

Talplanering

Varje retorisk artefakt ska vara anpassad till Sakens situation, syfte och målgrupp. För att uppnå lämpligaste anpassning ska du planera dina tal och andra retoriska artefakter. Talplanering kan göras inte bara för tal, utan även för debattinlägg, debattartiklar, samtalsunderlag, pressmeddelanden och en rad andra retoriska artefakter

Planeringen börjar med en analys av den retoriska situationen utifrån vilken du använder partesmodellen för att designa din artefakt. I planeringen ingår också att öva, testa och förbättra artefakten med respons. Denna så kallade talplanering består alltså av tre delar:

- a) Situationsanalys
- b) Partes
- c) Usus -Respons

A, Situationsanalys - analys av Sakens retoriska situation

Din analys ska innehålla följande avsnitt:

1. Sakens retoriska problem, och Syfte
2. Retorisk publik.
3. Retoriska villkor, konstmässiga (Ethos, Logos, Pathos) och icke-konstmässiga
4. Uppdrag, Delectare, Docere och Movere
5. Huvudtes och genre

B, Partes

I utarbetandet av talet ska du använda dig av partesmodellen. De olika delarna i modellen ska utföras i samklang med situationsanalysen. Talet du utformar med hjälp av Partes ska på lämpligaste sätt leverera dina uppdrag. När du exempelvis (upp)finner talets innehåll och argument (inventio) ska dina val förankras i och motiveras av den föregående analysen. Partes omfattar Inventio, Dispositio, Elocutio, Memoria samt Actio med Pronunciatio. När du planerar utifrån dessa väljer och designar du innehåll, dispositionsmetoder, stilnivå och stilfigurer, minnestekniker och framförande. Du väljer hur du ska argumentera för din ståndpunkt, hur du ska disponera talets innehåll och i vilken stil och med vilka stilfigurer talet ska utformas samt hur du ska memorera talet och slutligen framföra det. Alla val ska styras av målet att nå uppdragen, uppfylla syftet och därmed lösa problemet.

C, Usus - Respons

Ett väl framfört tal förutsätter träning. I den antika teorin ansågs träning (*usus*) i själva verket vara en förutsättning för vältalighet. Du behöver med andra ord hålla ditt tal flera gånger i förväg, gärna med publik. Är ditt ”tal” en skriven text så låter du en läsare ge respons på utkast. I din talplanering ska du lägga till en kort reflektion över vinsterna med den träning du lagt ned, responsen du fått och ta upp vilka ändringar responsen medfört. Tydliggör ditt resonemang med konkreta exempel som helst följer mallen för argumenterande konstruktiv respons (AKR). Saknar du publik eller läsare får du vara din egen.

Samtliga rubriker skall finnas med i situationsanalysen, använd punkterna till situationsanalysen samt partes delar som underrubriker i texten. Där det är möjligt och relevant ska du hämta stöd för dina reflektioner och motiveringar genom att hänvisa till kurslitteraturen.

Situationsanalys - lite mer i detalj

Retoriskt problem och syfte

Ett problem kan beskrivas som en ofullkomlighet som pressar sig på. Det är ett fel, ett hinder, något som väntar på att bli gjort, något som inte är som det borde vara. Det kan också uppfattas som en utmaning eller som en förväntan på situationen i mer positiv mening, dvs. som en möjlighet.

För att räknas som retoriskt måste problemet kunna lösas med retorik/kommunikation, dvs. situationen kan förändras till det bättre med hjälp av retorik. Ett problem är retoriskt när det inbjuder publiken till handling som löser problemet.

Ett retoriskt problem består av ett faktiskt förhållande som står i relation till ett intresse. Faktiska förhållanden är saker, händelser, relationer, idéer, betydelser — vad som helst — som (vi uppfattar) finns runt omkring oss oberoende av vår subjektivitet. För att ett faktiskt förhållande ska kunna bli en del av ett påträngande problem måste någon ha intresse, behov, önskning eller värdering kopplat till saken, händelsen, relationen, idén, betydelsen etc.

När du beskriver det retoriska problemet för ditt tal ska du beskriva det faktiska förhållandet respektive intresset.

Talets syfte bestäms av vilket sätt att lösa problemet du väljer. Väljer du att med hjälp av publiken försöka ändra det faktiska förhållandet eller intresset? Vilken handling hos publiken ska åstadkomma detta? Den handlingen är talets syfte.

Retorisk publik

En retorisk publik består uteslutande av människor som du med hjälp av retorik:

- 1) kan påverka och förmå att tänka eller tycka på ett bestämt sätt och som har
- 2) möjlighet och
- 3) vilja att skapa den förändring, utföra den handling, som kan lösa problemet.

Avgränsa din retoriska publik på ett tydligt och relevant vis. Ibland har ett tal mer än en retorisk publik. Det kan exempelvis inträffa då talet har mer än ett syfte och olika målgrupper korresponderar till de olika syftena. Har du fler publik avgränsar du var och en.

Retoriska konstmässiga villkor

För att få publiken att vilja utföra handlingen som löser problemet ska du med din retoriska artefakt ändra vad publiken tror, tycker och tänker. De konstmässiga villkoren är en beskrivning av vad publiken initialt tror, tycker och tänker kring Saken och dig. Den beskrivningen är din utgångspunkt för att bestämma hur din retoriska artefakt ska förändra publiken att vilja utföra handlingen.

Känner du din publik mycket väl kan du redan ha de kunskaper som behövs för att beskriva de konstmässiga villkoren, annars måste du göra en undersökning. Undersökningen utgår från doxa. Doxa är vår föreställning om vad en grupp eller de flesta i en grupp tycker och tänker och hur de tänker. Doxa innehåller de åsikter som i en grupp tas för givna, hör till allmän bildning i den gruppen. Det finns dessutom tre klassiska mer specifika och delvis överlappande metoder som du kan använda för att fånga in villkoren.

- Publikens lyhördhet
- Controversio
- Publikens egen-ethos

Publikens lyhördhet inför problemet beror på

- 1) graden av intresse
- 2) möjligheten att konfrontera eller förändra problemet
- 3) risken eller graden av uppföring

- 4) skyldigheter och förväntningar
- 5) kunskap och förtrogenhet
- 6) situationens krav på omedelbar handling

Controversio består av att skapa listor över de argument som du tror finns i publikens medvetande när den funderar över skäl för och emot att utföra handlingen

Publikens egen-ethos är din bedömning över hur publiken ser på sin egen fronesis, arete och eunoia i förhållande till saken.

Material till din undersökning kan du få genom att läsa vad målgruppen skrivit, intervju målgruppen eller ta del av andras undersökningar om målgruppens doxa.

När du resonerar kring publikens lyhördhet, controversio och egen-ethos får du stoff för att beskriva de tre konstmässiga villkoren (och några icke-konstmässiga), men det är viktigt att analysera ethos, logos och pathos separat.

Ange för Ethos vad publiken anser om ditt ethos kopplat till Saken, nedbrutet på fronesis (kunskap, kompetens), arete (karaktär, moral) och eunoia (välvilja, identifikation).

Ange för Logos vad publiken anser om saken, vad de tror sig veta eller inte veta, vilka kunskapsluckor eller missförstånd du tror de har som hindrar att de vill göra handlingen som löser det retoriska problemet, samt vilka uppfattningar de har som gör dem benägna att utföra handlingen.

Ange för Pathos de intressen, behov, önskningar och värderingar som påverkar publikens vilja att utföra handlingen som löser problemet.

Retoriska icke-konstmässiga villkor

De icke-konstmässiga villkoren utgör den retoriska situationens ”ramar”, dvs. möjligheter och begränsningar i den faktiska talsituationen.

Detta är omständigheter som talaren inte kan styra utan måste förhålla sig till. Dessa är ofta fysiska eller tekniska. Det kan vara platsen, personer, händelser, föremål, relationer, regler, principer, fakta, lagar, bilder, statistik, mediets tekniska möjligheter och begränsningar. Villkoren ger både grunden som talet vilar på, och som talaren kan använda för att påverka sin publik, men villkoren sätter också begränsningar på vad som är möjligt eller Decorum för talaren när hen ska lösa det retoriska problemet.

Du kan också fundera över hur du ska skapa Attentus, Benevolous och Docilis för att få perspektiv på de villkor som är relevanta att planera utifrån. När du funderar över de icke-konstmässiga villkoren har du också nytta av begreppet Kairos, i betydelsen det lämpligaste tillfället att påverka din publik. Villkor variera och hur effektivt du kan påverka beror på om du har rätt timing.

Uppdrag – Delectare, Docere och Movere

Formulera de Uppdrag som analysen av de konstmässiga villkoren ger dig.

För Delectare-uppdraget: Vad ska artefakten göra för att förbättra ditt ethos?

För Docere-uppdraget: Vad ska artefakten göra för att publiken ska ha de faktakunskaper som leder till att de vill utföra handlingen, och inte hämmas av missförstånd etc.

För Movere-uppdraget: Vad ska artefakten göra för att publiken ska ha rätt attityder, önskningar, värdeprioriteringar och intressen för att vilja utföra handlingen.

Huvudtes - Genre

När du vet vad du vill uppnå genom talet måste du ha en eller flera teser som arbetar för att syftet uppnås och som är väl anpassad till din målgrupp och den retoriska situationen. Normalt är en tes den viktigaste och kallas huvudtes. Teser kan vara uppmanande, beskrivande eller värderande. I politisk genre är den uppmanande åtgärdstesen vanligast. Talaren driver som ståndpunkt att publiken ska agera på ett bestämt vis. I demonstrativ genre är tesen vanligen en värdering. Talaren lyfter fram hur bra någon är. I juridisk genre driver man ofta beskrivande teser som fakta eller tolkningsteser. Talaren vill visa med sin argumentation att något har gjorts, eller att det som gjorts är ett brott. Vilken typ av tes ska du välja för att lösa dina uppdrag på lämpligast vis? Hur lyder din korta, konkreta och klara tes? I vilken genre är din artefakt?