***1. Redegør for, hvordan man kan indlede en tale eller et oplæg***

***Gennemgå teorien og inddrag gerne din egen præsentation som eksempel.***

**Exordium:** Kort og kompakt

Psykologisk orientering:

* Troværdighed, goodwill, pathos
* Relatær til populærperson, initial ethos

Logisk orientering:

* Kontekst, perspektiv
* Hvor er vi, på baggrund af hvad er vi her
* Hvad indeholder talen? (Modargumenter osv.)

Giver rød tråd til talen når man afslutter med først logisk fuldstændighed, psykologisk fuldstændighed og til sidst clincher (One-liner) eller claptrap.

***2. Redegør for, hvordan man kan afslutte et oplæg og få publikum til at klappe***

***Gennemgå teorien og inddrag gerne din egen præsentation som eksempel.***

Logisk orientering:

* Følelse af afsluttet tale
* Opsummer idéer og reetabler større kontekst

Psykologisk orientering:

* Relation mellem publikum og emnet
* Opfordring til handling, evt. segmenteret

Clincher:

* Punchline, quote, uden ”tak” og uden at være på vej væk

Claptrap:

* Antitese: Modsætningsforhold hvor man først præsenterer en dårlig idé og derefter den gode modsætning (relation til talen) på samme form
* Tretrinsopbygning: To trin og så et længere tredje (Hip hip hurra)
* Navne: Nævn altid navn til sidst ved præsentation af person, uanset vinder eller foredragsholder

***3. Hvordan forbereder og afholder man en tale eller et oplæg?***

***Gennemgå teorien og inddrag gerne din egen præsentation som eksempel***

Fem forarbejdningsfaser:

* Inventio (Situationsanalyse, forbered argumenter, eksempler til illustration, dokumentation og perspektivering)
* Dispositio (Vælg dispositionstype, organisering af inventio)
* Elocutio (Relevans, sprogrigtighed, klarhed og stilistisk kvalitet)
  + Aptum (relevans, sproglig udformning der giver mening for modtageren)
  + Puritas (sprogrigtighed, undgå fejl om udtale og sætningsopbygning)
  + Perspicuitas (klarhed, undgå fremmedord og komplicerede ord)
  + Ornatus (Stilistisk kvalitet, høj/neutral/lav stil)
    - Troper (Sammenligning, metafor)
    - Figurer (Taleopbygning i symboler, gentagelser, modsætninger, dramaturgi)
* Memoria (Huske sin tale, undgå oplæsning. Særligt vigtigt i en tid hvor personer ikke kunne læse og skrive)
* Actio (Fremførelse)
  + Artikulation
  + Tempo og pausering
  + Styrke
  + Melodik
  + Klang

***4. Hvordan kan man etablere troværdighed?***

***Gennemgå teorien og inddrag gerne din egen præsentation som eksempel***

”It is in the mind of the receiver”

Handler om 3 dimensioner (Aristoteles)

* Kompetence (erfaring, viden)
* Karakter (kriminel)
* Velvilje (goodwill)
* Dynamik (Energi og kropsprog)

Ifølge McCroskey hører karakter og goodwill sammen.

I stedet dynamik som tredje dimension.

Initial ethos:

* Præsentation af talen
* Profession og bagvedliggende årsager
* Eksterne faktorer (Er studerendes egen professor til stede øges ethos)

Derived ethos:

* Afledt ethos.
* Talers brug af belæg eller gendrivelse.
* Nævn sin relevante baggrund (særligt hvis den er ukendt for publikum)

Terminal ethos:

* Hvad er opfattelsen af troværdighed ved afslutning af talen?
* Tab af en valgkampagne skal man ikke fremstå som dårlig taber (ødelægger videre karriere og muligheder)

5 magttyper:

* Tvang (negativ)
* Legitim (magtposition, negativ)
* Belønning (neutral)
* Ekspert (positiv)
* Reference (relation, positiv)

Vigtigt for talens persuasio (overtalelse)

***5. Hvad er en retorisk situation?***

***Hvordan ser din egen retoriske situation ud til eksamen?***

***Passer Vatz’ eller Bitzers opfattelse af en situation bedst til at beskrive eksamen?***

Bitzer:

Retorisk, når problemet kan afhjælpes med ord

Personer, hændelser, genstande og relationer.

Retorikeren svarer på en exigence.

* Exigence (Problem/mål (Telos))
* Constrains (Fordele, ulemper der skal inddrages)
* Fitting response (Passende ift. tid og sted, Kairos)
* Mediators of Change (Hvem har handlemulighed)
* Doxa (Modtagers erfaring, værdier, sandsynlighed livskundskab)
* Peitho (Hvad vil vi gerne overtale til?)
* Telos (Hvad vil afsender og modtager opnå?)

Vatz:

Tag højde for den kreative og skabende side af retorik. Det behøver man ikke ud fra Bitzers forudsætninger.

Retorik skaber opfattelsen af exigence.

***Bitzer*** passer bedst her, da du snakker ind til en exigence om eksamen.

***6. Hvordan kan man analysere et argument?***

***Gennemgå teorien og analyser gerne din præsentations hovedargument***

Syllogisme samler præmisser (minor, major) til en konklusion. Deduktiv. Altid sand.

Enthymem er en sandsynlighed baseret på deduktion. (”Gravide drikker ikke, Caroline drikker ikke”)

Paradigme er en sandsynlighed baseret på induktion. (”Sandra drak ikke da hun var gravid”)

Toulmins argumentationsmodel

Grundmodel (kontra syllogisme):

* Claim (Konklusion)
* Datum (Minor)
* Warrant (Major)

Udvidet:

* Backing
* Rebuttal
* Qualifier (Styrkemarkør)

***7. Hvad er god argumentation?***

***Gennemgå teorien. Inddrag gerne eksempler.***

God argumentation er:

* Korrekt (Ad hominem når man pålægger en irrelevant etos, cirkelbevis når påstand og belæg går i ring)
* Effektiv (Kan det kvantificeres? Ikke nødvendigvis godt, hvis det er forkert eller misvisende)
* Interessant (Kontroversielt, overraskende, inklusiv kropssprog. Undgå plathed ”Vi vil føre ansvarlig politik”)
* Redelig (I god tro, ikke udnytte, bevidst eller ubevidst)
  + Symmetrisk kontra asymmetrisk kommunikationsforhold
  + Overdrivelse, forenkling, udskiftning (donation til dansk flygtningehjælp og dansk udenrigspolitik)
  + Syndebuksargumentation (Propagandistiske træk)
  + Læner sig op af etos

***8. Hvordan giver man god feedback?***

***Hvilke teknikker findes der?***

***Hvad skal man være opmærksom på?***

***Hvad er dine egne erfaringer med feedback – og kan du forklare dem med teorien?***

Kriteriebaseret

* Jeg vil gerne bede jer give feedback på …
  + Godt når man ikke er færdig eller vil gøre nogle småting bedre
  + Kræver opmærksomhed på delelementer
  + Putter kunstigt fokus på særlige dele
    - Modtager står backstage / vingen af scenen

Læserbaseret

* Følelser
* ”Hvornår keder du dig?”
  + Godt når man vil få en præcis helhedsvurdering af ens tale og se hvor der er fejl og mangler
  + Giver plads til at fortælle følelser der ikke kan forklares og derfor normalt ikke siges
    - Modtager står som publikum

Optimalt set en blanding

* Gerne start med læserbaseret
* Når man kender fejl og mangler, få konkret (teknisk) kriteriebaseret feedback

Reference til debatindlæg?

* Sammen med andre
* Bad om at de læste mit forslag igennem, ”det er fint”
* Bad om kriteriebaseret, ændrede en lille smule
* Burde have bedt dem om læserbaseret feedback (evt. tredjepersoner)

***9. Hvilke former for disposition findes der?***

***Gennemgå teorien og inddrag gerne din egen præsentation som eksempel***

(Cicero) / Antikke

Ad Herennium

* Exordium (Indledning)
  + Ligefrem indledning (”
  + Indirekte tilgang (”Jeg bryder mig hellere ikke om … men,”)
* Narratio (Fakta, beretning)
* Divisio (Tekstens kommende hovedpunkter)
* Confirmatio (Argumenter, beviser)
* Confutatio (Gendrivelse, rebuttal)
* Conclusio (Afslutning)

ALAN MONROE

Monroe’s Motivated Sequence

* Attention (Indledning, opmærksomhed)
* Need (Problem/behov)
* Satisfaction (Løsning)
* Visualization
  + Positiv (Se på verden med løsningen)
  + Negativ (Se på verden uden løsningen)
  + Kontrast
* Action (Konklusion)

JOURNALISTIK  
Hey – you – see – so

* Opmærksomhed
* Relater til læseren
* Argumentation
* Hvad betyder det fremadrettet?

***10.Hvordan kan man kategorisere kropssprog?***

***Hvilke kropssprogstræk virker positivt og hvilke negativt?***

***Gennemgå teorien og inddrag gerne din egen præsentation som eksempel***

Jørgensen, Kock og Rørbech

Vindertræk

* Øjenkontakt (Hold blikket fast)
* Energi, parathed, spændt
* Gestikulation med måde (Hellere for meget end for lidt, men med måde)
* Dirigerende gestus
* Levende, varierert stemmeføring
* Energisk artikulation

Tabertræk

* Kombination lukket kropsholdning og uvenlig mimik
* Monoton stemmeføring
* Slap artikulation