



FÖRVERKLIGA-ÖVNING

Övertyga med retoriska grepp

En innovation kan vara hur bra som helst, men kan du inte övertyga kunden kommer den inte köpa den! I den här övningen funderar vi kring, och lär oss grunderna till framgångsrik argumentation.

Övningens syfte: Att lära sig retorikens grunder och prova att tillämpa dem medvetet.

1 Börja med lite teori. En presentation som övertygar har enligt retorikens grunder tre beståndsdelar: Logos, Pathos och Ethos. I vårt samhälle är det vanligt att logos, det logiska, överväger men alla tre beståndsdelar behövs för en stark argumentation som väcker åhörarens alla sinnen.

- Logos = Logiska argument, övertygar hjärnan och en rationellt tänkande person.
(Funktionellt, billigt, praktiskt, välkonstruerat m m.)
- Pathos = Känslomässiga argument, övertygar hjärtat och känns i magen. (Vackert, skönt, roligt m m.)
- Ethos = Din karaktär, personlighet och ditt beteende, de egenskaper som du som person bär på. Ethos bygger och stärker din trovärdighet. (Kroppsspråk, hur du pratar och lyssnar, bakgrund och erfarenhet, vem du tittar på, om du talar tydligt, om du står ledigt eller knäpper distraherande med pennan osv.)

2 Tillämpa retorikens grundläggande beståndsdelar. Eleverna ska presentera sina innovationer muntligt på ca 5 minuter. Be dem leva sig in i vad åhörarna kan tycka är övertygande argument. Ge eleverna tid att förbereda sig med frågorna: Vad heter din innovation? Vad är det? Hur får du med beståndsdelarna i en övertygande presentation:

- Logos: Tre logiska/rationella argument för varför din innovation är bra.
- Pathos: Tre känslomässiga argument för varför din innovation är bra.
- Ethos: Hur stärker du ditt Ethos, din trovärdighet? Hur länge du hållit på med innovationen, vilka hinder du överunnit utan att ge upp och vad du lärt dig under resan.

3 Hitta dina argument och sätt ihop ditt anförande. Detta kan ta en kvart men kan också vara en hemläxa. Nu ska talet disponeras. En enkel metod är att:

- Fånga åhörarnas uppmärksamhet i början. Kanske väcka deras nyfikenhet.
- Välja ut minst tre argument och presentera dem i viktighetsordning. Både logos och pathos bör finnas med.
- Sammanfatta argumenten.
- Och till slut ha en liten knorr, gärna locka till skratt.

4 Presentera din innovation. Ge eleverna ca 5 minuter var. Ge positiv feedback genom att säga vad som var bra och vad de kan tänka på/förbättra till nästa gång. Du kan även påpeka saker de hade kunnat ta upp i sin argumentation. Även eleverna kan ge varandra feedback. Träna på att ge nyanserad, konstruktiv kritik och att stärka det positiva.

Tips:

- Utveckla övningen genom att muntligen eller skriftligen göra flera presentationer för samma sak, fast inför olika typer av åhörare. Det blir en träning i att anpassa sin presentation och sina argument efter olika åhörare: finansärer, producenter, familjemedlemmar, kompisar osv. Olika åhörare tilltalas ju av olika argument.
- Om ni inte arbetar med egna innovationer så kan ni också välja ett ämne eller något annat som ska presenteras.