

Actios och pronuntatio betydelse för att skapa trovärdighet

En studie av para- och extralingvistisk kommunikation
kopplad till pistis-begreppet

Södertörns högskola Vt 2004

Retorik PK, C-uppsats

Författare: Eva Kihlström

Handledare: Mats Landqvist

Varm tack till Klas Hallberg för ett lärorikt och nöjaktigt c-uppsatsarbete
samt till min handledare Mats Landqvist för värdefull vägledning.

Innehållsförteckning

1. Inledning och bakgrund	3
1.2 Definitioner av använda begrepp	3
2. Frågeställningar	4
3. Syfte	4
4. Material	4
5. Metod	5
6. Teoretisk ram	5
6.1 Historik	5
6.2 Actios och pronuntatios betydelse i vår egen tid	7
6.3 Humor som persuasivt redskap	8
6.4 Personlig utstrålning och trovärdighet	8
7. Empirisk ram	9
7.1 Varför Klas Hallberg som studieobjekt i min c-uppsats?	9
7.2 Den retoriska situationen	10
7.3 Arbetssätt, valda avsnitt och metodproblem	11
8. Analys ett: Det inledande mötet med publiken	12
8.1 Kommentar – fokus mimik	14
8.2 Mimik, trovärdighet och TV-mediet	15
8.3 Autenticitet	16
9. Analys två: Medveten motsägelse mellan ord och röst	17
9.1 Allt om röstens betydelse	18
9.2 Kommentar– fokus prosodi	19
10. Tredje analysen: Snabbt skifte mellan komik och allvar	21
10.1 Kommentar – fokus gestik, samverkans effekter	23
10.2 Ethos, Vir bonus och trovärdighet	25
11. Diskussion och slutsatser	27
12. Sammanfattning	30
13. Käll- och litteraturförteckning	31

1. Inledning och bakgrund

När min mamma för flera år sedan drabbades av en stroke, förlorade hon talförmågan och blev förlamad i ena halvan av kroppen. Det innebar att vi anhöriga tvingades börja kommunicera på ett nytt sätt och jag slogs av hur mycket vi faktiskt säger till varandra utan att använda ord.

Det här är en anledning till varför ämnet utstrålning och karisma fascinerar mig.

Kroppsrörelser, ansiktsuttryck och röstens schatteringar säger i mina ögon väl så mycket som det talade ordet. Dessa ickeverbala uttryck är en av grundpelarna i det som formar en människas utstrålning.

Kunskaper i vad kroppsspråk, ansiktsuttryck och rösten förmedlar, det vill säga actio och pronuntatio, har tyvärr varit ett – i mina ögon - alltför blygsamt inslag i retorikutbildningen på Södertörns högskola. Parallellt med c-kursen i retorik läste jag under våren 2004 en kurs i Drama 6-10 p på Lärarhögskolan i Stockholm. Ett centralt tema var kroppsspråkets betydelse för scenisk gestaltning. Det föll sig därför naturligt att ämnet för min c-uppsats blev att dyka djupare in i partesmodellens actio och pronuntatio-begrepp.

Hur en talare kan använda sig av hållning, rörelsemönster, minspel och röst i mänsklig kommunikation kopplas i detta arbete till trovärdighet. Begreppet pistis, det vill säga tillit och förtroende, används ibland synonymt med trovärdighet.

1.2 Definitioner av använda begrepp

I uppsatsen utgår jag från följande retoriska begrepp:

Actio = framförandet av tal, med betoning på kroppsrörelser och ansiktets minspel

Doxa = ett samhälles rådande värderingar

Ethos = talarens ansikte utåt/karaktären/rollen.

Extralingvistisk kommunikation = kroppsspråk, ansiktsuttryck

Paralingvistisk kommunikation= vad rösten förmedlar via tonfall, tonhöjd, betoning etcetera

Persuasiv = övertygande

Pistis = talarens trovärdighet, förmågan att skapa tillit och förtroende hos publiken

Pronuntatio = hur orden uttalas, röstens alla olika uttryckssätt

Topik = nyckelord (efter grekiska ordet topoi= plats). Här även infallsvinkel, perspektiv, ämne, tes

2. Frågeställningar:

Mina huvudfrågor är: Vad är det som gör en talare trovärdig i publikens ögon? På vilket sätt bidrar actio och pronuntatio till pistis?

Dessutom behandlar uppsatsen även följande: Varför har vissa människor starkare utstrålning och gör ett djupare intryck än andra? Går det att lära sig att öka sin personliga utstrålning? Vilken nytta kan man i så fall ha av träning i actio och pronuntatio?

3. Syfte

Syftet med denna uppsats är att lära mer om vilken roll den ickeverbala kommunikationen spelar för hur vi människor uppfattar varandra. Förhoppningen är att arbetet ska ge verktyg till hur trovärdighet och personlig utstrålning kan utvecklas och maximeras. Min tes är att det sätt vi går och står, rör oss och för oss på har central betydelse. Genom att bli medveten om sina beteenden, det sätt vi agerar och talar på, får vi ökad kunskap om vilka icke-verbala signaler som faktiskt sänds ut. Träning i actio och pronuntatio hjälper oss i ansträngningarna att förmedla det vi önskar i all kommunikation.

4. Material

Eftersom akademiska studier av actio:s betydelse för trovärdighet synes vara ett underforskat vetenskapligt område, har jag koncentrerat mina studier på essäistiska framställningar i ämnet. Uppsatsen bygger på den norska boken, *Talarens troverdighet*, skriven av Anders Johansen, professor i medie- och kulturhistoria vid universitetet i Bergen samt på Quintilianus' *Den fulländade talaren*. Dessutom har *The New Secrets of Charisma* av amerikanska Doe Lang, doktor i psykologi och kommunikation varit en inspirationskälla. För att få en praktisk anknytning har en analys av ett konkret retoriskt exempel gjorts. Fokus har då legat på vilken roll talarens kropp, ansiktsuttryck och röst spelar för pistis. Valt studieobjekt är föreläsaren/underhållaren Klas Hallberg som kombinerar humor med ett seriöst budskap i sina framträdanden. Han är i mina ögon en god förebild på någon som skapar tillit och förtroende hos sin publik. Mer om det nedan.

5. Metod

Observationerna av Klas Hallbergs scenframträdanden har skett i sammanlagt sju olika sammanhang. Sista gången gjordes en videoupptagning och denna har sedan använts för detaljgranskning av gestik (kroppens beteende), mimik (ansiktsuttryckens betydelse) samt prosodi (dvs röstens tempo, volym, betoningar, pauser, tonhöjd och sist men inte minst de attityder och känslor som förmedlas via röstens klang). Huruvida ord och kroppsuttryck är samstämmiga (kongruenta) eller om de motsäger varandra ingår också i analysen, liksom publikens reaktioner.

För att få ett mer hanterligt studiematerial har tre kortare avsnitt valts ut från en två och en halv timme lång föreställning. Videofilmen har granskats med en ordinär hem-TV och -video-utrustning. Röstanalysen har gjorts med slutna ögon för att inte distraheras av andra intryck. Analysen av ansiktsuttryckens betydelse för att skapa pistis bygger på doktorsavhandlingen *"The face of wrath: How facial emotion captures visual attention"*, 2003 från Karolinska Institutet i Stockholm. (Behandlades utförligt i min b-uppsats: *"Att skapa pistis som programledare på TV"* Södertörns högskola, Ht 2003.)

6. Teoretisk ram

Här gör jag först en sammanfattning av vad några klassiska företrädare - Demosthenes, Aristoteles, Cicero och Quintilianus - fört fram om actio och pronuntatio. Därefter följer vad en forskare av idag har att säga om dessa delar av partes modellen, deras betydelse för trovärdighet samt en koppling till dagens TV-samhälle. Personlig utstrålning och humor som persuasivt redskap berörs också kort.

6.1 Historik

I den klassiska retoriken handlade övertygandet konst, att vinna människors hjärtan och deras tillit, alltid om personliga möten. Dessa skedde i antikens Grekland i framför allt tre olika sammanhang, nämligen politiska - genus deliberativum, juridiska - genus judiciale, och i högtidssammanhang - genus demonstrativum. Begreppen myntades av Marcus Tullius Cicero romersk författare, politiker och talare som levde 106- 43 f Kr. Cicero hävdade att talens

innehåll lätt gick över huvudet på många som lyssnade eftersom dessa var så obildade. Men om man låter framställningen ”färgas av själens känslor med hjälp av ett rikt kroppsspråk”, kan även de som inte förstår påverkas av talets innebörd.

Lovtal såväl som häcklande tal, genus demonstrativum, utvecklades till en konstform i det samhälle som utgjorde retorikens vagga. Klas Hallberg kan närmast hänföras till denna kategori. Hans syfte är att underhålla även om han också är kritisk mot företeelser i vårt moderna samhälle.

Under antiken var personliga möten navet för all kommunikation. Användandet av kropp, röst och ansikte blev därför lika viktiga som talets komposition och nyttjandet av olika stilfigurer. Vi vet av efterföljande skrifter vad Demosthenes (politiker i Aten 382-322 f.Kr.) ansåg om actio:s och pronuntatio:s betydelse. ”Framförandet är både nummer ett, nummer två och nummer tre”, svarade han då han tillfrågades om vad som var viktigast i retoriken.¹

Så tog också Demosthenes hjälp av skådespelare för att utveckla sin talekonst när han upptäckte att varken förberedelser (intellectio och inventio), struktur (dispositio) eller språkdräkt (elocutio), räckte för att övertyga. När han vid ett tillfälle talade inför folkförsamlingen tog åhörarna inte till sig det han sa, trots att han förberett sina ord mycket väl. I sin nöd beklagade han sig för en vän. Inte ens den kända litterära text han smyckade sitt framträdande med hade gått hem. Då deklamerade vännen, som var skådespelare, samma ord men med en helt annan inlevelse och känsla, något han lärt och tränat i sitt yrke. Vännens framförande övertygade Demosthenes om den stora betydelse som actio och pronuntatio spelar för att ett budskap ska gå fram. Han började själv lära sig olika skådespelartekniker för att bli mer övertygande och vederhäftig.

För att få en starkare röst, tränade han till exempel sina framföranden i uppförsbackar. Han stoppade kiselstenar i munnen för att lära sig artikulera ordentligt och sägs ha övat på stranden för att försöka överrösta havsbruset. Demosthenes tog även till en drastisk metod för att komma tillrätta med ett beteende han ogillade i sitt eget kroppsspråk. Varje gång han i en talarsituation blev ivrig, drog han upp sina axlar mot öronen. För att bli av med ovanan, hängde han upp två vassa svärd, ställde sig under dem och tränade sina tal. Så fort han blev exalterad och axlarna åkte upp, stack han sig på svärden.

Demosthenes var samtida med Aristoteles, en annan förgrundsgestalt inom retoriken. Denne grekiske filosof och vetenskapsman sägs ha myntat begreppen ethos, logos och pathos. (Åtminstone var det i hans nedtecknade skrifter som de dök upp för första gången.) I den

¹ Talarens troverdighet, sid 29

klassiska retoriken syftade ethos på talarens moraliska karaktär vilken lade grunden för trovärdigheten. Aristoteles hävdade att talarens ethos var ett av de starkaste övertygande medlen. Förstånd, dygd och välvilja ingav trovärdighet. Hur kropp, röst och ansiktsuttryck bidrar till att förmedla dessa värden ges exempel på i kommande analyser.

Trots att Aristoteles också myntade begreppet *pistis*, tillit och förtroende, ger han få råd om hur man med hjälp av kroppen, rösten och ansiktets uttryck kan skapa trovärdighet. Han uppehåller sig huvudsakligen kring ethos och ordens/språkets betydelse. Om *actio* och *pronuntatio* skrev han att dessa färdigheter inte gick att lära sig, ty ”sådana förmågor är medfödda”. En av mina teser i uppsatsen är dock den motsatta. Det går att lära sig att medvetet bruka röst, kropp och ansikte (*prosodi*, *gestik* och *mimik*) för att öka sin trovärdighet. Kunde Demosthenes så kan väl vi moderna människor!

Det finns inget direkt skrivet hos de klassiska föreläsarna om relationen mellan talare och publik, det vi i dag kallas publikkontakt. Aristoteles *pistis*- och *ethos*begrepp synes vara det närmaste vi kan komma.

En av dem som i sina efterlämnade skrifter betonat *actio* och *pronuntatio*, är den romerske retorikläraren Quintilianus (ca 35-100 e.Kr.). Han startade den första statliga skolan i Rom där unga pojkar utbildades i talekonst. Quintilianus poängterar att *hur* vi säger något är viktigare än *vad* vi säger. Han skriver också att publikens gunst är avhängig av intrycket de får av talaren. ”Rösten skall passa till budskapet, ansiktsuttrycket till rösten och kroppsspråket till allt det andra.”²

6.2 Actios och pronuntatios betydelse i vår egen tid

Hur en talare ska gå tillväga för att skapa *pistis* är många gånger en blind fläck i akademiska sammanhang. Det kan tyckas märkligt att detta område fortfarande är underutforskat, då retorik de senaste tio åren blivit ett allt vanligare inslag i akademiska sammanhang. I dag erbjuder i stort sett alla svenska universitet och högskolor kurser i ämnet. Men i såväl praktisk träning som teoretiska studier ligger fokus oftare på orden/texten i form av stilfigurer, metaforer, argumentationsstrategier med mera. Detta trots att ett aldrig så skickligt språkligt uppbyggt tal sällan når fram om talaren brister i förmågan att inge sin publik tillit och förtroende. I denna förmåga spelar de kroppsliga uttrycken en betydande roll.

² Den fulländade talaren, sid 154

Orden är bara en del av det som förmedlas i mötet med en publik. Talarens kropp, hållning, rörelsemönster och gester berör oss såväl som ansiktets minspel och röstens skatteringar. ”Allt bidrar till helheten, till att forma personligheten så som den framstår i den aktuella situationen. Vad är det som personen utstrålar, verkar han eller hon fångande, fångslande, tillitsväckande?”³

6.3 Humor som persuasivt redskap

Då komik är en medveten strategi att skapa pistis i Klas Hallbergs framträdanden vill jag kort beröra företeelsen, bl a ur historiskt retoriskt perspektiv.

Quintilianus skrev om humor som övertygande vapen: ”Även om vi kan tycka att skrattet är något mindre väsentligt, något som brukar väckas av gycklare och skådespelare – med ett ord narrar – har det ändå ett slags betvingande och oemotståndlig kraft.”⁴

Att vara rolig som talare är dock, enligt Quintilianus, en svår konst och han beundrade Cicero för dennes stora förmåga att locka fram skratt i rättssalen. Skämt var däremot inte Demosthenes stark sida. Trots att även denne var känd som en lysande talare, tycktes han sakna förmågan till Ciceros kvickheter, vilket förvånade Quintilianus. Kanske det är sant som Quintilianus vidare uttryckte det: ”somliga har också något särskilt tilltalande i uppträdande och minspel, så att det som de säger verkar kvickare än i någon annans mun”.⁵

Citatet kan gälla även för Klas Hallberg. Komik är för honom en ingrediens i byggandet av ethos och han använder det för att få människor att slappna av, bli trygga och mottagliga. Skrattet blir ett sätt att få lyssnarna att sänka garden. När publiken sedan minst anar, växlar Klas Hallberg från humor till allvar. Syftet är att få deltagarna att tänka över sina liv och förändra dem till det bättre. Både komik och allvar har sin givna plats i det sätt talaren bygger sin trovärdighet på.

6.4 Personlig utstrålning och trovärdighet

De signaler en människa strålar ut ickeverbalt får betydelse för personlig utstrålning och karisman. Här berörs kort även dessa begrepp.

³ intervju med Anders Johansen juni-04. Texten publicerad i tidningen Chef nr 9/04

⁴ Den fulländade talaren sid 77

⁵ Den fulländade talaren sid 78

Termen karisma betyder ursprungligen ”nådegåva eller gudomlig gåva” och myntades av de gamla grekerna. Kristna kyrkan tog senare upp ordet för att beskriva visdom, förmågan att hela och profetera. I början av 1900-talet började den tyske sociologen Max Weber använda ordet för att beskriva hur exceptionella ledare hade revolutionerat politiken genom sin personliga kraft. Han betecknade karisma som en gåva som särskiljde personen från vanliga människor.

Fler sociologer har studerat karismatiska personer för att upptäcka vad gåvan består i men har inte funnit någon specifik personlig karaktäristik. I dag har fokus i forskningen i stället lagts på att särskilja beteenden som leder till karisma. Subtila signaler som kroppsspråk, gestik och mimik får inom beteendeforskningen en central ställning.

En karismatisk person uppfattas ofta som kraftfull, övertygande och stimulerande. Vi lånar hellre vårt öra till någon som har utstrålning än till en mer slätstruken person. Actio och pronuntatio är en bärande ingrediens i konsten att skapa stark personlig utstrålning.

7. Empirisk ram

Bakgrund, retoriska förutsättningar samt valda avsnitt och arbetsätt.

7.1 Varför Klas Hallberg som studieobjekt i min c-uppsats?

I vår tid finns en vanlig uppfattning att imitation är det samma som efterapning och det ses som ett tecken på bristande originalitet. För den klassiska retorikläraren Quintilianus var det tvärtom. Efterbildning är central i hans undervisning. Just genom att studera och försöka efterlikna väl valda förebilder kunde man utveckla sin egen personliga stil.

Detta tog jag fasta på och ville välja ett gott exempel att studera och lära av i min c-uppsats. Klas Hallberg har arbetat som föredragshållare och inspirationsföreläsare vid kick-offer, företagsseminarier, utbildningsdagar med mera i över fem år. Han anlitas ofta av organisationer stadda i förändring för sin goda förmåga att öppna människor för nya sätt att tänka. Hösten 2003 satte han för första gången upp en föreställning på scen för en delvis ny publik. Trots minimal marknadsföring spelade han ett tjugotal föreställningar för så gott som utsålda hus på två olika teatrar i Stockholm. Det goda ethos han etablerat i sin roll som

föredragshållare på olika företag och organisationer tycks ha räckt för god publiktillströmning. Många som via jobbet sett honom föreläsa, kommer för att se honom uppträda på scen.

Klas Hallberg är i mina ögon en skicklig kommunikatör med god förmåga att fånga och fångsla sin publik. Genom analyser av hans scenframträdanden har jag försökt få svar på följande frågor: Hur gör han för att "vinna" åhörarna, beröra och skapa god publikkontakt? Vilka tekniker använder han sig av för att bli trovärdig? Vilken roll spelar kroppsspråk, ansiktsuttryck och röstanvändning?

Kontakt med Klas Hallberg fick jag på en utbildning i NLP sommaren 2003. (NLP, Neuro Lingvistisk Programmering, ett fält inom den kognitiva psykologin som bland annat används inom utbildning, kommunikation och mental träning.) Samtliga kursdeltagare, inklusive mig själv, fascinerades av hans goda förmåga att kommunicera. Jag bad att få komma till någon av hans föreläsningar för att få lära mer och det fick jag. I oktober var jag på ett företagsseminarium i Stockholm där Klas Hallberg var inhyrd som inspirationsföreläsare. Återigen fångades jag av hans goda förmåga att få lyssnarna med sig. Tankarna föddes att göra Klas Hallberg till studieobjekt i mitt kommande uppsatsarbete.

Det ska i detta sammanhang betonas att utstrålning och trovärdighet ligger i betraktarens öga. Analyserna i uppsatsen påverkas självfallet av min positivt färgade inställningen. En mera avståndstagande person kan förmodligen se och tolka hans framträdande annorlunda.

7.2 Den retoriska situationen

Jag har sammanlagt sett Klas Hallberg uppträda vid sju olika tillfällen. Det har varit tre uppsättningar av hans show "En föreställning om livet" på Teater Sibyllan och Boulevardteatern i Stockholm. Dessutom har det varit vid fyra olika framträdanden han gjort på uppdrag av företag och organisationer. Vid samtliga tillfällen har de retoriska situationerna och dess förutsättningar skiftat. Någon gång har uppträdandet skett på dagtid, annars mestadels på kvällen. Åskådarna har varierat i antal från ett femtiotal till runt trehundra. Lokaler har varit antingen teaterscen, skolaula eller konferensanläggning. Publiken har ibland kommit frivilligt, ibland varit där på uppdrag av sin arbetsgivare som anordnat utbildnings- och seminariedagar med Klas Hallberg som ett av inslagen. Alla åldrar från tjugo och uppåt har funnits representerade, könsmässigt har vid några tillfällen kvinnor dominerat, vid andra män och i övrigt har det varit fifty/fifty.

Vid den sjunde studien gjordes en videoupptagning. Filmningen skedde på Berns konferensavdelning där Klas Hallberg framträdde för ett nätverk av unga karriärister.

7.3 Arbetssätt, valda avsnitt och metodproblem

I min b-uppsats : ”Att skapa pistis som programledare på TV – en studie av ansiktsuttryckens betydelse” studerade jag, via avancerad teknik på Statens arkiv för ljud och bild, bland annat ansiktsuttryckens betydelse för publikkontakt och trovärdighet. En sekunds TV-utsändning innebar hela 50 filmrutor att detaljgranska var för sig. Denna gång ville jag undersöka hur mycket som kan urskiljas av kroppsspråket vid normal återgivning. Jag har endast använt ordinär fjärrkontroll för att frysa bilder, vilket innebar två filmrutor per sekund att detaljstudera istället för femtio.

För att få ett hanterligt material att studera rekommenderade min handledare att jag skulle välja ut tre avsnitt att detaljgranska. Självklart blev då att välja a) det inledande mötet med publiken eftersom det första intrycket har stor betydelse för publikkontakt och skapandet av pistis. De andra två avsnitten var betydligt svårare. Slutligen fastnade jag för b) en sekvens där tonfallet starkt motsäger orden samt c) en övergång mellan komik och allvar som skedde ovanligt hastigt. De var lagom långa för att analysarbetet skulle rymmas inom ramen för en uppsats på c-nivå.

Exakt vad jag skulle titta efter visste jag egentligen inte, bara att jag ville försöka utröna mer om vad de icke-verbala uttrycksmedlen förmedlar. Jag ville också fördjupa kunskaperna om hur dessa samspelar med varandra, liksom med orden. Jag inledde därför med att skriva ner alla repliker från de valda avsnitten ordagrant. Efter det började jag göra iakttagelser av kropp, röst och ansiktsuttryck och dess betydelse.

Under arbetets gång märktes ett behov att systematisera studierna och jag valde att renodla dem mer. En upptäckt jag gjorde efter att ha lyssnat igenom bandet flera gånger var den paralingvistiska kommunikationens stora betydelse. Röstens många möjligheter att kommunicera nyanser i tankar och känslor överraskade mig. I b-sekvensen där tonfallet överförde huvudbudskapet prövade jag då att först och främst koncentrera mig på röstanalysen. I a-sekvensen föll sig mimiken självklar att fokusera eftersom jag ytterligare ville pröva tesen om ögonbrynens och munnens stora betydelse för att skapa pistis (utförligt behandlad i min b-uppsats). Därmed återstod kroppsspråk och gestik för mer grundlig fördjupning i c-analysen.

Överallt studerade jag också samverkans effekter mellan ord/kropp/röst och betydelsen dessa hade för autenticitet, utstrålning och trovärdighet. Det undersökta materialet går i varandra genom att tonfall förstärker miner, gester röst användning etcetera.

Först skrev jag bara ner mina iakttagelser rakt av. Men efter råd från min handledare sammanställdes de i stället i tabellform. Varje enskild iakttagelse har numrerats och lagts efter respektive talat ord. Detta har betytt mycket för uppsatsens överskådlighet. Jämförelser och dragna slutsatser underlättades också.

Metodproblematik:

- Det fanns inga givna ramar. Eftersom jag saknat exempel på liknande, förebildande studier, har jag fått plöja på ganska orörd mark.
- Objektiviteten. Alla iakttagelser filtrerades genom mina ögon och styrdes av mitt kulturella sammanhang – min bakgrund, föreställningar, värderingar etcetera. Det hade varit intressant att låta fler studera samma material och sedan gjort en jämförelse mellan vad vi uppfattat.
- Det var svårt att välja ut de mest relevanta avsnitten att detaljstudera. Det fanns så mycket intressant att upptäcka i varje enskild sekvens. Tidsaspekten fick här störst betydelse för att arbetet inte skulle svälla ut för mycket.

8. Analys a: Det inledande mötet med publiken

Repliker	Gestik	Prosodi	Mimik
1. "Hej, jag heter Klas och kommer från Karlstad. 2. Och jag ska då 3. prata med er här 4. i tre timmar 5. på temat att få ut lite mer av vardagen, må lite bättre och ha lite roligare. 6. Det är nämligen	1. Står stilla med kroppen 2. går några steg mot publiken 3. pekar på publiken med händerna 4. Höjer armarna, händerna knyts och slår i luften en kraftfull segerliknande gest vid ordet tre. * 6. höger hand understryker genom att rita en cirkel i luften	1. Karlstad betonas, dialekten görs bredare 4. tonfallet ändrar läge och låter förväntansfullt, 5. intonationen ändras konstant, rösten låter aldrig enformigt. Även när tonfallet är relativt likartat går det fortfarande upp och ner lite grann 6. styrkan i rösten ökas för att ytterligare befästa det sagda	1. munnen knips ihop, dras sedan ut till ett leende 3. ser extra glad ut efter att ha sagt "timmar" för att förmedla hur kul det ska bli 4. ansiktsmimiken är glad, ögonbrynen höjs och munnen ler stort 5. nickar 6. Ögonen förstoras, ögonbrynen lyfts

7. min föreställning om	7. <i>lägger händerna på ryggen, går några steg</i>	7. <i>samtidigt kommer en liten suck som nästan inte är hörbar</i>	
8. vad		8. <i>ny knappt hörbar utandning</i>	
9. jag tycker är viktigt här i kväll	9. <i>knäpper ihop händerna framför kroppen</i>	9. <i>rösten går ner till låga bastoner,</i>	
10. Å, å, å	10. <i>lutar sig över sina papper</i>		10. <i>pressar ihop läpparna</i>
11. öh			11. <i>slickar sig runt munnen</i>
12. och det kommer att börja med	12. <i>Vid ordet börja sätter han upp händerna i en stopp-gest!</i>	12. <i>rösten blir betydligt ljusare och förmedlar en känsla av ivrighet</i>	12. <i>tittar ut över publiken med upphissade ögonbryn och uppspärade ögon</i>
13. att jag kommer att rita upp en bild av eran hjärna här,	13. <i>ritar i luften framför ritblocket med sin högra hand</i>	13. <i>vid orden” hjärna här” går rösten uppåt och strax nedåt igen</i>	
14. och så kommer jag att ha den att utgå ifrån	14. <i>rättar till mikrofonen</i>	14. <i>intonationen varierar uppåt och sen nedåt</i>	
15. Då kommer jag att föreslå		15. <i>ordet betonas, volymen ökar och rösten går uppåt och blir ljusare, låter gladare</i>	
16. att det är så för er att ni har i eran hjärna att ni skapar vanor och mönster		16. <i>ordet mönster betonas</i>	
17. och att en del av de vanorna styr er	17. <i>pekar på publiken med en svepande gest med högerhanden</i>	17. <i>ordet styr betonas både genom att rösten går uppåt och tonstyrkan ökar</i>	
18. lite grann så att ni har			18. <i>fortfarande min med uppspärade ögon och lyftade ögonbryn</i>
19. ja jag kommer		19. <i>rösten djupnar, det låter som den kommer från magen när han uttalar kommande ord</i>	
20. rent av att föreslå	20. <i>slår ut med vänster hand</i>		20. <i>ändrar blicken, drar ihop den och skådar visionärt inåt,</i>
21. att ni har vanor som ni mår bra av	21. <i>förstärker genom att räkna på fingrarna</i>	21. <i>Rösten går uppåt i en ljusare mera positiv ton vid orden bra av och tonstyrkan ökar</i>	
22. och så har ni vanor som ni mår mindre bra av	22. <i>räknar återigen på fingrarna</i>	22. <i>rösten sänks</i>	
23. Och så tänker jag så här	23. <i>slår ut med högerhanden mot publiken</i>		23. <i>nickar</i>
24. att jag försöker att	24. <i>slår ånyo ut med högerhanden mot publiken</i>	24. <i>tonfallet börjar förändras, blir ljusare och det låter som rösten kommer mer från halsen än från magen</i>	24. <i>nickar och börjar le</i>

25. inspirera er att upptäcka dom			25. ler ännu bredare, hissar upp ögonbrynen o spärrar åter upp ögonen
26. och så bryta såna vanor som ni inte mår bra av	26. slår ut med båda händerna	26. kraftfull förändring av tonfallet	26. ler brett, nickar och för huvudet från sida till sida.
27. och det kommer ni inte att vilja göra.	27. vrider händerna	27. rösten förmedlar återhållet skratt	27. hela ansiktet skrynklas ihop i en glad och finurlig grimas. (Publiken småskrattar)

**Rörelsen förmedlar visuellt en positiv känsla, ger en upplevelse av whaaow! Pistis bygger enligt Aristoteles på igenkänning och förväntan, med denna segergest ökar talaren publikens förväntningar om att de ska få en trevlig stund*

8.1 Kommentar – fokus mimik

Det första mötet har stor betydelse för den fortsatta kontakten mellan talaren och hans publik. Jag har valt att koncentrera mig mest på mimik här eftersom de ansiktsuttryck en talare inledningsvis förmedlar, har avgörande inverkan på skapandet av pistis.

Modern kommunikationsforskning visar att vi människor har en genetisk nedärvd förmåga att avläsa olika ansiktsuttryck och deras betydelse. Ögonbryn och mun spelar här den mest centrala rollen för social interaktion människor emellan. En glad mun och upplyftade ^-formade ögonbryn övertygar om vänliga avsikter medan neddragna v-formade ögonbryn, och mun som ett upp och nervant u förmedlar ett hotfullt intryck vilket tidigare nämnda doktorsavhandling *The face of wrath* visar.

Klas Hallberg använder sig av förstnämnda uttryck både inledningsvis och senare. Genom att ha ögonbrynen mycket kraftigt upphissade och ögonen uppspärrade, förmedlar han en inbjudande, icke-hotfull attityd. Munnen ser glad ut och han ler ofta. Det sökande och samverkande ansiktsuttrycket övertygar om talarens vänliga avsikter och innebär att publikkontakten underlättas. Därmed ökar trovärdigheten. Kroppens övriga uttryck samverkar och förstärker det initiala budskapet ”jag är snäll och vill er väl”.

Nedan följer några generella iakttagelser av talarens ansiktsuttryck som synes vara av betydelse för skapandet av pistis:

Redan Shakespeare sa: ”Alla människor håller två tal – ett som syns och ett som hörs.” En människas ansikte är mer uttrycksfullt än vi tror. Ögon och mun är skälens spegel skulle man också kunna travestera det gamla talesättet om ansiktet som själens spegel. Det som försiggår i sinnet avspeglas i oerhört snabba förändringar i ögon och ansiktsmimik. Dessa mikroutryck, upp till en femtiondels sekund, blir tydliga först med hjälp av avancerad film- och datateknik.

Men trots att de inte är synliga för blotta ögat, kan en del ändå uppfattas subtilt av betraktaren, vilket min b-uppsats om ansiktsuttryckens betydelse visade⁶.

Klas Hallberg har en uttrycksfull mimik som ändras hela tiden. Glada ansiktsuttryck dominerar, han ler och skrattar mycket. Minspelen som förmedlas är extremt tydliggjorda, en del ansiktsuttryck är nästan överdrivna noterar jag när jag framför TV-apparaten fryser detaljbilder av videoinspelningen. Men i den aktuella retoriska situationen, där och då, fungerade de väl. Åtminstone på mig som satt långt bak. Av publik-responsen att döma tycktes den övriga publiken instämma.

8.2 Mimik, trovärdighet och TV-mediet

Vi lever i bildåldern – sedan televisionen slog igenom finns en stark fokusering på det visuella. Inte bara TV utan även bio, video, reklam, internet etcetera bidrar till det. Jämfört med tiden innan televisionens framväxt på 1960- och 70-talen översköljs vi av en otrolig mängd visuella budskap i dag.

Med TV har förutsättningarna för exempelvis politisk retorik drastiskt förändrats. Granskningen blir mer närgående när mottagarna själva kan ta del av talaren ”i aktion” och inte i andra hand via exempelvis en tidningsartikel. TV synliggör subtila signaler. Allt som kropp, röst och minspel avslöjar, blir allmän egendom. Domen blir hård från omvärlden om de ord som uttalas motsägs av den icke-verbala informationen: ”Du menar inte vad du sa” eller ”Du gör inte som du säger.”⁷

Framväxten av TV och andra visuella media har inte minskat actio:s och pronuntatio:s betydelse, tvärtom.

Förändringen har även fått betydelse för den retoriska doxan i vår kultur. Förnuftspråk hamnar i TV-rutan lätt i skymundan av fysisk framtoning. Det personliga intryck en talare gör via kropp, ansikte och röst blir mest centralt för trovärdigheten.

Ett exempel på hur en människas inre avslöjas genom hans eller hennes omedvetna yttre kroppsuttryck är senator Joseph McCarty i USA. Han sysslade länge med klappjakt på kommunister medan amerikanska folket applåderade. Men hans trovärdighet återhämtade sig aldrig efter ett fatalt TV-framträdande. Då senator McCarty konfronterades med människor som oförskyllt drabbats i jakten avslöjade TV-kamerans närbilder på hans minspel att han var

⁶ Att skapa pistis som programledare på TV, sid 4 Södertörns högskola 2003

⁷ Talarens troverdighet sid 78

fullständigt oberörd. Hans stenansikte förmedlade en total brist på empati för de stackare som oskyldigt pekats ut och tittarnas dom blev skoningslös: McCarty var en skurk.⁸

I alla talarsituationer kan vi ibland se och höra människor uttrycka emotioner de själva är omedvetna om att de har. Små detaljer – som en krökning av läpparna, rynkade ögonbryn eller en uppgiven min – kan ha fatal inverkan på trovärdigheten. Kroppsspråk, ansiktsuttryck och röst användning avslöjar vad som pågår i en människas inre.

8.3 Autenticitet

Här introduceras termen autenticitet och dess betydelse för trovärdighet.

Aristoteles hävdade ethos-faktorer som förståndighet, dygd och välvilja som det centrala för en god talare. Här kan läggas till förmågan att vara och agera sig själv, autenticitet, som en ytterligare starkt persuasiv faktor.⁹

När vi bedömer någon tittar vi efter om personen verkar sann och äkta. Autenticitet inger trovärdighet. Kommer det han eller hon säger verkligen inifrån, baserat utifrån den egna personligheten eller är det bara ”saken” som förmedlas. Är det hela människan som talar eller bara intellektet? Vi behöver kommunicera att vi menar vad vi säger. Då blir vi äkta i röst, min och kroppsspråk och övertygar som mest.

Eftersom syn och hörselintryck går djupare än språket, får en människas omedvetna kroppsspråk, tonfall och minspel stor betydelse.

En skådespelare får lära sig att bruka röst, kropp och ansikte för att övertyga i sin scenframställning. Samma tekniker kan även en talare som vill öka sin förmåga att framstå som trovärdig använda. Inte för att bli någon annan, utan helt enkelt för att agera och kommunicera mer av sig själv.

En skådespelare lär sig är att använda sina personliga erfarenheter och känslominnen för att försätta sig i det tillstånd som rollkaraktären ska förmedla. När en person tänker på något som berör henne eller honom starkt – ett speciellt minne, en person eller en plats – lyser känslorna igenom i blick, hållning, andning med flera kroppsliga förändringar. Dessa yttringar undandrar sig till stor del viljans makt.¹⁰ Denna mentala teknik, att använda sig av det självupplevda, är ett sätt att öka trovärdigheten i alla uttrycksformer. Huvudsaken blir då att

⁸ Talarens troverdighet sid 21

⁹ Talarens troverdighet sid 136

¹⁰ The New Secrets of Charisma sid 134

frambringa de rätta känslorna inom sig. Det är vad Klas Hallberg framgångsrikt tycks använda sig av genom att på scen utnyttja berättelser, minnen och betraktelser från det självupplevda vardagslivet.

Ett annat sätt att uppnå autenticitet utan att kännas inövad är att plocka fram sin inre mening och sin drivkraft. När man själv är övertygad om någonting är det lättare att övertyga andra. Glöden och intensiteten avspeglas i de omedvetna uttrycken. Som talare gäller då att fundera över vilka värden som är viktigast för en, vad man tror på och vill förmedla till sin publik.

9. Analys b: Medveten motsägelse mellan ord och röst

Talaren har just frågat publiken om det är någon i församlingen som är förskollärare och därmed säger sig älska alla människor. Eller om de är ärliga och erkänner att var de än jobbar någonstans dyker det upp ett och annat ”pucko”. Han fortsätter så här:

Repliker	Gestik	Prosodi	Mimik
1. ”För hur mycket förskollärare man än är,	<i>Höger arm och hand hålls ut mot publiken och rörs i takt med orden för att understryka det sagda</i>	<i>1. tonfallet går uppåt på ”är”</i>	<i>1. vänder höger ansiktshalva och tittar ut mot publiken, neutrala ögon och ögonbryn</i>
2. så ibland när lille Nicklas	<i>2. byter en penna från höger till vänster hand</i>		<i>2. lyfter upp ögonbrynen</i>
3. kommer till	<i>3. pekar på en plats till höger om sig själv med den högra, frigjorda handen</i>		<i>3. spärrar upp ögonen och lyfter upp ögonbrynen ännu mer, tittar åt vänster, nickar flera gånger</i>
4. förskolan och man hade hört	<i>4. vrider kroppen mot publiken på vänster sida, båda händerna fattar om tuschpennan</i>	<i>4. ordet förskolan betonas</i>	
5. att han skulle vara sjuk	<i>5. höger arm slår ut mot sidan i en svepande gest</i>	<i>5. tonfallet går uppåt mot slutet</i>	<i>5 nickar, ögonbryn och ögon fortfarande uppspärrade</i>
6. och så kommer han lite snorig	<i>6. gör en gest mot näsan som om han torkar bort något</i>	<i>6. vasst s i ordet snorigt som dessutom betonas, tonfallet går uppåt</i>	
7. och otrevlig	<i>7. slår ut med båda händerna i en konstaterande, smått uppgiven gest vid ordet</i>	<i>7. tonfallet går neråt</i>	<i>7. tittar på den plats på golvet han tidigare pekade på med handen</i>

8. och så kommer lille Nicklas och då säger man så här:	<i>"otrevlig"</i> 8. vid orden "lille Nicklas" pekar han på samma ställe som han tidigare pekat ut på scen	8. Tonfallet går uppåt vid orden "lille Nicklas", för att därefter falla	8. drar ut läpparna i ett leende
9. nämen hej du Nicklas.	9. böjer ner överkroppen och vrider sig åt sidan för att tala till ett imaginärt förskolebarn	9. tonfallet sänks, orden kommer från munhålan mellan sammanbitna tänder	9. munnen tycks fortsätta le, resten av ansiktet, skrynklas ihop i en grimas
10. Så du är här idag.	10. böjer sig ytterligare ner över den tänkta mottagaren av orden, höjer huvudet och för sedan ansiktet ännu närmre den tilltänkte samtalspartnern, tar sats inför slutrepliken	10. Rösten görs ljus som om den tillhörde en ung kvinna, talaren går upp extra mycket på ordet "här" som betonas	10. rynkar näsan vid orden "idag"
11. Vad roligt! (publiken skrattar)	11. överkroppen sänker sig ännu mer nedåt över den tilltänkte mottagaren av orden	11. stor kontrastverkan då tonfallet drastigt ändras: tonläget sänks hastigt, klangen blir aggressiv, volymen ökar. "Roligt" betonas genom att rulla kraftigt på r:et, även t:et uttalas extra tydligt. Ljudet lägg i halsen, blir skrovligt.	11. Munnen artikulerar överdrivet orden, näsan rynkas ännu mer

9.1 Allt om röstens betydelse

En spännande röst betyder mycket för trovärdighet och personlig utstrålning. Rösten är lika individuell som fingeravtryck och ger mycket information. Tonfall, talhastighet och betoning kan ha mycket stora effekter på våra interpersonella relationer¹¹.

Lyssnare uppfattar ofta en djup stämma som fascinerande och ethos-stärkande. En anledning till det är att det finns fler övertoner i röster med djup och vibrato än i höga och tunna. Eftersom sistnämnda inte är lika omfångsrika får de inte samma uttrycksfullhet. De blir mindre behagliga för örat att lyssna till.¹²

Tonläge och -höjd påverkas av förändringar i attityder och känslor. När en människa till exempel upplever stressfyllda känslor, påverkas hypotalamus som i sin tur inverkar på struphuvudet och talapparaten. En del av dessa fysiologiska förändringar kan vi inte påverka med vår vilja.

¹¹ Spencer-Oatey, 2000. Sid 21, kap 2, Rapport management, 2000

¹² The New Secrets of Charisma sid 142

Redan Quintillianus skrev om röstens betydelse och dess djupgående verkan för hur personligheten uppfattades. Han hänvisar ofta till musikens värld där en blivande talare kan hämta mycken inspiration. Takt och toner övar upp känsligheten för röstens olika tonlägen, som ”bör vara frekventa även när vi framför ett tal”.¹³

En av Klas Hallbergs styrkor på scen tycks vara intensiteten i det paralingvistiska språket. Hans röst skiftar ständigt tonläge och tonfall och han låter känslor och tankar levas ut och manifesteras i rösten (såväl som i ansikte och kropp).

Språkhistoriskt kan röstens betydelse för ethos spåras genom ordet personlighet som kommer från latinets *per sona*. Det betyder genom ljudet. *Persona* var den mask som skådespelare förr i världen använde och som ljudet/karaktern förmedlades genom. Gradvis kom *persona* att betyda inte bara masken utan även skådespelaren själv och så småningom också teaterstyckets olika rollkaraktärer/personligheter.¹⁴ Så småningom gled betydelse till att bli varje människas personlighet och den ursprungliga associationen till ljudet, den mänskliga rösten genom masken, förlorades.

Hos våra nära anhöriga reagerar vi starkt på förändringar i stämman. Även om orden är neutrala kan tonfallet avslöja om något är på tok. Den mänskliga hjärnan sätter samman de signaler som vibrationer i rösten avger med våra tidigare erfarenheter och kunskaper. Under livets lopp lär vi oss, mer eller mindre bra, att olika sorters ljud indikerar olika känslomässiga tillstånd¹⁵

9.2 Kommentarer – fokus prosodi

I detta avsnitt har jag valt att sätta röstens betydelse för trovärdigheten i fokus. I Klas Hallbergs slutord blir det extra tydligt hur ordens budskap underordnas prosodin. Tonfall och klang avslöjar talarens verkliga känsla/åsikt. I den starkt kontrasterande verkan mellan ord och tonfall uppstår en komisk effekt.

För att göra det han berättar om trovärdigt använder sig Klas Hallberg medvetet av förändringar i tonläge och tonhöjd för att förmedla olika känslöstämningar. Han låter rösten bli ljus, öppen och flickaktig när han imiterar en dagisfröken (”så du är här idag”). I slutrepliken ”så roligt” förändras rösten drastiskt, blir grov och hård med sammanbiten ton.

¹³ Den fulländade talaren, sid 40,

¹⁴ The New Secrets of Charisma, sid 132,

¹⁵ The New Secrets of Charisma sid 143

Den nedhukade ställningen och kroppens riktning mot ett tilltänkt barn, liksom ansiktsuttrycket genom näsans rynkande, förstärker ytterligare budskapet.

Pronuntatio är en betydande del av talarens ethos, vilket bland annat följande generella iakttagelser ger belägg för:

Klas Hallberg har en djup röst med god bärighet och varm och fyllig ton. Han använder en stor del av röstens register, dock oftare de mörkare än de ljusare partierna. När han skrattar låter det ljust och fnittrigt. Den pojkkaktiga tonen tycks bidra till skapandet av ett positivt ethos. Han använder sig medvetet av sin dialekt, väljer det bland annat som främsta topik i sin presentation av sig själv (se analys ett). Dessutom används dialekten som förstärkande medel i skämt och drastiska ord: ”Man får ont i ryggen om man har huvudet fem centimeter framför rôva.”

Hans röst tycks inte bli trött mot slutet av hans framträdanden, trots att han talar nästan oavbrutet i närmare tre timmar. Det avspända röstläget och djupa tonfallet innebär att inta en hög-status position. Med status-positionering menar jag här detsamma som säkerhet, inte att förväxlas med social status.

Det går ibland lite fort när Klas Hallberg talar och det händer att artikulationen blir lidande. Några gånger är det svårt att uppfatta alla orden på videoinspelningen. Det kan bero på avståndet, jag satt långt bak för att inte störa talaren eller publiken. Men även vid andra retoriska situationer har det hänt att jag missat något när talaren blivit alltför ivrig och det gått för snabbt. Även pauseringen blir lidande, talaren har sällan några tysta stunder på gott och ont. På gott genom att det ger ett intryck av att Klas Hallberg gillar det han gör. Orden flyter fram utan ansträngning, han blir ofta ivrig, vill gärna berätta något ytterligare han kommer på i stunden. Mindre gott skulle det kunna vara för att talaren kan missa att förstärka ett budskap genom tystnad. En paus är en effektiv retorisk strategi när man vill att något riktigt ska sjunka in. Att våga vara tyst på scen är också ett sätt att förmedla säkerhet och inta en hög-status position.

Pronuntatio åtföljs av ganska många biljud och småord, typ öh, så att, nä etcetera. Det tycks dock inte påverka talarens trovärdighet negativt, kanske t o m tvärtom. Det förstärker intrycket som kläder och kroppsspråk ger av autenticitet – att talaren är sig själv, han står framför oss och pratar som till sina vänner hemma i vardagsrummet. Orden känns inte genomrepeterade och inövade. Språket, som är hållet i lågstil med få inslag av krångliga ord, tycks födas där och då. Också det har säkert sin betydelse för trovärdigheten.

Talaren lever sig in i det han vill förmedla med hjälp av röstens alla schatteringar. Hans tonfall låter till exempel glatt och förväntansfullt när han vill att publiken ska försättas i detta

tillstånd. Hans röst låter varm och medkännande i tonen när han är lite ”jobbig med oss” som han själv uttrycker det. (Som när han ifrågasätter om åhörarna verkligen lever sina liv så som de innerst inne vill.) När han driver med företeelser, som delar av publiken kan ta åt sig, ber han om ursäkt efteråt med tonfallet av en våt hund som samtidigt håller svansen högt.

10. Analys c: snabbt skifte mellan komik och allvar

Klas Hallberg har just talat om att vi omedvetet skapar en massa ”måsten”, för att slippa tänka på det som behöver förändras i våra liv. Han fortsätter:

Repliker	Gestik	Prosodi	Mimik
1. ”Om inte det behövs	<i>1. höger arm börjar slå i luften, (sammanlagt sju gånger) för att understryka det sagda, kroppen böjs framåt/nedåt</i>	<i>1. inandning, volymen sänks</i>	<i>1. vänder höger sida mot publiken, tittar åt vänster, ögonbrynen dras uppåt, läpparna är åtskiljda</i>
2. värre	<i>2. höger arm slår återigen i luften, kroppen följer med</i>		<i>2. biter sig i underläppen, blottar tänderna, ögonbrynen far i höjden</i>
3. trauma	<i>3. höger arm i luften igen,</i>	<i>3. ny inandning, fortsatt låg volym</i>	<i>3. mimiken förstärks, understryker därmed armrörelserna</i>
4. än att	<i>4. höger arm slår igen för att poängtera orden, kroppen vänds åt först höger och sedan vänster sida</i>	<i>4. ny inandning, oförändrad volym</i>	
5. det står		<i>5. ny inandning igen vilket ger sken av att talaren gör en uppräknning</i>	
6. en krullhårig värmlänning och prater	<i>6. armarna förs ihop och pekar ner mot golvet, kroppen böjer sig framåt</i>	<i>6. ny inandning, dialekten förstärks kraftigt vid sista ordet</i>	<i>6. ansiktet ser förvånat ut, uttrycket är naivt som hos ett barn och publiken skrattar</i>
7. en timme	<i>7. kroppen rätas upp i rak ställning</i>	<i>7. rösten går först uppåt sedan nedåt, o volymen ökas något</i>	
8. Då har ni inte	<i>8. överkroppen böjs</i>		<i>8. tonfallet går uppåt</i>

9. fått ner det i	<i>9. böjer sig ännu djupare, armarna förs samman och pekar mot golvet på en punkt snett framför talarens vänstra sida</i>	9. "ner"betonas	<i>och därefter nedåt igen</i>
10. kassaskåpet	<i>10. händerna ritar snabbt i luften vad som skulle kunna vara ett skåp</i>		<i>10. tittar snabbt mot golvet</i>
11. som ligger under källargolvet	<i>11. ena handen formar en linje som om den förs över ett platt skåp,</i>	<i>11. snabbt tempo, ordet "under" betonas och tonfallet går uppåt. Därefter sänks tonfallet igen vid "källargolvet", en hörbar inandning avslutar meningen</i>	<i>11. ansiktsuttrycket är fortfarande naivt som hos ett barn – öppet och lite frågande</i>
12. med en matta ovanpå	<i>12. händerna korsar varandra först för att sedan måla upp en bild av en matta. Talaren gör en kort paus, lutar sig ännu längre fram mot publiken och lägger händerna på knäna.</i>	<i>12. När "ovanpå" uttalas formas läpparna extra tydligt å-ljudet, vid "ovanpå" går tonfallet först upp och sedan nedåt igen.</i>	
13. Är ni med?	<i>13. kroppen vrider sig ett halvt varv så att fler i publiken kan tilltalas direkt.</i>	<i>13. tonen går upp mot slutet, tonfallet låter frågande, volymen ökas.</i>	<i>13. Ögonen spärras upp ytterligare. När ljudet klingat av hålls läpparnas uttryck kvar och hakan tappas nedåt en bit.</i>
14. Då ligger det här och pyser	<i>14. händerna förs mot huvudet och fingrarna rör sig upp och ner vid tinningarna, böjer knäna ytterligare så att han kommer ännu närmare publiken med sitt ansikte</i>	<i>14. tonfallet går upp mot slutet</i>	<i>14. talaren gör återigen en kort paus. Fortsatt förvånad ansiktsmin med extremt uppspärrade ögon. Munnen pressas ihop, öppnas igen och efter att han slickat sig om munnen, hålls läpparna fortsatt åtskilda.</i>
15. och hur länge tror ni	<i>15. fingrarna fortsätter att röra sig</i>		

<p>16. att ni kan springa ifrån de'.”</p>	<p><i>upp och ner vid tinningarna, kroppen vrids åt motstående sida så att publiken på detta håll ska se bättre. Han fortsätter att stå framåtlutad för att minska avståndet till lyssnarna. På så sätt förstärks intrycket av att talaren har något extra viktigt att säga</i></p>	<p><i>16. rösten går upp på slutet, volymen sänks, dialekten blir bredare, tonfallet undrande</i></p>	<p><i>16 vänder huvudet från höger till vänster för att fånga in hela publiken. Munnen fortsatt öppen, läpparna formar en grimas vid ”från de”</i></p>
<p>17 lång ordlös paus</p> <p>(åhörarna är andäktigt tysta.)</p>	<p><i>17. armarna talar genom att händerna förs ut mot sidorna i en yvig undrande gest som nästan omfamnar publiken. Detta upprepas ytterligare en gång när talaren vrider kroppen mot en ny del av publiken. Sista gången böjer han sig ännu mer framåt/nedåt och står till sist nästan dubbelvikt.</i></p>		<p><i>17. Han stänger munnen. Ansiktsuttrycket blir ännu mer undrande när ögonbryn hissas högre upp i pannan. Huvudet skakas lätt nekande, munnen dras, fortfarande stängd, uppåt så att hakan förlängs i en frågande min. Det blir så tyst att ljudet hörs när den kvarvarande luften blåses ut genom näsan.</i></p>

10.1 Kommentar – fokus gestik samt samverkans effekter

Kroppens uttryck spelar i detta avsnitt stor roll för talarens budskap. När jag granskar bandet ser talarens starkt nedböjda hållning i slutrepliken lustig ut. Den blir så överdriven i TV-rutan.

Men återigen, på plats i den aktuella retoriska situationen fungerar gestiken utmärkt med en förstärkande inverkan på trovärdigheten i det sagda.

Ord, kropp och röst samverkar i det här exemplet för att skapa autenticitet, utstrålning och trovärdighet. Denna iakttagelse gäller generellt i mina observationer av Klas Hallberg.

Gestik: Talaren använder hela sin kropp för att uttrycka eller förstärka, ibland också medvetet motsäga, ett budskap. Friheten i rörelserna eller det "yviga kroppsspråket" som han själv uttrycker det förmedlar energi och ger sken av att han vågar vara sig själv på scen. Att han berättar om självupplevda händelser och iakttagelser, tycks ha stor betydelse för vinnande av publikens förtroende.

Samverkans effekter

Nedan redogörs för det samlade intrycket av talarens kroppsliga retoriska strategi i ansträngningarna att skapa trovärdighet och ett starkt ethos:

Gesterna, såväl som tonfall och ansiktsuttryck motsäger ofta orden och detta spännande grepp använder talaren vid flera tillfällen. Här går han emot den klassiska retorikens lagar, åtminstone enligt tidigare citerade Quintilianus som hävdade att både röst och övriga ickeverbala uttryck ska anpassas till budskapet. Men när talaren exempelvis i inledningen uttalar ordet "börja", sätts händerna samtidigt upp i en stoppgest(!). Fler kontradiktiva signaler ges när talaren berättar om sina misslyckade ekonomstudier: "jag läste två år på högskolan i Karlstad och jag tyckte verkligen det var skittråkigt". Just som han säger 'skittråkigt', ser han extra glad ut på mun och ögon. Dessutom höjer han armarna och händerna och formar en kraftfull positiv gest som förmedlar en känsla av seger.

Motsägelserna i talarens samtidiga para- och extralingvistiska uttryck förvånade mig.

Kontraster är ett klassiskt grepp att öka uppmärksamheten inom retoriken. Metoden att låta ickeverbala signaler motsäga orden tycks vara en medveten retorisk strategi talaren använder sig av. Eftersom synintrycket är starkare än orden uppfattas dessa signaler även omedvetet.

Är användandet av motstridiga budskap en av förklaringarna till varför Klas Hallberg lyckas fånga sin publik så framgångsrikt?

En av iakttagelserna när det gäller kollision mellan det med munnen uttalade och det med kroppen sagda synes dock vara ett mera klassiskt grepp. Det är när talaren påpekar att den som vill, i pausen kan hämta lite frisk luft. Samtidigt som orden 'frisk luft' yttras förs händerna mot munnen som om talaren tar ett bloss på en cigarett. Publiken skrattar igenkännande. Detta var dock den enda tydliga publikresponsen vid kontradiktiva budskap. Övrig påverkan tycks

ha skett sublimalt. (Enligt Staffan Sohlberg, docent och forskare i klinisk psykologi är det en liten del av alla de intryck vår hjärna tar emot som vi lyckas bearbeta och registrera medvetet.)

Hållning: Klas Hallberg går och står med rak rygg och han är stadigt förankrad i golvet. När han står still ger kroppsställningen intryck av att han är starkt fokuserad men ändå lugn och avspänd. Den upprätta, ej hopsjunkna, hållningen och gången utstrålar mycket energi. Oftast kraftfull, någon gång med ett stänk av rastlöshet. Talaren gör ibland sådant man enligt retorisk doxa inte ”bör” göra på scen, som till exempel att sätta händerna i fickorna. Men använt i den aktuella situationen tycks det ytterligare förstärka intrycket av autenticitet, att talaren är sig själv - ungefär som om han skulle stå framför några av sina kompisar och prata.

Närhet – avstånd till publiken. Talarens kontakt med publiken präglas av att han har ständig ”uppkoppling” mot dem han talar till. Inte ens när han går och dricker vatten ur det glas han alltid har med sig på scenen släpper han kontakten. Antingen fortsätter han konversationen genom att göra en gest medan han fuktat strupen eller så pratar han och sväljer en klunk i förbifarten. Han kan vända ryggen mot publiken när han ska hämta eller göra något men fortsätter även då att prata. Han verkar fri att röra sig som han vill på scen, förflyttar sig mycket och använder ibland stora ytor. Generellt har han mycket ögonkontakt med sin publik, blicken och kroppsriktningen vänds ofta ut mot sidorna.

Vid det tillfälle som videoupptagningen sker är talaren dock inledningsvis lite distraherad, då han står och tittar ner i sina papper. Det förmedlar inte full närvaro där och då, vilket annars är en av hans starka sidor. Denna närvaro-känsla tycks bidra positivt till hans skapande av pistis.

10.2 Ethos, vir bonus och trovärdighet

Även om denna uppsats fokuserar på actio och pronuntatio betydelse för trovärdighet, vill jag även beröra ethos i det här sammanhanget.

Actio och pronuntatio är en del i allt det som kommunicerar vårt ethos och ett starkt ethos innebär hög trovärdighet.

Talarens roll/karaktär/ansikte utåt styrs av en mängd faktorer. En del kan vi påverka, andra inte. Det ethos vi får av ålder, etnicitet och inte minst kön, styrs till stor del av mottagarnas värderingar och försanthållanden. En kvinna och en man som uttrycker exakt samma sak kan hos publiken bygga helt olika ethos.

Grekerna menade med ethos talarens moraliska karaktär. Aristoteles talade om välvilja och dygd. En god personlighet, vir bonus som Quintilianus uttryckte det, var ett av de starkaste övertygande bevismedlen för att skapa pistis. ”Kort sagt kräver ethos av alla slag en rättskaffens och godhjärtad man. Talaren bör om möjligt prisa sådana förtjänster även hos målsägaren, men under alla förhållanden måste han själv äga dem, eller anses göra det.”¹⁶ Klas Hallbergs retoriska strategi tycks ligga i linje med denna ståndpunkt. Redan inledningsvis förmedlar han att han vill publiken väl genom att ordledes önska är att de som lyssnar framöver ska må lite bättre och ha lite roligare i vardagen. Detta upprepas vid flera tillfällen, inklusive vid avslutningen. Han väljer ett ansiktsuttryck som förmedlar hans goda avsikter, att han vill väl och inte utgör något hot för åskådarna. Kroppsspråket understryker orden och mimiken. Även rösten används flitigt som verktyg att skapa pistis. Klas Hallberg låter glad när han vill att publiken ska bli glad, hans ton är empatisk och inkännande när han talar om allvarigare ting. När mänskliga tillkortakommanden berörs förmedlar tonen värme och överseende för våra svagheter.

Det faktum att han, både i ovanstående avsnitt liksom på andra ställen i föreställningen, driver med sig själv och sitt ursprung tycks bidra till stärkandet av hans ethos: ”Om det inte behövs mer än att en krullhårig värmlänning med glest mellan tänderna...”.

I sammanhanget ska heller inte underskattas att Klas Hallberg själv skrattar och ler mycket på scen. Glädjen och den positiva energin smittade av sig på publiken kunde jag notera vid mina analyser. Det medverkar ytterligare till ett positivt ethos.

Klädseln synes också vara en betydande del i skapandet av talarens ethos. Klas Hallberg har vid de sju studerade tillfällena alltid använt samma scenklädsel: jeans, t-shirt och ovanpå det en svart skinnkavaj. Allt är välanvänt, tycks sitta skönt och bidrar till att göra bäraren bekväm i situationen. Han ger intryck av att komma in på scenen precis som han går och står i vardagen.

Autenticitet är ett sätt att skapa trovärdighet. Klas Hallberg tycks vara sig själv på scenen. Han är öppen om sitt eget liv och dess tillkortakommanden. Bland annat skojar han om sin ungdomstid, då han kände sig osäker och inte hade någon framgång bland tjejerna. Han berättar att han mått dåligt under några perioder av sitt liv, att han kan känna sig ensam och längta efter en livskamrat. Teman som många känner igen sig i. Pistis bygger på igenkänning och förväntan skrev ju redan Aristoteles. Även de vardagliga episoder Klas Hallberg använder sig av, tycks väcka igenkänningens förtjusning. Publiken skrattar i alla fall hjärtligt åt

¹⁶ Den fulländade talaren sid 73

beskrivningen av när talaren skulle övningsköra, hans osäkerhet vid ratten och allt som skulle hållas reda på: kopplingen, växelspaken, backspegeln, farsan. . .

Några reaktioner som tydde på att delar av publiken kände sig obekväma med talarens öppenhet om sitt personliga liv kunde jag inte upptäcka. Autenticitet är en viktig faktor för att en talare ska bli trovärdig i publikens ögon skrev jag tidigare. Att dela med sig av privata glädjeämnen och bekymmer bidrar till bilden av en hel och sammansatt personlighet. Om uttrycket är intimt och förtroligt behöver man inte ens prata om sig själv för att ett tal ska bli berörande.¹⁷

11. Diskussion och slutsatser

Detta uppsatsskrivande har definitivt öppnat mina ögon för hur tonfall, ansiktsminer och kroppsspråk interagerar med talade ord. Det handlar framför allt om att förstärka men ibland också om att motsäga ett språkligt budskap. Det förefaller som om denna subtila kommunikation har en stor, ibland helt avgörande, betydelse för om en talare ska framstå som trovärdig eller ej.

Det som förvånade mig mest i de praktiska analyserna var att en röst kan vara så innehållsrik och uttrycksfull. En mängd emotioner, tankar och avsikter hos talaren kunde utläsas genom förändringar i hans tonfall, betoning, volym eller klang. Det gjorde mig uppmärksam på pronuntiationens många möjligheter att påverka trovärdigheten i det sagda.

Men även kroppsliga uttryck som gester, hållning, rörelsemönster, andning och ansiktsuttryck spelar en betydande roll för pistis, fann jag. Detaljanalyserna av videoupptagningen visade att de ickeverbala signalerna var långt fler än vad jag faktiskt trodde efter att ha noterat Klas Hallberg på plats i de retoriska situationerna. Så till exempel var jag inte medveten om hur många olika ansiktsuttryck han faktiskt uppvisade förrän jag i efterhand studerade filmen och frös bilder med hjälp av fjärrkontrollen. När bandet snabbspolades synliggjordes på ett komiskt sätt hur målande talaren använde sig av gestik för att föra fram sina budskap.

En annan intressant iakttagelse i min analys var det faktum att talaren ibland medvetet lät ord och gestik eller mimik/prosodi motsäga varandra. Är sådan inkongruens ett sätt att fånga publikens omedvetna uppmärksamhet? En del hjärnforskare hävdar att vi tar in en ofantlig mängd information hela tiden och att bara en liten del uppfattas medvetet. Det gäller även

¹⁷ Talarens troverdighet sid 91

ickeverbala signaler. Våra sinnen registrerar alltså mer än vi tror i kommunikationen med andra.

Enligt den tidigare nämnda forskningen om ansiktsuttryckens betydelse har vi människor en genetisk, nedärvd förmåga att uppfatta hotfulla ansiktsminer. Ögonbryn och mun spelar här störst roll. Baserat på dessa forskningsresultat bör den som vill skapa trovärdighet välja och extremt tydliggöra ett ansiktsuttryck som förmedlar att hon/han vill sina lyssnare väl. Det är vad Klas Hallberg också gör. (Därmed knyter han an till vad Aristoteles sa redan för 2000 år sedan – välvilja inger förtroende.)

Men inte bara minspelet avläses omedvetet. Vi människor reagerar direkt och emotionellt också på gester. Forskningen visar att en talare sällan har insikt i diskrepansen mellan vad han/hon säger med sina läppar och vad kroppen förmedlar.¹⁸

Många människor är alltså omedvetna om vilka signaler de faktiskt skickar ut. Här kommer träning i actio och pronuntatio in. Min tes är att det går att lära sig att använda kropp, röst och ansikte för att öka sin trovärdighet.

- Nummer ett är att bli medveten om vilka kroppsliga signaler som faktiskt sänds ut. Detta för att vid behov öva in nya uttryck och beteenden som bättre stämmer överens med ett önskat budskap. (genom att t ex använda spegel, videoinspelning eller be någon om respons)
- Nummer två är att träna uttrycksfullheten i gestik, mimik och prosodi för att agera sig själv ännu mer övertygande. Våga ta ut svängarna helt enkelt. Analyserna av Klas Hallberg har fått mig att inse att para- och extralingvistiska kommunikativa budskap kan behöva betonas, speciellt i större publiksammanhang. Det som för en själv kan kännas onaturligt och överdrivet behöver inte alls uppfattas så från åskådarplats.
- Nummer tre är att öppna sina ögon för andra människors kroppsspråk. Kunskap och erfarenhet om allt det som vi människor utstrålar via ickeverbala signaler gör det lättare att rätt avläsa mottagarna av ett budskap. Det ökar förmågan att säga rätt sak vid rätt tillfälle, kairos, med retorikens språkbruk.

Även i konsten att vara rolig tycks ickeverbala uttrycksmedel ha stor betydelse. I de praktiska studierna förvånades jag över att det ibland var ickeverbala budskap och inte orden i sig som väckte munterhet. Mycken komik rymdes i enkom ett tonfall, en kroppsrörelse eller ett ansiktsuttryck!

Under mitt uppsatsarbete funderade jag mycket över vad Klas Hallbergs goda förmåga till publikkontakt består av. Det spelade ingen roll vare sig det gällde att locka fram skratt eller

¹⁸ Hellspång, 2000, sid 71

förmedla ett allvarligare budskap. Att döma av publikresponsen lyckades han skapa samma höga trovärdighet i båda genren. En förklaring är intensiteten i de para- och extralingvistiska uttrycken inser jag efter mitt analys-arbete, liksom det medvetna greppet att använda motsägelser. En annan del av hemligheten kan vara att varje gång Klas Hallberg berättar något låter det som det vore första gången. Det ger en stark känsla av autenticitet. Den stora närvaron i det han gör tycks komma sig av att han mentalt försätter sig i den aktuella, självupplevda, berättelsen. De emotioner och kognitionen, känslor och tankar, som väcks upp genom egna minnesbilder synliggörs i alla uttrycksmedel. Örd, kropp, röst och ansikte samverkar och förstärker varandra. Kanske förklaras det bättre så som Cicero uttryckte det – ”att låta framställningen färgas av själens känslor med hjälp av ett rikt kroppsspråk”. Eller som det också kan uttryckas: ”I retoriska sammanhang är det som sker i huvudet viktigare än det som sker i struphuvudet”.¹⁹

Till konsten att framstå som trovärdig hör också att Klas Hallberg är mycket bekväm i rollen som talare. Han förmedlar att det är roligt att stå framför publiken och har stor vana att framträda vilket gör att han vågar vara sig själv på scen. De budskap han vill överbringa har stor bärighet även för honom själv, låter han lyssnarna förstå.

Människor med stark övertygelse, de som ofta brinner för någonting, blir övertygande genom att de är kongruenta, samstämmiga, i alla sina uttrycksmedel. Orden säger samma sak som minspel, tonfall, kroppsrörelser etcetera. Denna autenticitet tycks vara en av de ingredienser som bygger trovärdighet i människors ögon. Om ethos och pistis ställs i centrum på detta sätt blir frågor om den egna personligheten väsentliga: vem är jag, vilka föreställningar och värderingar styr mig? Vad vill jag förmedla utåt? Hur lever jag dessa värden?

Mitt uppsatsarbete har väckt flera nya tankar och funderingar. Att avläsa varandra via tonfall, ansiktsuttryck och kroppslig beröring är det sätt som föräldrar och barn kommunicerar innan orden utvecklats. Kan det vara så att de signaler som röst, gestik och mimik skickar ut, detta första ”språk” vi lärde som barn, glöms bort när vi blir vuxna? Men att vi fortfarande använder denna kommunikationsform omedvetet?

Även om det inte är ämnet för denna uppsats slår det mig att det vi kallar intuitiv kunskap ibland kan baseras på förnimmelser av extra- och paralingvistisk art. Signaler som fångas upp genom andra människors omedvetna kroppsspråk, röst användning med mera färgar vår bild/uppfattning av en person. Det kan vara en förklaring till varför vi känner sympati eller antipati för någon, trots att vi inte riktigt vet orsaken. Vi talar om personkemi, undermedvetet

¹⁹ Talarens troverdighet, sid 27

kan vi ha registrerat sådant som att gesterna eller kroppshållningen inte stämmer överens med det som sägs. Eller att tonfallet inte låter äkta, trots att orden är vänliga.

Är denna förmåga att avläsa kroppens subtila signaler mer utvecklad hos somliga, mindre hos andra? Kvinnor påstås i alla fall vara bättre på att uppfatta ickeverbala signaler.²⁰

Slutsatsen för detta arbete är att gestik, mimik och prosodi spelar en central roll för trovärdighet liksom för personlig utstrålning. Kunskaper om på vilket sätt kropp, röst och ansiktsuttryck samverkar eller motsäger orden samt att ickeverbala uttryck även registreras omedvetet ger en talare försprång i konsten att fånga publikens uppmärksamhet. Precis som Demosthenes, är jag övertygad om att det går att träna upp sin icke-verbala kommunikativa förmåga för att maximera trovärdighet och personlig utstrålning.

Till sist vill jag ändå betona en viss försiktighet i konsten att avläsa en människas kropp, röst och ansiktsuttryck. Signaler kan vara missvisande och det är lätt att förledas av ett charmigt yttre. Det gäller förstås att även se till innehållet i det sagda och sist men inte minst hur personen efterlever det som uttalas med munnen.

Olika expressiva uttryck är, vare sig de är omedvetna eller ej, heller inte alltid självklara eller lätta att tyda. Detta arbete får därför avslutas med aforism-makaren Carl Hammaréns kloka ord:

”Grubbel över livets mening och svårartad förstoppning kan ta sig likartade uttryck.”

9. Sammanfattning

Denna uppsats handlar om hur en talare skapar trovärdighet hos sin publik med hjälp av actio och pronuntatio. Framställningen innehåller en analys av gestik, mimik och prosodi hos föredragshållaren och scenartisten Klas Hallberg. Därutöver ges en historisk tillbakablick om actio och pronuntatio contra pistis, tillit och förtroende.

Slutsatsen i arbetet är att icke-verbal kommunikation har stor betydelse för en talares trovärdighet. Genom kunskap och träning i actio och pronuntatio går det att öka förmågan att övertyga med alla uttrycksmedel. Därtill maximeras den personliga utstrålningen.

Sökord: trovärdighet, actio, pronuntatio, ethos, pistis, ickeverbal kommunikation, autenticitet, paralingvistik, karisma, kroppsspråk.

²⁰ Hofstede, 1991 kap 9; Interkulturella möten, sid 286

10. Käll- och litteraturförteckning:

- Alessandra, T. 1998. *Charisma*. Warner Books: New York.
- Hogan, K & LaBay, M. 2000. *Irresistible Attraction*. Network 3000 Publ: Eagan, MN, USA.
- Johansen, Anders. 2002. *Talarens trovärdighet*. Universitetsförlaget, Oslo.
- Johnstone, K. 1979. *Impro, improvisation och teater*. Entré/Riksteatern: Stockholm.
- Kernecsi, F. 1998. *Skådespelarens skapande process*. Liber: Stockholm.
- Lang, Doe, 1999. *The New Secrets of Charisma*. Contemporary Books, Illinois.
- Lundén, J. *Utstrålning kan man lära sig det?* Uppsala Publishing House: Uppsala.
- Lundqvist, D. 2003 *The face of wrath: How facial emotion captures visual attention*. Institutionen för klinisk neurovetenskap, Karolinska Institutet: Stockholm.
- Milton, H. 1995. *Going Public A Practical Guide to Developing Personal Charisma*. Health Communications: Florida.
- Quintilianus *Den fulländade talaren*. 2002. Wahlström & Widstrand: Stockholm
- Erbert, B. 1996 *Undervisa i pedagogiskt drama*. Studentlitteratur: Lund
- Hellspong, L. 2000 *Interkulturell retorik*, Södertörns högskola
- Hofstede, G 1991 *Organisationer och kulturer* kapitel nio
- Kihlström, E 2003 *Att skapa pistis som programledare på TV*” B-uppsats Sö högskola
Internet:
- Om paralingvistisk fonetik, Institutionen för lingvistik, Stockholms universitet, Februari 1998.