender slutter oplægget på en måde, så modtager er klar over, at nu er det slut – i modsætning til at afsender bare holder op med at tale

Elocutio

Det virker overbevisende, når sproget passer til modtager – og afsender fx definerer begreber, som modtager ikke kender eller måske ikke kan huske definitionen på

Det virker overbevisende, når sproget passer til den mundtlige situation, hvor modtager fx har brug for konkrete eksempler og gentagelser af det vigtige

Det virker overbevisende, når sproget både taler til modtagers forstand og sanser

Memoria

Det virker overbevisende, når oplægget varer det antal minutter, det skal

Det virker overbevisende, når afsender ved, hvad vedkommende vil sige og derfor kan være bare nogenlunde fri af sit manuskript

Det virker overbevisende, når afsender har overskud til at være opmærksom på modtager og fx kan uddybe noget, hvis modtager viser behov for det

Actio

Det virker overbevisende, når afsender har øjenkontakt med modtager. Ikke konstant, men nok til at modtager føler sig talt til

Det virker overbevisende, når afsenders stemmeføring er klar – roligt tempo og tydelig artikulation

Det virker overbevisende, når afsenders kropssprog signalerer engagement