

Når vi lykkes med at overbevise andre mennesker, så formår vi at påvirke deres holdninger og handlinger. For at være en overbevisende leder og taler er der tre retoriske virkemidler, du kan gøre brug af.

1. Fornuften

Appeller til folks fornuft ved at bruge saglige begrundelser. Det kan for eksempel være tal, beregninger, fakta og undersøgelser, som understøtter dine argumenter.

2. Troværdigheden

Vær tillidsvækkende og fremstå som en troværdig person med budskaber, man kan stole på. Det indtryk, du skal efterlade er, at du blandt andet er:

- Kompetent
- Måltrettet
- Moralsk
- Forbilledlig
- Konsekvent
- Humoristisk og selvironisk
- Empatisk

3. Følelserne

Tal til menneskers hjerter og spontane følelser som for eksempel samvittighed, medlidenhed eller frygt. Sådan bringer du menneskers egne følelser i spil, så de mærker, hvad der føles rigtigt og forkert.

“Spil på fornuften, troværdigheden og følelserne. Det vil gøre dig mere overbevisende”

HVORDAN BRUGES RETORIKKEN OPTIMALT?

1. pointe: Brug alle tre metoder

Hvis du kun forholder dig til én eller to metoder, vil du være mindre overbevisende, end hvis du benytter alle tre. Så brug dem alle tre og vind større tilslutning. Medtænk både fornuft, troværdighed og følelser.

2. pointe: Begræns dig

Når du vil overbevise andre om noget, så skær ca. 2/3 af alle dine gode argumenter fra. Så kan du gå i dybden med kun det allervigtigste og folk vil huske dit budskab klarere.

3. pointe: Hvem skal overbevises?

Det er vigtigt at vide præcist hvem, man vil overbevise. Hvem er målgruppen? Hvad går de op i? Hvad kunne de have af indvendinger, ønsker eller forventninger?

Appellerer du mest til fornuften, troværdigheden eller følelserne?

Hvordan kan du bringe alle tre metoder i spil?

Hvordan kan du tilpasse din strategi til den konkrete situation og målgruppe?

Gabrielsen og Møller: Ledere, der taler - taler, der leder. Frydenlund Academic.

Jørgensen og Villadsen: Retorik. Teori og praksis. Samfundslitteratur.

Jørgensen og Onsberg: Praktisk argumentation. Nyt Teknisk Forlag.