

Alle rettigheder forbeholdes. Mekanisk, fotografisk eller anden gengivelse af eller kopiering fra denne bog er kun tilladt i overensstemmelse med overenskomst mellem Undervisningsministeriet og Copydan.

Enhver anden udnyttelse er uden forlagets skriftlige samtykke forbudt ifølge dansk lov om ophavsret.

Undtaget herfra er korte uddrag til brug ved anmeldelser.

Hans Reitzels Forlag

Sjæleboderne 2

1122 København K



Hold dig orienteret om nye titler fra Hans Reitzels Forlag.

Tilmeld dig forlagets nyhedsbrev på hansreitzel.dk

Indhold

Forord	7
1. Den retoriske arv	9
Hvad er retorik?	11
Syv centrale retorikere	13
2. Mundtlighedsens natur	28
Skriftlighed og mundtlighed – to forskellige logikker	29
Det mundtlige stof	32
Det mundtlige sprog	35
Det mundtlige rum	38
Den mundtlige tale	42
3. Den retoriske situation	43
God retorik tilpasser sig situationen	43
– men den former den også	44
Den retoriske situation som praktisk redskab	49
Det retoriske problem	50
Formålet	54
Publikum	57
Taleren	59
Omstændighederne	61
Den gode tale tilpasser sig og former situationen	63
4. Argumentation: Kunsten at begrunde sine påstande	65
Hvad er et argument?	66
Retorisk argumentation	70

Topikken: En metode til at finde forskelligartede argumenter	71
Overbevisende argumentation kræver udvælgelse	88
5. Eksempelbrug: Kunsten at konkretisere	92
Hvad er et eksempel?	93
Eksemplets funktioner	98
Eksempelbrug i praksis	100
Eksempler overbeviser	106
6. Ethos: Kunsten at skabe troværdighed	108
Publikums forhåndsopfattelse af taleren	110
Direkte og indirekte ethos-appel	112
De tre ethos-dyder	116
Ethos på sigt	122
7. Disposition: Kunsten at strukturere sin tale	124
Talens dispositionselementer	125
Elementernes funktion og placering	130
At disponere trin for trin	146
8. Sprog: Kunsten at tilpasse, forme og udsmykke sine ord	148
At tilpasse sit sprog til situationen	149
At vælge ord, der former det, man taler om	152
At tale i et udsmykket sprog: Figurlæren	155
Sprog overbeviser	163
9. Actio: Kunsten at fremføre sin tale	164
Talerens visuelle virkemidler	165
Talerens auditive virkemidler	175
Den gode fremførelse er ikke medfødt	183
Litteraturliste	187
Register	190

Forord

For ti år siden blev faget praktisk retorik etableret på CBS – først som et fag for de kommunikationsstuderende, siden som et fag for alle bachelorstuderende i erhvervssprog. Hvert år er op mod 600 studerende blevet indført i talekunstens grundregler, samtidig med at de har afprøvet og udviklet denne viden, når de har holdt taler, hørt taler og givet feedback på taler. Vi har gennem disse år diskuteret, nytænkt og eksperimenteret med fagets forelæsninger, holdundervisning og praktiske øvelser og er herigennem blevet stadig klogere på, hvordan man giver sin viden om talekunsten videre.

Foruden undervisningen på CBS har vi begge sideløbende udviklet og afholdt retorkurser for virksomheder, ministerier og offentlige institutioner. For Tanjas vedkommende som medejer af kursusvirksomheden Mærkbar Retorik og for Jørgens vedkommende som selvstændig konsulent. Mødet med de mange forskellige kursusdeltagere og deres meget forskellige udfordringer har skabt nye indsigter og ideer til, hvordan man lærer andre at overbevise.

Det er disse mange års undervisningserfaring på universiteter og i erhvervslivet, som denne bog tager afsæt i.

Vi ønsker at sende en stor tak til alle dem, der på den ene eller anden måde har været en del af bogens tilblivelse.

En særlig tak skal i den forbindelse lyde til Christina Ponnippan, cand.mag. i retorik. Christina har gennem det sidste år været tilknyttet arbejdet med bogen gennem faglig spar-