Självskattningsmall i Retorik: Publikkontakt

Följande självskattningsmall…

... kommer vi att använda inom retorikkursen i samband med de reflektions- och responsövningar ni gör när ni håller tal, samt vid individuella samtal. Du använder den när du analyserar dina inspelade tal och i samtal med mig och andra elever i klassen. Mallen är tänkt att förtydliga och konkretisera kraven i utvecklingsmatrisen.

Aspekt			
Ögonkontakt	Du har viss ögonkontakt. Du tenderar att titta uppåt, åt sidan eller i manus.	Du har god ögonkontakt. Du är vänd mot publiken och inte mot presentationen. Du tenderar att fokusera blicken på en person eller grupp, eller mer åt ett håll än ett annat.	Du har utmärkt ögonkontakt och fokuserar blicken på alla i publiken på ett lugnt sätt. Alla åhörare känner sig sedda.
Betoningar	Du varierar till viss del rösten men tenderar att bli monoton och tappar därför ibland publikens fokus.	Du har goda betoningar och variation i melodi och behåller därför publikens fokus.	Du betonar ord och fraser på ett skickligt sätt och detta framhäver din trovärdighet som talare.
Artikulation och uttal	Du har delvis otydlig artikulation eller uttal, vilket ibland gör det svårt för publiken att uppfatta vissa ord och begrepp.	Du har till största delen en välfungerande artikulation och ett säkert och gott uttal av svåra ord och begrepp.	Du har en utmärkt artikulation vilket gör att publiken rakt igenom uppfattar vad som sägs. Det finns inga tveksamheter kring uttal av svåra ord.
Tempo	Även om innehållet går att uppfatta tenderar du att tala för fort eller stressat, eller för långsamt och tvekande för att publiken ska behålla fokus.	Du talar i behagligt (och ibland varierande) tempo och behåller publikens fokus hela tiden.	Du talar i mycket behagligt tempo och visar förmågan att variera tempot för att belysa speciella ord eller fraser.

Självskattningsmall i Retorik: Publikkontakt

Pausering	Du tenderar att göra för korta pauser därför kan det bli svårt för publiken att uppfatta innehåll och budskap.	Du använder lagom långa pauser så att innehåll och budskap är tydliga. Du tenderar att använda strategiska pauser på ett medvetet och effektivt sätt för att förstärka budskapet.	Du använder dig av mycket god pausering. och väver på ett skickligt sätt in strategiska pauser för att på ett medvetet och effektivt sätt förstärka budskapet.
Volym	Du tenderar att antingen tala för tyst eller för högt för den aktuella lokalen. Dock tenderar du att ha en monoton volymnivå.	Du talar med behaglig volym och anpassar volymen till lokalen och publikstorleken.	Du visar förmågan att på ett mycket skickligt sätt variera volymen för att framhäva utvalda delar av talet.
Kroppsspråk	Hållningen och benpositionen är inte alltid helt passande för situationen, eller tenderar att ge ett ursäktande intryck.	Hållningen och benpositionen är passande för tillfället och förstärker din trovärdighet som talare.	Kroppsspråket som helhet utstrålar stor säkerhet och pondus, förstärker ethos och du inger starkt förtroende.
Gester	Gester finns eventuellt men förstärker inte ditt budskap. Du tenderar att använda nervösa rörelser som handen i ansiktet, håret eller i tröjärmarna, vilket ger ett ethosförringande intryck.	Gester används på ett medvetet och väl avvägt sätt och förstärker då budskapet.	Gester används på ett varierande, medvetet och väl avvägt sätt och är på ett tydligt sätt anpassat efter situationen.
Manus	Du är bunden till ett skriftligt manus eller lappar med stödord men tittar då och då på publiken.	Du har stödord men är inte bunden till dessa utan har till största delen ögonkontakt med publiken.	Du kan tala helt fritt från manus, eller helt fritt med hjälp av några få stödord.
Hjälpmedel I	Du tenderar att titta en del på ditt presentations-tekniska hjälpmedel. Du har få animeringar och är osäker på vad som kommer härnäst i presentationen.	Du tittar endast då och då på ditt presentations- tekniska hjälpmedel. Du tenderar att till största delen stå vänd mot publiken och ha god kännedom om i vilken ordning dina sidor och punkter kommer. Dina övergångar är smidiga.	Du är i din framställning helt oberoende av din presentation och står vänd mot publiken rakt igenom. Du har full kännedom om i vilken ordning dina sidor och punkter kommer och hanterar övergångar med stor finess.

Självskattningsmall i Retorik: Publikkontakt

Hjälpmedel II	Du har till viss del anpassat ditt visuella hjälpmedel efter publiken men tenderar att ha för texttunga, komplicerade, enkla eller röriga presentationer. Detta leder till att publiken kan ha svårt att följa innehåll och budskap.	Du har anpassat utformningen av det visuella hjälpmedlet till din publik och detta gör det enkelt för publiken att uppfatta innehåll och budskap.	Du har utformat ditt visuella hjälpmedel med stark koppling till intellectioanalysen, och presentationen som helhet förstärker och understryker budskap och innehåll, samt höjer ditt ethos.
Intellectio	Du ägnar för lite tid åt att anpassa ämne, språk och övriga faktorer till publik och situation.	Du ägnar tid åt att välja innehåll med omsorg för att det ska vara relevant och intressant för publiken.	Det framgår med all tydlighet att du har gjort en noggrann intellectio-analys och att du har anpassat hela ditt framförande efter den.
Språk och ordval.	Du tenderar att använda ungefär samma språk oavsett publik och talsituation. Få stilfigurer används. Det finns en osäkerhet kring begreppen hos dig som talare.	Du väljer ett språk som är passande för uppgiften, publiken och situationen. Du använder rikligt med stilfigurer som är väl valda och förstärker ditt innehåll och budskap. Du använder retoriska begrepp med stor säkerhet och förklarar även dessa på ett skickligt och smidigt sätt i din kommunikation.	Ditt ordval och ditt användande av stilfigurer alterneras på ett skickligt sätt beroende på taltyp och situation. Du använder situationsanpassade begrepp flitigt.