

Att övertyga om sanningen

- Retorisk analys av manualer från Jehovas vittnen och
Jesu Kristi Kyrka av Sista Dagars Heliga

Högskolan i Halmstad

Religionsvetenskap 41-60 p

C uppsats HT - 06

Handledare: Stefan Arvidsson

Författare: Karolina Eriksson

Examinator: Jonas Svensson

Innehållsförteckning

1	Inledning.....	3
2	Syfte och problemformulering	4
3	Metod och material.....	4
3.1	Metod	4
3.2	Material	6
3.2.1	Retorik.....	6
3.2.2	Jehovas vittnen	6
3.2.3	Jesu Kristi Kyrka av Sista Dagens Heliga	7
4	Centrala begrepp	9
5	Tidigare forskning	10
6	Teori/Bakgrund	11
6.1	Talekonstens fem delar.....	11
6.2	Inventio, argumenten.....	11
6.3	Dispositio, dispositionens konst.....	12
6.4	Elocutio, den sköna formen eller den sköna stilen.....	13
6.5	Memoria, minnet	14
6.6	Actio, framförandet	14
6.7	Intimiseringen.....	15
7	Jehovas vittnen	16
7.1	Inventio, argumenten.....	16
7.2	Dispositio, dispositionens konst.....	19
7.3	Elocutio, den sköna formen eller stilen	19
7.4	Memoria, minnet	20
7.5	Actio, framförandet	20
7.6	Intimiseringen.....	21
8	Jesu Kristi Kyrka av Sista Dagens Heliga	22
8.1	Inventio, argumenten.....	22
8.2	Dispositio, dispositionens konst.....	24
8.3	Elocutio, den sköna formen eller stilen	25
8.4	Memoria, minnet	26
8.5	Actio, framförandet	26
8.6	Intimiseringen.....	27
9	Analys och diskussion.....	28
10	Avslutning	34
11	Litteraturlista.....	37

1 Inledning

Jag är intresserad av att titta närmare på hur två religiösa grupper som Jehovas vittnen och Jesu Kristi Kyrka av Sista Dagens Heliga presenterar sig för sin omgivning i mötet med enskilda individer. Jag har många gånger mött människor vars attityder till dessa missionärer/förkunnare är negativa. Människor verkar ofta bli störda eller känna sig påhoppade när någon ringer på deras dörr för att framföra ett religiöst budskap och ställer frågor om ens personliga tro. Samtidigt förstår jag att rörelser som Jehovas vittnen och mormonerna växer och att det finns intresse av att släppa in missionärer/förkunnare för diskussion. Hur väljer dessa missionärer/förkunnare att presentera sig och sitt budskap? Finns det strategier för att få så bra respons som möjligt? Personligen så upplever jag ofta att det finns en misstänksamhet till missionärer. Jag upplever att det finns en uppfattning om att de ägnar sig åt skumma metoder och lurar till sig medlemmar. Är det så att dessa grupper lurar människor som inte kan värja sig eller gör de bara vad de kan för att övertyga? Ser argumentationen eller retoriken som helhet annorlunda ut än till exempel i ett politiskt tal och om den inte gör det varför blir människor då så upprörda? Är religiöst övertygande mindre accepterat än politiskt övertygande eller vilken reklam som helst vars syfte likaså är att övertyga?

Naturligtvis kan jag inte besvara dessa frågor i sin helhet och jag vill poängtera att jag inte har någon statistisk eller vetenskaplig undersökning av attityder att luta mig mot, vad gäller påståendet att människor verkar vara skeptiska till religiösa rörelser som exempelvis Jehovas vittnen och Jesu Kristi Kyrka av Sista Dagens Heliga, men jag vågar ändå påstå att det finns misstänksamhet och detta finner jag intressant.

Min tanke är alltså att göra en jämförelse av manualer, från Jehovas vittnen och Jesu Kristi Kyrka av Sista Dagens Heliga, med den klassiska retoriken, för att se hur de utformat dessa för att vara så övertygande som möjligt.

2 Syfte och problemformulering

Syftet med min uppsats är att undersöka hur Jehovas vittnen och mormonerna vill presentera sig och sitt budskap för sin omgivning och hur de utformat manualer för att uppnå önskat resultat. Genom att titta på manualer, eller instruktionsböcker, producerade av och för organisationernas egna medlemmar, är det möjligt att få en bild av hur man vill forma medlemmar till att bli så övertygande som möjligt.

- Vilka strategier finns i respektive grupp för att uppnå så positiv respons som möjligt från människor man möter?
- Hur vill Jehovas vittnen och mormonerna presentera sig för sin omgivning?
- Hur är retoriken uppbyggd i jämförelse med den klassiska retorikens konst?

3 Metod och material

3.1 Metod

Jag avser att göra en analys av de instruktioner som presenteras av Jehovas vittnen och Jesu Kristi Kyrka av Sista Dagens Heliga i de manualer eller handböcker jag fått till mitt förfogande. Dessa böcker innehåller instruktioner för hur man ska agera som missionär eller förkunnare på fältet och är annorlunda till sin karaktär på grund av att de är just en form av manualer eller instruktionsböcker. Manualerna är intressanta ur två aspekter. Texterna är producerade av medlemmar i de båda grupperna och självklart producerade *för* gruppernas egna medlemmar, dessutom är dessa texter producerade för att de som läser dem i sin tur ska förmedla detta vidare till människor utanför grupperna.

Jag kommer alltså att göra en jämförande studie av instruktionsböcker/manualer och titta på likheter och skillnader mellan dessa och den klassiska retoriken såsom den presenteras i Kurt Johannessons *Retorik eller konsten att övertyga*. För att hitta dessa likheter och skillnader tittar jag på laddade, värderande ord, själva uppbyggnaden av språket och argumentationen och hur man vill framställa sin person.

För att göra en analys har jag satt mig in i retorikens klassiska upplägg, strategier, medel och mål. Jag har sedan analyserat de manualer som Jehovas vittnen och Jesu Kristi Kyrka av Sista Dagens Heliga producerat för att se hur de utformat sin strategi för att övertyga.

Ett problem har varit att manualerna är producerat av två olika rörelser och därför är utformade på olika sätt. Jehovas vittnens manualer är utformade med mycket tydliga instruktioner för exempelvis klädsel och sätt att tala, vilket inte finns beskrivet på samma sätt i materialet från Jesu Kristi Kyrka av Sista Dagens Heliga. Däremot är materialet från båda rörelserna utförligt gällande argumentationen, vilket innebär hur man ska bemöta ett påstående eller hur man kan argumentera när man får mothugg. Jag vill titta på hur man vill presentera sig själv för sin omgivning och vill därför visa på den information som finns angående exempelvis kläder, sätt att använda rösten, kroppsspråk och så vidare men resultatet blir inte lika omfattande för Jesu Kristi Kyrka av Sista Dagens Heliga på grund av att de manualer jag tittat på inte ger lika utförliga instruktioner i dessa avseenden.

Anledningen till varför jag valt just Jehovas vittnen och Jesu Kristi Kyrka av Sista Dagens Heliga är att det är dessa grupper jag känner till som ägnar sig åt uppsökande verksamhet av den typen att de knackar dörr. Jag tänkte att det finns en intressant aspekt med dessa två grupper för att de är så synliga i samhället. Naturligtvis finns andra synliga grupper som Frälsningsarmén och Hare Krishna men det var just dörrknackare som jag fann mest intressanta.

En annan faktor är att jag på något vis var tvungen att få tillgång till intressant material och att jag kunde få det från just de två grupper vars material jag analyserar. De handböcker eller manualer som jag använt kommer från två personer som själva varit medlemmar i Jehovas vittnen och Jesu Kristi Kyrka av Sista Dagens Heliga och materialet har varit deras utbildningsmaterial. Då dessa medlemmar var aktiva fick de instruktioner angående tal, klädsel, sätt att tala och så vidare vilket inte kan analyseras här men det kanske kan vara en av orsakerna till varför manualerna är olika utformade – kompletterande instruktioner har getts muntligt.

Mitt material är intressant just för att det inte är beskrivningar av något, utan är föreskrifter. De handböcker jag tittat närmare på är en idealbeskrivning av hur en idealmissionär eller idealförkunnare ska presentera sig för sin omgivning för att utföra en idealhandling. Mitt material beskriver inte en situation utan föreskriver hur man ska agera för att situationen ska bli så

lyckad som möjligt. Jag analyserar alltså material som är regler för hur en viss typ av situation ska bli tillfredsställande för dem som är agerande i situationen och för dem som företräder organisationerna bakom. Följaktligen säger inte min undersökning något om hur verkligheten ser ut och jag gör inga anspråk på att presentera sanningen om förkunnares eller missionärens retorik eller stil, det hade dock varit intressant att undersöka om verkligheten stämmer överens med idealet.

3.2 Material

3.2.1 Retorik

Det material jag använt mig av är en bok om retorik av Kurt Johannesson som är Sveriges ende professor i retorik. Boken *Retorik eller konsten att övertyga* är skriven 1990 och omarbetad 1998 och beskriver enligt Johannesson själv, grundläggande begrepp inom retoriken samt hur retoriken ser på människan och språket.

En annan välläst författare som skrivit om retorik är Göran Hägg, docent i litteraturvetenskap. Han fick stort genomslag med boken *Praktisk retorik* (1998) och med uppföljaren *Retorik idag* (2002). Att jag inte valt att använda mig av dessa böcker beror på att de behandlar samma ämne och att jag ansåg mig få all information jag behövde i Johannessons bok.

3.2.2 Jehovas vittnen

Här har jag använt mig av tre böcker. *Organiserade för att fullgöra vår tjänst* som är en bok främst för nya medlemmar för att ge dem insikt i organisationen Jehovas vittnen och för att få insikt om hur den kristna församlingen fungerar i dag. Boken är utgiven 1983. *Handbok för skolan i teokratisk tjänst* är utgiven 1971 men reviderad 1986 samt 1992. Denna bok är en instruktionsbok för hur man ska tala, skriva, se ut och bete sig i tjänsten som förkunnare av de goda nyheterna. *Resonera med hjälp av skriften* är utgiven 1985 och är en bok med förväntade frågor förkunnare kommer få från människor som inte är medlemmar i Jehovas vittnen och hur man ska bemöta dessa frågor.

3.2.3 Jesu Kristi Kyrka av Sista Dagens Heliga

Här har jag använt mig av sex lektionsböcker som är det material förkunnare använder vid de sex första lektionerna man lär nya medlemmar samt *Instruktioner till lektionerna* vilken är en manual för hur de sex lektionerna ska undervisas. *Vår himmelske faders plan*, *Jesu Kristi evangelium*, *Återställelsen*, *Evigt framåtskridande*, *Att följa Kristi exempel* samt *Medlemskap i Guds rike* är titlarna på de sex häften till de sex lektioner som varje missionär ska undervisa varje intresserad för att de ska bli fullvärdiga medlemmar. Samtliga häften blev utgivna på svenska 1987. *Dela med dig av evangeliet, elevens lektionsbok* är skriven 1976 och översatt till svenska 1978. Detta är en kursbok för att lära sig de grundläggande principerna och lära sig hur man hjälper andra till omvändelse. Jag har även använt mig av *Missionary handbook* som är en liten handbok innehållande en komprimerad version av regler och instruktioner för missionärer.

Det material jag valt att analysera av Jehovas vittnen och Jesu Kristi Kyrka av Sista Dagens Heliga är producerat av och för medlemmar i de båda grupperna. Detta innebär att min analys inte gör anspråk på att diskutera sanning i ideologi eller ens värdera materialet. En bedömning i fråga om retorik och argumentation är det som kommer presenteras, inte en analys av materialet som riktigt eller viktigt.

Det är möjligt att det finns annat material producerat av Jehovas vittnen och Jesu Kristi Kyrka av Sista Dagens Heliga som behandlar retorik och hur man ska presentera sig och därför är analysen kanske inte heltäckande. Jag har gjort en analys av de manualer jag fått till mitt förfogande och antar att det inte producerats manualer inom grupperna som skulle motsäga det material jag analyserat.

För att underlätta för läsaren vill jag förklara hur jag refererar till mitt material. De manualer som producerats av Jesu Kristi Kyrka av Sista Dagens Heliga gavs ut på samma förlag, samma år och har samma författare. Av den anledningen ger jag de sex häftena till de sex lektionerna en bokstav som referens tillsammans med förkortning på förlaget samt årtal. Exempelvis blir första lektionens häfte, *Vår himmelske faders plan 1:a lektionen* utgiven av Jesu Kristi Kyrka av Sista Dagens Heliga 1987, refererad till på följande sätt: JKKSDH, 1987, A. Lektionshäfte nummer 2 får referens JKKSDH, 1987, B och så vidare. Lektion 1-6 får alltså bokstav A-F. *Instruktioner till lektionerna*, det häfte som förklarar de sex lektionshäftena får referens JKKSDH, 1987, G.

Liknande system används för de tre böckerna från Jehovas vittnen med skillnaden att de är tryckta olika år och därför går att skilja på så sätt. Böckerna är utgivna av Watchtower Bible and Tract Society of New York, Inc år 1971, 1983 och 1985. Jag hänvisar till dessa på följande sätt: WBTSNY, årtal: sida. Exempelvis WBTSNY, 1971: 88. i litteraturlistan framgår vilken bok som skrivits vilket år.

4 Centrala begrepp

För att ge läsare en möjlighet att förstå hur jag använder och tolkar vissa ord följer här en liten presentation av ord som är återkommande i detta arbete.

Jesu Kristi Kyrka av Sista Dagens Heliga – denna grupp eller medlemmar i denna grupp benämns oftast mormonerna. Detta på grund av praktiska, skäl alltså för läsbarheten skull. Dessutom kändes det legitimt efter att jag läst att man på organisationens officiella hemsida på Internet skriver att gruppen ibland kallas så.

Mission/missionärer – detta ord syftar på de människor som tar del i ansikte mot ansikte arbete eller som ”dörrknackare” för att undervisa. Detta är den benämning Jesu Kristi Kyrka av Sista Dagens Heliga använder på de bröder och systrar som är ute på fältet.

Förkunnare – även detta ord syftar på dem som tar del i arbetet i tjänsten på fältet. Detta är hur Jehovas vittnen benämner dem som knackar dörr och förkunnar de goda nyheterna.

Manual – enligt Nationalencyklopedin på Internet: handbok som medföljer utrustning eller programvara från tillverkaren av tekniska produkter (www.nationalencyklopedin.se), men enligt Svenska Akademiens ordlista på Internet: i allmänhet använt som handbok (www.saob.se). Jag använder orden manual, handbok eller instruktionsbok varierat och specificerar där det behövs vilken typ av bok jag syftar på. Allt material jag använt är undervisningsmaterial för förkunnare eller vittnen och det viktigaste är inte att reda ut vilken kategori vilken bok tillhör.

Handbok - bok som ofta används: vanligtvis en kortfattad men någorlunda fullständig översikt eller vägledning inom ett ämnesområde (www.nationalencyklopedin.se). Jag använder synonymt med detta ord även instruktionsbok som benämning på det material jag använt. Jag använder ordet handbok på samma sätt som manual eller instruktionsbok, se ovan under *manual*.

5 Tidigare forskning

Min undersökning är en retorisk analys av manualer skrivna av Jehovas vittnen och Jesu Kristi Kyrka av Sista Dagars Heliga. Retoriska analyser av religiösa skrifter är inte ovanliga, även om analys av manualer är ovanligare.

Anders Eriksson är forskare vid Lunds universitet och har skrivit flera verk om retoriken i Nya Testamentet, bland annat *Från antikens progymnasmata till den moderna skrivprocessen. Grundläggande retorik som text- och tankeform*. Ett annat exempel är Philip Halldéns, *Islamsk Predikan på ljudkassett. En studie i retorik och fonogramologi*, 2001, en undersökning av muslimsk predikokost, både i tidigare historia och idag. En annan författare i samma genre är Christer Hedin som skrivit *Islam i samhället : muslimsk politik i retorik och praktik*. Ytterligare ett exempel på retorisk analys är *Galaterbrevet i ljuset av en retorisk analys*, av Mika Hietanen från 1998.

Bruce Lincoln analyserar i sin bok, *Holy Terrors Thinking about Religion after September 11*, president George W. Bushs och Osama bin Ladens retorik i offentliga tal efter terrorattentatet 11 september.

6 Teori/Bakgrund

”Retorik är konsten att vad det än gäller finna det som är bäst ägnat att övertyga.”

(citat av Aristoteles ur Johannesson, 1998: 8)

I boken *RETORIK eller konsten att övertyga* skriver författaren Kurt Johannesson att om man vill informera människor så måste man övertyga dem om att det man vill informera om är sant, värdefullt och nödvändigt (Johannesson, 1998: 8).

6.1 Talekonstens fem delar

Vältalighet bygger på fem delar som alla är lika viktiga. Den första delen *Inventio* är argumenten en talare behöver för att kunna bevisa sin tes. *Dispositio* är den andra delen som innebär att utforma en disposition för talet eller texten så att denna kommer att leda till att läsaren eller åhöraren får kunskap, insikt och övertygelse. *Elocutio* är sätten att tala klart, varierat och skönt. *Memoria* är minnet som är en förutsättning för hur man uppfattar tal och själv talar. Den sista delen är *actio* som förklarar vikten av rösten, ansiktsuttryck och kroppsspråk (Johannesson, 1998: 210).

6.2 Inventio, argumenten

Det grundläggande sättet att övertyga är att argumentera. Alltså är det mest grundläggande inom retoriken att finna argument och det är detta som gett rubriken inventio, vilket betyder finnande eller uppfinnande. Johannesson menar att det under tvåtusen år har funnits en lathund för hur man skall hitta lämpliga argument. Denna lathund består av sju frågor att ställa: Vem, vad, varför, var, när, hur och med hjälp av vad? Om man ställer dessa sju frågor kring ett ämne får man sju svar eller aspekter på samma ämne och detta menar Johannesson är det som kan ge inspiration till argument.

Johannesson menar att det finns tre sätt att övertyga en ointresserad, misstänksam, avog eller fientlig person, nämligen genom logos, ethos och pathos. Dessa tre kompletteras av tre olika språkhandlingar, docere, delectare och movere. Johannesson förklarar dessa tre sätt och språkhandlingar såhär;

1. Logos – detta innebär att få åhöraren att lyssna genom väl valda argument och att vädja till åhörarens logiska sinne, förnuft och kritiska omdöme. Detta uppnås genom att argumentera, upplysa eller undervisa, vilket kallas docere.
2. Ethos – detta innebär att få åhörarens förtroende genom att ha en för händelsen tilltalande karaktär eller personlighet. Johannesson menar att man vinner detta förtroende genom att roa, väcka sympati eller behaga, delectare.
3. Pathos – detta innebär att få åhörarens uppmärksamhet genom att väcka bestämda känslor eller sinnesrörelser vilket man gör genom att röra, beveka, väcka eller entusiasmera, vilket kallas movere.

Johannesson menar att det är omöjligt att dra en skarp linje mellan förnuft och känsla, och att all värtalighet bygger på en kombination av docere, delectare och movere (Johannesson 1998: 21). Ett argument som riktas till förnuftet väcker oftast en känsla hos mottagaren och denna känsla avgör hur man accepterar kommande argument. Man måste väcka en positiv känsla för att argument ska accepteras hur förnuftiga eller logiska de än är.

6.3 Dispositio, dispositionens konst

Retoriker började tidigt studera skickliga talare och fann att det gick att sätta upp en mall för hur det ideala talet eller texten skulle utformas (Johannesson, 1998: 65). Detta innebar att man gjorde det vi kallar en dispositio, och denna skulle innehålla följande delar;

Enormt viktigt var talets inledning, *exordium*. Dels gällde det att väcka intresse och dels gällde det att ge en riktning vad talet skulle handla om, så att åhörare kunde ställa in sig på vilken typ av tankar och känslor som skulle komma. Här skulle man också hos dem som lyssnade försöka vinna välvilja, som sedan skulle fördjupas under talets gång och bli till förtroende. Detta kunde göras antingen genom att vädja till den förståndiga publiken och försäkra den om att man skulle presentera den fullständiga sanningen, eller genom att välja ett språk och uppförande som åhörarna fann naturligt och sympatiskt.

Efter inledningen följde en berättelse, *narratio*, som skulle beskriva bakomliggande orsaken, förhistorien, de yttre omständigheterna till det ämne man skulle ta upp. Bäst vore om en *narratio* var tydlig, koncentrerad, sannolik (men inte nödvändigtvis sann) och inte alltför lång, så att ingen hann tappa intresset. Under *exordium* och *narratio* borde man således väcka intresse, välvilja och förtroende och därmed förbereda för själva argumentationen.

Nästa steg var tesen eller yrkandet, *propositio*, vilket är samma ord som proposition, regeringens förslag i olika frågor till riksdagen. *Propositio* kunde utformas som *partitio*, vilket innebar en uppdelning av den fråga man tänkt behandla i ett; först kommer detta, sedan detta och slutligen detta. På så vis fick åhörare en uppfattning om vad de hade att vänta sig.

Nästa del var själva huvuddelen, argumentationen, *argumentatio*. Denna byggde på två delar, argument för att bevisa sin tes och motargument som man förväntade sig samt en förklaring till varför dessa inte var relevanta. En skicklig talare krossade motargumenten, kritiken, och fick den att framstå som ogrundad, motsägande eller orimlig.

Till sist kom talets avslutning, *peroratio* eller *conclusio*. Här var det lämpligt att göra en sammanfattning av argumentationen och lyfta fram själva huvudfrågan för publiken att ta ställning till, för nu borde de ha tagit talet till sig och antingen accepterat tesen eller blivit skeptiska, likgiltiga eller fientliga.

Johannesson menar att *dispositio* är utformat efter psykologiska observationer och erfarenheter. En text eller ett tal kommer inte att slå igenom med full kraft hos åhörarna om de inte är känslomässigt förberedda och därmed är mottagliga för de bevis de ska ta till sig. Om en lyssnare inte förmås bli intresserad och få förtroende kommer man inte att nå målet, vilket såklart är att få lyssnaren totalt övertygad om att det man har att säga är det enda rätta.

6.4 Elocutio, den sköna formen eller den sköna stilen

Som rubriken antyder har *elocutio* med *hur* man talar att göra, inte med *vad* man talar om (Johannesson, 1998: 145). Johannesson menar att det måste finnas renhet och klarhet i språket. För att uppnå renhet ska man tala korrekt och vårdat, och för att uppnå klarhet ska man välja det ord som bäst förklarar vad man vill säga. Utöver detta behöver språket prydnad, prakt och glans, det behöver smyckas och dessutom måste man tala passande vilket innebär att tala så att de som lyssnar ser på talaren med respekt. Detta tillsammans ger språket karaktär eller stil. Man väljer alltså sitt språk för att uttrycka en viss stil, ungefär som att en polis uttrycker att han är polis genom att bära uniform. Man använder också olika språk beroende på vem man talar till.

6.5 Memoria, minnet

Allt lyssnande och allt talande bygger på minnet (Johannesson, 1998: 183). I minnet byggs banker av tal, fraser och tankar som kan plockas fram när de behövs. När en människa ska tala börjar i huvudet en tankeprocess där tankar och fraser lagras, bearbetas och sammanställs i minnet. Detsamma gäller den som lyssnar. När talaren öppnar munnen börjar åhöraren på samma sätt lagra, bearbeta och sammanställa den information som ges. Många ord försvinner lika snabbt som de talas medan andra stannar kvar i minnet. Idag finns inte samma behov av att lära texter, tal, dikter, ordspråk och annat utantill. Vi kan så lätt slå upp det vi inte minns på Internet eller i ett lexikon, och detta menar Johannesson har gjort språket torftigare och enklare. Han jämför med Shakespearetexter som han menar behöver förklaras och analyseras idag för att förstås, men som vid Shakespeares tid inte behövde förklaras; folk hade minnesbanker som gjorde att de förstod hans texter.

6.6 Actio, framförandet

Uttal, gester och kroppsspråk är en stor del av framförandet, vilket anses vara en av de viktigaste aspekterna av talekonsten (Johannesson, 1998: 188).

Det viktigaste redskap en talare har att använda sig av är sin röst vilken man bör vårda och öva varje dag för att låta smidig, stark, len och klar. Man ska försöka tala med jämnhet men med variation för att inte åhörare ska tröttna. Uttal ska vara precist och inga bokstäver får tappas bort när man talar. Man bör dessutom tänka på att göra relevanta pauser för att ytterligare förstärka viktiga delar och för att låta orden sjunka in. Rätt röstläge vid rätt tillfälle är en annan sak att ha i åtanke. Om man inte visar med rösten vad man säger i ord blir knappast någon övertygad, om man till exempel inte låter glad när man berättar något roligt så låter det antagligen inte så roligt. Även om talaren inte själv känner de känslor han talar om så gäller det att låta övertygande. För att kunna övertala någon annan måste man själv vara övertygad.

Andra viktiga redskap när man vill övertyga någon genom att tala är ansiktet, händerna och kroppen. Att ha rätt ansiktsuttryck vid rätt tillfälle för att visa glädje, sorg, ilska eller förakt är nödvändigt, och dessa känslor kan ytterligare förstärkas genom handrörelser och annat kroppsspråk. Lämplig hållning och lämplig klädsel är andra detaljer som tillsammans är en viktig del av hur talaren kommer att tas emot.

6.7 Intimiseringen

Johannesson menar att det finns en tidlöshet i ord och att det är detta som gör att man idag kan läsa en mycket gammal text och ändå känna tyngd eller brister i argument och exempelvis uppfatta orden som starka eller kraftfulla. Samtidigt menar Johannesson att språket är under ständig förändring precis som mode, musik och arkitektur.

Efter andra världskriget kan man, enligt Johannesson, se en förändring i språket. Han menar att man började se samhället som mer demokratiskt och jämlikt, och det hierarkiska system som samhället och språket byggts på började luckras upp. Han pekar på den stora förändring som skett från ett strikt system för hur man tilltalat överordnade, till Du-reformen och vad den förde med sig med ett enklare mer demokratiskt språk. Detta enklare språk letade sig snabbt in i TV, kvällstidningar och radio, framförallt i underhållnings-, magasins- och ungdomsprogrammen, och blev snart det rådande i samhället.

Johannesson menar att det samtidigt pågår en annan förskjutning i språket – från *tal* till *samtal*. Förr talade man *till* människor, idag talar man *med* människor. Att det blivit så är på grund av att folk är mer välutbildade än förr och att samhället är mer jämlikt på alla områden, socialt och ekonomiskt. Människor idag har dessutom lättare att få information via radio, TV, tidningar och Internet. Detta, menar Johannesson, har bidragit till en ny dogm i samhället – ”att alla samhällsliga problem och konflikter kan lösas bara man får öppna, förtroendefulla samtal mellan parterna” (Johannesson, 1998: 248).

Johannesson menar att idealet har blivit att möta människor i deras värld, på deras nivå och med deras språk (Johannesson, 1998: 249). Man har tagit bort de podier där lärare förr tittade ner på sina elever, och inom politiken skriver partiledarna brev till väljare via posten eller via mail. Näringslivet och reklambranschen har gått samma väg med chefer som ska hålla personliga samtal med anställda, och annonser som utformas som ett samtal, till exempel en annons vars budskap kan vara – Vi har bestämt oss. Har du bestämt dig?

Avslutningsvis låter jag Johannesson få poängtera att:

”För retoriken tenderar alltid sanningsfrågan att te sig irrelevant; vid behov bearbetas fakta eller tillförs rent fiktiva element, i den mån de tjänar deras syften. Det åhörarna upplever som sannolikt är den enda gräns talaren måste iaktta vid bearbetningen av materialet” (Johannesson, 1998: 53).

7 Jehovas vittnen

När du talar förväntar du att åhörarna ska lyssna, men det är inte allt. Du önskar också att de skall godta argumenten som du framför och handla enligt dem. Det kommer de att göra om de är övertygade om att du säger sanningen och om deras hjärteinställning är den rätta. Att övertyga betyder att tillfredsställa genom att ge bevis. Men bevisen i sig själva är inte alltid tillräckliga. I vanliga fall krävs det argumentering till stöd för dem. Att övertyga genom argument inbegriper alltså tre grundläggande faktorer: för det första själva bevisen; för det andra ordningsföljden vari bevisen framläggs; för det tredje sättet och metoderna som används när man framlägger dem (WBTSNY, 1971: 155).

7.1 Inventio, argumenten

Som Johannesson skriver så är det mest grundläggande inom retoriken argumentationen. De handböcker jag studerat består av argumentation i två led. Dels är handböckerna till för att övertyga medlemmar om att deras budskap är det rätta, och dels är de till för att lära medlemmar att bli så övertygande som möjligt. Jehovas vittnen har författat en bok på 440 sidor om hur man ska argumentera i olika frågor. Denna bok består av konkreta frågor och hur man ska besvara dessa. Man har även författat en bok om hur man ska agera när man talar för att vara så övertygande som möjligt, samt en bok för att visa på hur viktigt det är att tala med folk och hur man ska gå tillväga för att nå dem.

Generellt menar man i *Handbok för skolan i teokratisk tjänst* att det finns två sätt att argumentera på. Antingen kan man

1 Framhålla sanningen direkt och sedan presentera fakta som stödjer detta och som bekräftar att detta är sanningen, eller

2 kan man ta upp något som man anser är en felaktig uppfattning människor har, visa att den är felaktig, och därmed får sanningen bekräfta sig själv (WBTSNY, 1971: 152).

En viktig sak att tänka på är att ge rimliga bevis. Det räcker inte med att hävda en sak för att den ska vara sann utan man måste kunna ställa sig frågan varför, och dessutom vara säker på att man kan svara. Frågorna: hur, vem, var, när och vad ger bara fakta till svar men på frågan varför krävs skäl (WBTSNY, 1971: 156).

Som Johannesson skriver använder man olika sätt att övertyga en misstänksam, avog eller fientligt inställd person. Dessa sätt kallas logos, ethos och pathos.

Logos handlar om att framföra argument som är logiska och förnuftiga, vilket kan uppnås genom att vara upplysande, argumenterande och undervisande. I *Handbok för skolan i teokratisk tjänst* pekar man till exempel på vikten av att ”tala behagliga sanningsord” (WBTSNY, 1971: 5) som kompletteras med ”Vi bör aldrig underskatta den kraftfulla verkan som klara, enkla, väl valda sanningsord har” (WBTSNY, 1971: 7). Likaså poängterar man, ”att välja enkla ord som exakt uttrycker vad man vill säga och som åhöraren lätt kan identifiera är nyckel till framgång” (WBTSNY, 1971: 6) och varje förkunnare bör vid varje samtal fråga sig ”är stoffet anpassat efter just de åhörare som åsyftas vid framförandet”? ”Får åhörarna upplysning och undervisning genom det?” (WBTSNY, 1971: 109).

Hela Bibeln är inspirerad av Gud och med detta menar man att inspirerad innebär ”framställandet av ofelbara skrifter som har samma myndighet som om Gud själv har skrivit dem” (WBTSNY, 1971: 15). Detta innebär alltså att det verkligen är Guds ord som står skrivna i Bibeln, vilket borgar för sanningsinnehållet. Jehovas vittnen förklarar de olika stilarna i Bibeln med att Gud ansåg det lämpligt att låta författarna till Bibeln uttrycka vad de såg med egna ord, och detta förklarar ”otvivelaktigt de olika stilarter som Bibelns böcker kännetecknas av” (WBTSNY, 1971: 15).

I tjänsten på fältet ska du visa takt mot den du möter genom att prata om sådant som bekymrar denne och sedan visa hur Guds rike ger lösningen på problemet, är ett råd som framhålls. Genom att tala om problem i det område personen bor eller andra problem som rör denne kan man vädja till personens känsla för rättfärdighet, till hans förstånd och till hans önskan om bättre förhållanden. Jehovas vittnen menar i sina manualer att det är lämpligt att ta aktuella händelser och lokala nyheter till hjälp när man vittnar. Använd ämnen som upprör folk i ditt område och presentera Guds lösning på problemet, är en uppmaning som ges (WBTSNY, 1971: 113).

Ethos handlar om att ha en för situationen lämplig karaktär, vilket uppnås genom att roa, väcka sympati eller behaga. Jehovas vittnen påpekar mycket frekvent, i de handböcker jag har

läst, vikten av att se proper ut, att i alla lägen se ut och bete sig som en representant för Gud. Inga utmärkande frisyrer eller för kraftig makeup är tillåtet, och klädsel ska alltid vara anständig (WBTSNY, 1971: 185).

En uppmaning till alla förkunnare är att visa värme och känsla när man resonerar, uppmuntrar eller uttrycker sympati för de människor man talar till. Det är varje förkunnares uppgift att ta tillvara på varje tillfälle som finns att förkunna de goda nyheterna. Om man gör så kommer den som tar del i förkunnelsen också skörda rika belöningar i form av glädje och personlig tillfredsställelse i sin tjänst för Gud.

Pathos handlar om att väcka bestämda känslor eller sinnescörelser genom att röra, beveka, väcka eller entusiasmera sina åhörare. Här finner jag många exempel i *Handbok för skolan i teokratisk tjänst* och jag vill peka på några nyckelmeningar.

Under alla omständigheter bör man sträva efter att nå människors sinne ifråga om att förmedla sanningen, men målet är att nå mer än så, att nå hjärtat (WBTSNY, 1971: 74). Att nå hjärtat är en uppmaning som ges vid flertalet tillfällen och man pekar på att ”detta att kunna nå varje åhörarens hjärta och göra intryck på det måste vara synnerligen viktigt för alla som predikar de goda nyheterna om Guds kungarrike och ägnar sig åt sådan undervisning” (WBTSNY, 1971: 74). Att kunna nå hjärtat hos den man talar till är alltså minst lika viktigt som att nå intellektet vilket poängteras även på andra sätt, exempelvis genom följande citat, ”Om du visar värme och känsla, kommer dina åhörare att känna att du är en människa som visar kärlek, godhet och öm medkänsla” (WBTSNY, 1971: 166). Ett återkommande tema är entusiasm. Om man inte är entusiastisk kommer inte åhörarna att bli det och detta innebär att man kommer att förlora åhörarna, men det motsatta förhållandet kan man dra nytta av – nämligen att entusiasm smittar. Entusiasm ger liv åt talet och om en talare inte själv är övertygad och entusiastisk kommer denne talare inte att låta entusiastisk och den som lyssnar kommer inte heller att bli så (WBTSNY, 1971: 164). Att visa engagemang och medkänsla, att visa på att man bryr sig om det man pratar om och den man pratar med är mycket viktigt, vilket förstås av att manualerna pekar på detta vid många tillfällen. Att övertygelsen för skrifterna måste komma från både intellekt och hjärta är tydligt men det krävs mer än så. ”Sedan du övertygat dina åhörare, behöver du nu stimulera dem, påvisa fördelarna med dina slutsatser, de glädjeämnen och privilegier som de kommer att få av att handla enligt denna övertygelse.”

7.2 Dispositio, dispositionens konst

Enligt *Handbok för skolan i teokratisk tjänst* bör en disposition innehålla tre delar: en inledning, en avhandling och en avslutning. Inledningen är till för att väcka intresse och framförallt den första meningen är mycket viktig för att skapa en ”behagfull kontakt”. Olika förslag på effektfulla inledningar är till exempel att visa en bild, anföra ett citat eller framställa ett problem. Att inledningen är tydlig och kraftfull är av stor betydelse, för det är på inledningen lyssnarens intresse för talet hänger. Den avhandlande delen kan utvecklas på många sätt men några förslag är att bygga upp argumenten från de minst viktiga punkterna till ett klimax, framföra argument i kronologisk ordning eller som en för- och emotargumentation i en viss fråga. Det viktigaste att tänka på under huvuddelen är att det inte blir alltför mycket stoff för lyssnaren utan att man ser till kvalitet och inte kvantitet. Talets avslutning ska sammanfatta alla delar av talet och få åhörarna ”övertygade och manade till att handla i överensstämmelse med denna övertygelse”. Avslutningen ska vara kort och träffsäker. I många fall är det bra att i talet avsluta med att uppmana till någon form av handling, till exempel kan man be om att bestämma ett tillfälle för ett bibelstudium. En verkningsfull avslutning kan vara att knyta an till något i inledningen, men oavsett hur man avslutar bör man peka på hur viktigt det är att fatta ett beslut och sedan mana till att handla därefter. Avslutningen bör sporra till att följa det bibliska råd man gett (WBTSNY, 1971: 44-49).

7.3 Elocutio, den sköna formen eller stilen

Johannesson menar att det måste finnas renhet och klarhet i språket, samt att språket därutöver måste smyckas, ges prydnad och dessutom vara passande och respektabelt (Johannesson, 1998: 145). I *Handbok för skolan i teokratisk tjänst* ges många konkreta råd för hur man ska tala så att språket blir så ”skönt” som möjligt. Man talar om vikten av att utöka sitt ordförråd, det saknas inte ord för att prisa Gud (WBTSNY, 1971: 55). Att lära sig ord som nyanserar, verb som uttrycker kraft, adjektiv som ger färg, uttryck som ger värme och vänlighet är andra uppmaningar som riktas till att ge talet tyngd både i tal och skrift (WBTSNY, 1971: 55). Man ska använda god grammatik och tala väl i vardagsspråket och talet ska präglas av upplysande innehåll. Att tala klart och förståeligt både men tanke på vilka ord man använder och hur man talar poängteras. Man pekar inte bara på de ord man bör lära sig och hur dessa ska uttryckas

utan poängterar även vilket typ av språk och vilka ord som bör undvikas eller ska uteslutas. Man bör till exempel inte använda ord som har dubbla betydelser och kan skapa osäkerhet eller använda svåra ord som inte lyssnaren förstår innebörden av. Vissa uttryck eller sätt att tala är otillåtet. Att använda slang eller ord som kriminella grupper använder är inte acceptabelt och man får heller inte framföra några oanständiga eller vulgära skämt. En annan uppmaning är att inget vanvördigt uttryck, exempelvis ”herre min je”, eller ”du milde” eller ”herre Gud”, får förekomma på det sätt där det används som svordom eller för att eftertryck åt sitt tal (WBTSNY, 1971: 57).

7.4 Memoria, minnet

Om man vill leda sin åhörarens sinnen är det viktigt att under hela samtalet hålla koll på att de som lyssnar hänger med och förstår vad man talar om. Talet måste bygga på saker de redan känner till, antingen av egen erfarenhet eller på grund av något man tidigare förklarat. Man måste alltså se till personers egna förkunskaper och se till att de inte tappar tråden.

7.5 Actio, framförandet

Uttal, gester och kroppsspråk utgör en stor del av framförandet. Framförandet anses vara en av de viktigaste aspekterna i ett tal (Johannesson, 1998: 188). *Handbok för skolan i teokratisk tjänst* pekar på vikten av:

Lämplig hållning är viktigt för att ge rätt intryck och det är till exempel inte acceptabelt att luta sig mot dörrposten för då kan den man pratar med tro att man inte mår bra. Om man står bredbent kan det vara mycket distraherande för åhöraren kan få intryck av att man gränslar en häst (WBTSNY, 1971: 186). Att tala klart och förståeligt, det vill säga inte mumla eller tala med sammanbitna tänder är viktigt och det finns tydliga instruktioner i hur man kan öva på att andas rätt och tala tydligt. Detta innebär exempelvis att lära sig kontroll av andningsorgan så att man kan andas på rätt sätt när man talar, exempelvis ska man inte kippa efter luft samt att rösten är anpassad efter situationen (WBTSNY, 1971: 184). En annan viktig aspekt av framförandet är att tala så att åhöraren inte tappar intresset vilket kan lösas genom att till exempel pausera på rätt ställen (WBTSNY, 1971: 119), att skriften läses på rätt sätt, med eftertryck, rätt betoning (WBTSNY, 1971: 127) och att tänka på att hålla ögonkontakt samt vara uppmärksam på sina gester och kroppsspråk (WBTSNY, 1971: 184). Att visa entusiasm, värme och känsla är ytterligare något att tänka på för att få så bra respons som möjligt på sitt framförande (WBTSNY, 1971: 164). En annan sak att tänka på är hur man ser ut. Kroppsspråk, ges-

ter, hållning och kläder är alla viktiga aspekter av framförandet och man pekar på att det inte ser bra ut om man fyller sina framfickor med pennor eller något annat, vilket kan verka mycket störande och ta uppmärksamheten från talet (WBTSNY, 1971: 187). Man poängterar även vikten av rätt ansiktsuttryck till rätt tillfälle. Man ska inte le om man berättar om Jesu lidande eller se sorgsen ut om man förkunnar glädjens budskap (WBTSNY, 1971: 187). En av de viktigaste aspekterna av framförandet är att se proper ut. Att tänka på att man är en Guds representant och att olämplig klädsel, frisyr eller makeup kan ta energi och uppmärksamhet från det budskap man kommit för att förmedla. Lämplig klädsel och allmän snygghet, exempelvis diskret makeup och ingen störande frisyr är därför ett måste (WBTSNY, 1971: 185).

7.6 Intimiseringen

Jag tycker att det är intressant vad Kurt Johannesson skrivit om en förskjutning i språket, från *tal* till *samtal*. Att gå från dörr till dörr för att prata med människor i deras hem, eller på deras arbetsplatser, kan kanske ses som en utveckling i den riktningen. För inte alltför många årtionden sedan vågade människor knappt tala med kyrkans män och än mindre ifrågasätta dess läror, idag ringer ”kyrkan” på din dörr för att fråga vad du tror. Dörr-till-dörr-mötena blir samtal och det lyfts fram vid många tillfällen hur bra det är att ställa frågor. Dels för att få en inblick i intressen och förkunskaper, men också för att få veta var man kan mötas och vad man har gemensamt.

Johansson pekar också på vikten av att möta folk i deras värld, på deras nivå och med deras språk. Även detta är intressant om man ser till de handböcker jag studerat. Det påminns gång efter gång hur viktigt det är att tala enkelt och tydligt, med ord som åhöraren förstår och kan relatera till. Att lyssna på människor och sätta sig in i deras situation för att förstå hur deras vardag ser ut, och vad de är intresserade av, påpekas också ofta. Man framhåller också hur fruktbart det kan vara att prata med människor om lokala händelser och om det som händer i människors direkta närhet.

8 Jesu Kristi Kyrka av Sista Dagars Heliga

Instruktioner till lektionerna, är en bok om hur man ska undervisa de sex lektioner som varje undersökare (potentiell medlem) bör lyssna till innan man beslutar att låta döpa sig. Målet för missionärerna är att hjälpa sökare att omvända sig genom att hjälpa dem att hitta den Helige Andens kraft och döpas in i Guds rike. Missionärernas uppgift är att undervisa lektionerna och att vid varje lektionstillfälle låta eleven fatta vissa beslut samt att hjälpa dem att hålla dessa beslut. De sex lektioner man ska undervisa finns beskrivna i sex instruktionsböcker, en för varje lektion. *Instruktioner till lektionerna* är en instruktionsbok för hur man ska gå tillväga med varje lektionsbok. De sex lektionsböckerna är alla utformade på samma sätt, och de utgör var och en en manual för hur man ska presentera lektionen. Manualen innehåller principer och en förklaring till dessa principer.

8.1 Inventio, argumenten

Man övertygar en misstänksam, avog eller fientlig person genom att vädja till det logiska sinnet, genom att vara övertygande i sin karaktär eller genom att vädja till specifika känslor som samvete, empati eller engagemang. Dessa tre sätt presenteras av Johannesson som logos, ethos och pathos. Här följer ett antal exempel från de sex lektionshäften som undervisarna ska använda när de ska försöka övertyga undersökarna;

Logos: Det enda sättet på vilket vi kan finna varaktig lycka, är att hålla Guds bud. Genom att förklara detta kommer undersökaren att förstå att man inte kan bli lycklig om man inte lägger sitt liv i Guds händer och denna mening förklarar också eventuella brister i ens liv. Man är helt enkelt inte lycklig på grund av att man försummar Gud. För att förklara detta kan man ta till olika medel. Ett sätt att vädja till människors förnuft är genom att göra liknelser med konkreta saker i fokus som undersökaren lätt kan associera till. Ett exempel är en liknelse med en hand och en handske. ”Anta att min hand föreställer en ande. Den lever och rör sig. Anta att den här handsken föreställer en fysisk kropp. Den kan inte röra sig av sig själv. Men när anden kommer in i den kan den fysiska kroppen röra sig och den lever” (JKKSDH, 1987 B: 7).

En annan vädjan till förnuftet kan se ut på följande sätt: Herren har gett en hälsolag som förbjuder alkohol, tobak, kaffe, te eller narkotika. Detta är på grund av att dessa ämnen är skadli-

ga för kroppen och att han inte vill att vi ska skada våra kroppar (JKKSDH, 1987 D: 16). Att relatera det man vill ha sagt till något undersökaren lätt kan förstå eller ta fasta på ges mycket ofta som uppmaning. Varje mening man säger kan förklaras med ett eget exempel eller med en logisk, förnuftig kommentar från mormons bok. Man förklarar detta med att sanningarna Gud har är eviga och ändras aldrig medan människans tankar är begränsade och ändras ofta. Därför finns det alltid en förklaring i mormons bok till allt som man kan ha frågor om. Det finns också alltid ett bevis för att det man säger har en konkret förankring till Guds rena ord.

Ethos handlar om att få förtroende genom att ha en lämplig karaktär vilket det finns många tips och instruktioner på hur man kan få.

”Lär känna varandra och bygg upp ett förtroende mellan er och undersökaren.” Förslag på vad man kan berätta om sig själv är om sina hemorter, familjer, utbildningar och intressen (JKKSDH, 1987 A: 3). Stor vikt läggs vid uppmaningen att alltid vara en värdig representant för Gud ifråga om uppförande och utseende. Hur du ser ut ska styrka vad du säger. Använd konservativa kläder och håll skor välputsade. Tvätta och klipp håret regelbundet och håll dig till konservativa frisyrer (Missionary handbook, 1990). Man poängterar vikten av att hålla både sin kropp men även sina tankar, ord och gärningar i harmoni med evangeliet, alltså rena (JKKSDH, 1987 D: 14). Förslag på hur man kan skapa en förtroendeingivande stämning ges vid flera tillfällen. Att bära vittnesbörd, alltså tala om sina upplevelser eller känslor får undersökaren att känna samhörighet och förtröstan. På så sätt kan man visa vilken person man varit innan omvändelsen och vilken person man är efter omvändelsen och hur mycket bättre livet blivit.

Pathos handlar om att väcka bestämda känslor eller sinnesrörelser genom att röra, beveka, väcka eller entusiasmera sina åhörare. ”Det som vi kommer att tala om kan hjälpa dig/er bli lyckligare och finna frid i ditt/era liv” (JKKSDH, 1987 A: 20). Genom att visa hur lycklig man kommer att bli om man bara följer de bud Gud har givit åt människorna kan man få människor att förstå att evangeliet är till för dem. Genom att förklara om de brister som funnits i ens egna liv innan man hittade sanningen och lycka man känt sedan man beslutat sig att följa Gud så kan man väcka lyssnaren. Ett sätt att entusiasmera är att tala om den glädje man känt sedan den Helige Ande fått inflytande i ens liv och visa att undersökaren kan få känna samma glädje om han eller hon omvänder sig. Ett annat sätt att entusiasmera är att tala om den frid man känt efter att man har omvänt sig och fått förlåtelse för sina synder, och att undersökaren kommer att känna samma frid.

Ett exempel på hur man kan röra människor är att förklara att man är på mission i ett och ett halvt, eller två år, och att man själv står för alla omkostnader för att kunna dela med sig av evangeliet och därmed hjälpa tusentals människor att bli lika osjälviska och göra uppoffringar (JKKSDH, 1987 E: 5). Att vädja till människors förmåga att hjälpa dem som har det sämre ställt genom att bidra med ekonomisk hjälp samt fysiskt arbete är en viktig del. Genom att hjälpa andra mindre bemedlade människor blir man mer lik Gud och får visa att man bryr sig om sina medmänniskor, särskilt fattiga och sjuka (JKKSDH, 1987 E: 5). När man fastar kan man hjälpa dem som har det sämre ställt, genom att man sparar pengar som man lämnar till fattiga och sjuka. Genom att göra detta blir man mer osjälvisk. ”Anta att jag erbjöd dig hundra kronor om du gav mig tio kronor tillbaka. Skulle du gå med på det? Vår himmelske Fader har gett oss allt vi har. Allt han ber är att vi ger honom tio procent tillbaka av det vi tjänar. Pengarna används bl a till att bygga möteshus och tempel och för att betala kyrkans utgifter” (JKKSDH, 1987 E: 15). Privilegiet att få evigt liv ges bara till dem som är värdiga och för att kunna bli värdig måste man försonas med Kristus.

8.2 Disposito, dispositionens konst

Dispositionen för de sex lektionerna är exakt likadan. Tilläggas kan att *Instruktioner till lektionerna* har exakt samma disposition men utan lektionsinnehåll eller fakta om vad som ska sägas. Den är istället en förklaring till hur man ska tolka rubrikerna i lektionshäftena.

Här följer en presentation av hur man undervisar lektioner:

1. Skapa en atmosfär för undervisning. Undervisning bygger på att man får undersökarnas förtroende, och det får man genom att visa att man bryr sig om den man undervisar. tar deras frågor på allvar, samt delar med sig av egna erfarenheter.
2. Lektionsinnehåll. Principerna står i instruktionshäftets vänstra kolumn och det är viktigt att man lär sig dessa och att man förmedlar dem med känsla och kraft. I häftet finns rubriker som hjälp för att veta vad man ska säga. När man blir mer erfaren i att undervisa kan man koncentrera sig mer på att vara mottaglig för den Helige Anden och på hur undersökarna känner. I vänstra kolumnen finner man även de skriftställen man bör använda till lektionen. Den som undervisar ska hjälpa undersökaren att förstå sammanhanget och meningen med dessa skriftställen. Man ska använda dem för att hjälpa undersökaren känna den Helige Andens inflytande och inte för att bevisa att man har rätt.

3. Undervisningstips. I högra kolumnen finns förslag på hur man kan bli mer effektiv i sin undervisning. Den Helige Anden får avgöra vilket förslag som är bäst och vid vilket tillfälle det behövs. Förslagen är;

- *Ta reda på* - detta innebär att man ska vara lyhörd för hur den man undervisar känner och tänker. Har eleven frågor eller är skeptisk så ska man ta reda på hur de tänker, och sedan förklara vad man menar. Man kan även ställa frågor för att se om undersökaren förstår det man säger.
- *Bär vittnesbörd* - detta innebär att dela med sig av sin tro och sina erfarenheter. Den Helige Anden får avgöra när man bör bära vittnesbörd och om vad. Detta får inte bli något automatiskt.
- *Skriftställe* - Olika förslag på ställen i skriften att hänvisa till som kan styrka det man säger, eller fungera som en liknelse. Dessa kan men behöver inte användas när man svarar på frågor.
- *Visuella hjälpmedel* - på passande ställen finns bilder till lektionen.
- *Inbjudan* - dessa visar på ställen som är särskilt lämpliga för den som undervisas att fatta beslut om att leva efter evangeliet. Man ska dock alltid följa den Helige Anden och göra inbjudan när han manar till det.
- *Uppföljning* - här finns förslag på hur man kan hjälpa undersökarna att hålla fast vid sina beslut.

4. Användbara skriftställen och exempel. Varje lektion innebär att undervisa vissa principer och dessa kan förklaras utifrån olika skriftställen, vilka finns presenterade i vänstra kolumnen i varje häfte.

5. Avslutning. Här påminns man om att fatta eller förnya beslut. Dessutom påminns man om att dela ut material från dagens lektion samt att avsluta med bön.

8.3 Elocutio, den sköna formen eller stilen

Få instruktioner ges angående hur man ska tala, i alla fall avseende stil i språk. Ingen form av slang är tillåtet i språket och missionärer ska tänka på att de alltid är Guds representant, och att det medför att i alla lägen vara professionell och ödmjuk. Övergripande instruktioner ges, exempelvis att man ska undervisa på enklast möjliga sätt och med känsla och kraft. Man ska passa sig för att avvika från ämnet eller börja tala om mindre viktiga saker. Absolut störst vikt läggs vid att låta sitt tal inspireras av den Helige Ande, och att vara mottaglig för denne vid all

undervisning. Inget tal, framför allt inte vittnesbörd, får gå på rutin utan måste alltid vara inspirerat av den Helige Ande.

8.4 Memoria, minnet

Här pekar man på vikten av att tala enkelt och lättförståeligt och att vara observant på att den man undervisar hänger med och förstår det man undervisar om. Om man får intryck av att undersökaren inte förstår eller visar skepsis bör man genast stanna upp och ställa frågor om vad som är svårt att förstå. Genom att visa att man bryr sig om den man undervisar och poängtera hur viktigt det är att de förstår vad man pratar om, och att man gärna vill förklara på ett enklare sätt, kommer undersökaren att få förtroende för undervisaren. När undersökaren har byggt upp förtroende kommer denna att vara mottaglig för den Helige Ande och då kommer han eller hon att undervisa sig själv. Detta sker genom att man kan uttrycka vad man tänker och känner och på så vis ge undervisaren möjlighet att se till undersökarens unika behov.

8.5 Actio, framförandet

Vad gäller yttre faktorer såsom klädsel, frisyr, hållning och makeup står tydliga regler att finna. Ingen kraftig makeup eller utmärkande frisyr får förekomma, och pojkar eller män bör alltid vara välrakade och kortklippta. Alla missionärer blir tilldelade formella arbetskläder och dessa skall alltid bäras om man vistas utanför den egna dörren. Att tugga tuggummi är inte tillåtet, och det är inte heller tillåtet att bära klistermärken eller liknande på någon utrustning eller klädesplagg. Att hålla sig i fysisk form och hålla god tandhygien samt vara ren och fräsch i övrigt är ett måste, och regler för detta finns i flera böcker (Missionary handbook, 1990 ger en sammanfattning av alla regler).

En annan del som nämns ifråga om framförandet är att skapa en stämningsfull atmosfär när man möts. Man ska se till att få undersökarnas förtroende och få dem att känna att man vill deras bästa. Genom att visa att man bryr sig om dem bygger man upp tillit, och när undersökarna litar på den som undervisar är de mer mottagliga för den Helige Ande (JKKSDH, 1987 G: 1). Man bygger också upp förtroende genom att berätta om sig själv, vem man är och varför man är ute på mission. Man ska se till att alla stolar är i ordning, att inga störande TV-apparater står på, samt att alla som ska närvara är på plats och beredda (JKKSDH, 1987 A: 3)

8.6 Intimiseringen

Som jag nämnde under denna rubrik i delen om Jehovas vittnen har det skett en förändring från tal till samtal. Förr talade man *till* människor, men idag talar man *med* människor. Jag tycker att detta syns väldigt tydligt även inom Jesu Kristi Kyrka av Sista dagars Heliga. Själva formen för missionärerna, att komma hem till människor för att diskutera och berätta, pekar på förändringen att tala *med* människor. Det som slår huvudet på spiken är också alla de punkter i lektionshäftena där man uppmanar att fråga undersökaren vad de tror, anser, vill och hoppas i alla möjliga frågor. Man är beredd att svara på alla frågor och vill verkligen visa att man tar det undersökaren säger på allvar. Idealet idag, enligt Johannesson, är att möta människor på deras egen nivå, i deras värld och med deras språk. Missionärerna kommer bokstavligen talat in i undersökarens egen värld, eller snarare deras hem. Det påpekas många gånger i varje lektion hur viktigt det är att se till att undersökaren förstår, man pekar på hur viktigt det är att själv berätta om personliga erfarenheter och försöka bygga upp förtroende och tillit. Efter varje nytt stycke att undervisa uppmanas förkunnaren att ta reda på vad den som lyssnade gillade mest och minst samt vad han tyckte var svårt att förstå. Genom att relatera till saker i lyssnarens liv, ta hjälp av en berättelse, metafor eller bild kan man ge utrymme för förståelse. Det viktigaste är att höra lyssnaren förklara för då undervisar personen även sig själv.

Johannesson menar att det idag finns en tro på att det är möjligt att hitta lösningar på alla världens problem om man har öppna, förtroendefulla samtal mellan parterna. Detta stämmer väl överens med Jesu Kristi Kyrka av Sista Dagars Heligas arbete, vilket är att missionärer ska gå från hus till hus, för att genom undervisning få alla människor att omvända sig, för att leva ett liv i frid och harmoni. Om alla människor hade levt i den sanning man menar sig ha förstått så hade världen varit fri från problem.

9 Analys och diskussion

Jag kan se många skillnader på hur manualerna i Jehovas vittnen och Jesu Kristi Kyrka av Sista Dagens Heliga är utformade. En stor skillnad är att Jehovas vittnen ger instruktioner för hur man ska lära sig att bli redo för tjänsten på fältet. Man utgår från att dessa manualer behöver studeras innan det är aktuellt att ge sig ut på fältet. Jesu Kristi Kyrka av Sista Dagens Heligas manualer utgår från att man redan är missionär och har inga instruktioner kring retorik eller språk i allmänhet, utan mitt material tar sin början med en instruktion till hur man ska använda instruktionshäftena man använder när man undervisar. Skillnaden är alltså att Jehovas vittnen utgår från det allra första mötet med människan, medan Jesu Kristi Kyrka av Sista Dagens Heliga utgår från första lektionen, vilket förutsätter att man redan mött den man ska undervisa. Detta behöver naturligtvis inte innebära att det inte finns instruktioner för hur man ska bemöta människor vid första kontakten. Dels kan det vara så att jag inte fått allt material som finns att tillgå och dels kan det vara så att instruktionerna till detta möte har givits muntligt. Jag har tagit del av manualer som naturligtvis bara är ett komplement till den två månader långa utbildning som alla missionärer tar del av.

Utbildningen bakom första mötet är nästa intressanta skillnad. Jag ser en stor skillnad i frågan om vem som ska ta del av dessa handböcker och hur de utformats på grund av att organisationerna bakom är olika. Inom Jehovas vittnen förutsätts alla medlemmar ta del i tjänsten på fältet. Det finns strategier för hur man kan arbeta med förkunnelse om man till exempel hindras av ett handikapp. Man kan till exempel skriva brev till eller ringa hem till människor. Det finns även instruktioner för hur barn som visar att de är lämpade att ta ansvar kan ta del i arbetet med att förkunna de goda nyheterna. Jesu Kristi Kyrka av Sista Dagens Heliga har en särskild utbildning för missionärer, och när man bestämt sig för att utföra mission får man på egen bekostnad först ta del av en två månader lång utbildning som omfattar mer än heltidsstudier. Uppdraget pågår sedan ett och ett halvt till två år. Mitt förslag på varför man har så olika typer av manualer i de olika organisationerna är att de förväntar sig olika förkunskaper. Jehovas vittnen behöver utforma manualer på bred front som tar upp många detaljer, medan Jesu Kristi Kyrka av Sista Dagens Heliga vet att de kan ge kompletterande instruktioner först, och sedan lämna manualer som innehåller stolpar på vad man ska tala om under undervisningen.

Dessutom är det som sagt skillnad på vem materialet riktar sig till eftersom missionärer/förkunnare utgör olika grupper. I Jehovas vittnen är missionärer allt från barn till äldre, allt från heltidsarbetande förkunnare till förkunnare som arbetar några timmar då tillfälle ges samt ibland förkunnare hemifrån via brev eller telefon. Mormonerna är vad jag förstår oftast ungdomar som går igenom utbildning omfattande mer än ett heltidsarbete och som sedan arbetar intensivt ute på fältet i samma tempo som under utbildningen i ca 18 – 24 månader. Man behöver alltså inga strategier för personer med handikapp eller för barn eller äldre.

Den största skillnaden anser jag är vad man väljer att lägga tyngden på i dessa manualer, alltså vilken information eller vilka instruktioner man vill förmedla. Jesu Kristi Kyrka av Sista Dagens Heliga ger många praktiska regler angående vad som är tillåtet och inte, och annan praktisk information, som hur man åker med bussar och var man hittar en läkare. Själva retoriken, vad man förväntar sig att missionärerna ska lära sig att förmedla, är de sex lektionernas innehåll och strukturen för hur dessa ska hållas. Dessutom finner man böner och regler för hur man ska genomföra olika ceremonier i tal och praktik. Vad som ska sägas i olika sammanhang är färdigställt och manualerna är till som hjälp för att komma ihåg vad som ska sägas och för att kunna dela ut material till undersökare efter lektion så att denna kan gå tillbaka och pränta in vad man lärt sig. Jehovas vittnen har i de manualer jag studerat många regler kring hur man bör leva som vittne och instruktioner om vad man ska svara vid specifika frågor men retoriken är annars grundläggande och man förväntas lära sig talekonsten generellt för att kunna applicera denna på vilket ämne som helst. Kort sagt kan man lite grovt säga att Jesu Kristi Kyrka av Sista Dagens Heliga lägger tyngden på *vad* som ska sägas medan Jehovas vittnen lägger tyngden på *hur* man ska säga det man vill förmedla. Jag är medveten om att jag inte är säker på att jag har fått tillgång till allt material men av det jag har läst så är det olika fokus på *vad* och *hur*.

Egentligen är det kanske inte så konstigt att manualerna har olika upplägg för vad jag förstår så finns det en förutbestämd ordning för vad som ska sägas när personer från Jesu Kristi Kyrka av Sista Dagens Heliga missionerar vilket inte finns för en förkunnare från Jehovas vittnen. De som mormoner som missionerar utför alltid samma ritual vilket innebär att de informerar om vem de är, frågar om de kan få komma in och berätta om vad de tror på, och om de får ett ja på den frågan så bestäms ett tillfälle för första lektionen. Efter första lektionen som genomförs med manual bestämmer man tillfälle för lektion nummer två, och så vidare tills man undervisat alla sex lektioner. När detta är avslutat så är missionären färdig med sin insats.

Vad jag förstår så har Jehovas vittnen ett annat sätt att samtala. Det står varje förkunnare fritt att tala om vad man vill, att ställa frågor om vad man vill, och träffas hur många eller få gånger som man vill (eller som behövs). Det finns inte någon plan för hur man ska få folk att omvända sig utan det är upp till förkunnaren att se till varje persons unika behov. Man påpekar att det kan vara fruktbart att ta hänsyn till lokala omständigheter och att det kan vara ett bra sätt att få folk att prata om man tar upp saker som sker i deras direkta närhet. Ett exempel kan vara att ringa på i det område man bor och säga att man bor i närheten och vill komma för att tala om en lösning på problemet med bilinbrotten eller något annat problem som upprör många i området.

Den första och största gemensamma nämnaren är naturligtvis att båda grupperna är totalt förvissade om att de har funnit sanningen och att det är denna sanning de försöker få folk att ta till sig. Det finns inget utrymme för tvekan och Bibelns och Mormons boks innehåll presenteras som fakta. Båda grupperna *vet* att de har sanningen i sin hand och de ger många bevis för att kunna styrka att det är så. Alla andra religioner är irrläror och till exempel förklarar Jehovas vittnen detta på följande sätt: ”Några har sagt att alla de olika religionerna presenterar olika sätt att se presentera religiös sanning på. Men om man jämför deras läror och sedvänjor med Bibeln, framgår det att det snarare är så att orsaken till att det finns så många olika religioner är att folk har följt människor i stället för att lyssna till Gud.” Båda grupperna menar också att de skulle kunna lösa alla världens problem om bara alla tänkte som de. Om bara alla höll sig till sanningen skulle det inte finnas vare sig ondska eller olycka.

Den andra gemensamma nämnaren som blir väldigt uppenbar är vikten av hur man ser ut och hur man agerar som förkunnare/missionär. Det finns klara direktiv om kläder, frisyrier, make-up, hållning och språk. Att tänka på att bete sig och se ut som en Guds representant är nyckelbegrepp i alla manualer jag studerat. Att ge ett värdigt och trovärdigt intryck är viktigt dels för att det är lämpligt inför Herren och dels för att man annars inte fokuserar på talet utan kanske på utmärkande frisyrier, slapp hållning eller svordomar.

En tredje gemensam nämnare är att de båda grupperna kan appliceras på den retoriska mall jag ställde upp i teoriavsnittet. Jag kan se att det finns argument som stämmer under alla olika kategorier. Det finns i ena fallet en mycket tydlig disposition och i andra fallet en mycket tydlig mall för hur man gör en disposition. I alla manualer finns regler för hur man ska se ut och bete sig för att vara trovärdig. Det finns uttryckt att man måste tala klart och tydligt och att

man inte ska tala annat än sanning. Man råder, väcker, entusiasmerar, upplyser, argumenterar samt visar sympati, behagar och allt annat som Johannesson föreslår i sin mall. Om detta innebär att man utformat manualerna efter en retorisk mall kan jag inte avgöra och det är inte nödvändigt att veta. Det vore dock en förunderlig slump att man prickar in alla Johannessons punkter. Eller kanske inte, det kanske ligger i den mänskliga språkstrukturen att använda alla dessa punkter.

En intressant punkt där retoriken skiljer sig är ifråga om inspirerat tal. Jesu Kristi Kyrka av Sista Dagens Heliga uppmanar mycket ofta att låta den Helige Ande avgöra när man ska bära vittnesbörd eller bjuda in till beslut. Man får inte tala på rutin utan måste låta den Helige Ande inspirera och ge liv åt ens ord. Däremot finns inga andra förslag på hur man ska tala för att låta inspirerande. I Jehovas vittnens manualer beskriver man mycket tydligt hur man kan använda ord som färgar och nyanserar, som rör och entusiasmerar. Förslag på ord som ger språket liv rörelse, värme och medlidande, finns i mängder. Det finns kapitel som heter "Hur du når dina åhörarens hjärta" och "Hur man visar entusiasm, värme och känsla". I Resonera med hjälp av skrifterna finns "Ande" som rubrik och man pekar på ställen i Bibeln där Anden förekommer och förklarar sakligt vad dessa ställen innebär. Det är ganska luddigt och jag får inte en klar bild av vad Anden betyder för Jehovas vittnen men hur som helst så nämner man inte något om Anden i fråga om hur man ska tala.

Jag vill avsluta min analys/diskussion med att ta upp några olika punkter som jag funnit intressanta inom både Jehovas vittnens och Jesu Kristi Kyrka av Sista Dagens Heligas retorik. Eftersom de inte har någon koppling till varandra tar jag upp varje organisation för sig.

Jehovas vittnen

En tanke som har slagit mig många gånger under läsningen av Jehovas vittnens handböcker är hur dubbelt språket är. Å ena sidan pekar man ofta på att vara korrekt och proper och man använder ett språk som inte sticker ut eller på något vis är oanständigt eller stötande. Samtidigt får jag en känsla av att man ger uppmaningar till små barn eller att man misstror människor om att ha sunt förnuft. Vem behöver egentligen en uppmaning att inte stå som om man gränslar en häst eller att inte tala med sammanbitna tänder? Är det inte ganska självklart att man inte drar vulgära skämt eller bär oanständiga kläder?

Det är intressant att man går in i så små detaljer. *Handbok för skolan i teokratisk tjänst* ägnar ett helt kapitel åt hur man bör skriva brev, och flera sidor förklarar hur man skriver brev till familjemedlemmar. Man skriver till exempel (med mina ord) om du tvivlar på att dina nära vänner eller familjemedlemmar skulle uppskatta ett livfullt brev, fyllt av nyheter, så kan du ju fundera på hur du själv känner när du får ett sådant brev. Du blev väl glad när du fick en omtanke, inte sant! (WBTSNY, 1971: 88). Ett par sidor ägnas åt lämpliga ämnen och man föreslår att berätta om en nyligen gjord resa eller kanske skriva något uppmuntrande till någon som är sjuk. Man föreslår sedan att avsluta på ett sätt som är passande till förhållandet till personen i fråga och som är lämpligt med tanke på innehållet. Jag kan inte låta bli att undra varför detta behövs. För det första är det väl upp till var och en hur man vill skriva brev till familj och vänner och för det andra så ser jag inte varför det är i organisationens intresse att instruera människor angående sådana saker.

En oerhört intressant bok är *Resonera med hjälp av skriften*. Denna bok består av 440 sidor potentiella frågor och vad man ska svara på dessa. Man har samlat frågor i teman och skrivit färdiga svar och lämpliga bibelcitatsom stöd för dessa svar. Frågor om allt från blodtransfusioner, födelsedagar och alkohol till frågor om himmel, helvete och om det bara är 144 000 som kan bli frälsta, finns uppställda med följdfrågor och svar. Många svar börjar med ett – vad glad jag är att du tog upp just den frågan så att jag kan berätta vad vi verkligen tror/hur det egentligen är!

Om man är blygsam med någon ute på fältet så ska man försöka hitta gemensamma intressen istället för att diskutera. Man ska försöka hitta det man är överens om så att man inte blir motståndare. Om någon säger mot en ska man se detta som en nyckel till vidare konversation. Även om personer kritiserar så ska man se det som en möjlighet till att vända samtalet. Om en person säger att han eller hon inte tycker att Bibeln är praktisk för vår tid kan man fråga om inte han eller hon skulle tycka att det vore praktiskt med en bok som kan sätta stopp för krig, eller en handbok om hur man ska leva ett sunt familjeliv.

Om en person gör invändningar så ska man försöka låta bevisbördan gå tillbaka till den som gör invändningen. Om en person undrar varför man inte tror på exempelvis treenigheten så kan man be personen visa var i Bibeln det står att man ska tro på treenigheten. Detta är också intressant eftersom man så systematiskt går igenom svar på tal i nästan alla frågor utom i de fall där man menar att man ska låta bevisbördan gå över till dem som ifrågasätter. Min spon-

tana tanke är att man saknar bevis, eller uppbackning, och att det borde väcka en del funderingar hos dem ska ut på fältet. Undrar man inte varför det inte finns bättre argument?

Jesu Kristi Kyrka av Sista Dagars Heliga

Det som är synnerligen intressant; enligt min åsikt, är att man utformat en så systematisk plan. Varje missionär får lära sig precis hur man ska inleda ett samtal och så snart man påbörjat ett samtal finns det en lektion med ett tillhörande häfte att gå igenom och ett löfte att ge, eller ett beslut att ta. Varje häfte är utformat som en lektion med ett tema och ett antal principer till detta tema. Häftena är mycket pedagogiska och följer samma struktur.

Efter två träffar ska man fatta beslut om att låta sig döpas, och bestämma ett datum. Efter fem träffar ska man besluta om att börja betala en tiondel av sin inkomst till församlingen. Tilläggas kan att man förväntas bli undervisad en till två lektioner i veckan. Efter två till tre veckor ska man alltså besluta om att ge tio procent av sin inkomst vilket jag tycker verkar vara ett stort steg att ta efter ett par veckor. Besluten ska dessutom tas om att läsa Mormons bok och Bibeln, samt att leva efter kyskhetslöftet och sluta med alkohol och tobak. Detta är stora beslut, de förändrar ens liv, och man förväntas fatta dem på väldigt kort tid.

En annan intressant sak är att man nämner ett flertal gånger är vikten av att känna den Helige Ande, att låta sitt tal inspireras av den Helige Ande och att låta den Helige Ande avgöra när det är dags att bjuda in till beslut eller bära vittnesbörd. Jag tänker att det är vagt. Om inte den Helige Ande infinner sig vad händer då? Blir inga beslut tagna i så fall? Samtidigt tänker jag att om man har en så precis mall att gå efter så är det inte jättemycket som kan "gå fel". Strukturen finns där och det står klart och tydligt när man förväntas göra vad. Dessutom är man alltid två, missionärerna är alltid i par, och detta kan ju ha viss betydelse om den ena inte är inspirerad så kan den andre ta över och vice versa. Det är föresten en annan intressant sak med mormonerna. De är alltid två och genomför alltså alltid undervisning tillsammans. Detta bör innebära att man bestämt noga på förhand vem som ska säga vad så man inte pratar i mun på varandra. Det jag menar är anmärkningsvärt med detta är att det inte går ihop för mig att å ena sidan planera sina ord i detalj samtidigt som man å andra sidan ska bära bjuda in till löften och bära vittnesbörd då man känner sig inspirerad av den Helige Ande och absolut inte på rutin.

10 Avslutning

Mitt syfte med denna uppsats var att titta på tre frågor om retoriken i förkunnelse hos Jehovas vittnen och Jesu Kristi Kyrka av Sista Dagars Heliga. Här kommer slutligen en kort sammanfattning.

Vilka strategier finns i respektive grupp för att uppnå så positiv respons som möjligt från människor man möter? Gemensamma strategier för båda grupperna är att:

- Förklara att man kommer för att berätta sanningen om livet. Det man vill är att erbjuda människor att ta del av denna sanning.
- Möta människor på "deras nivå". Detta innebär att tala på ett enkelt, tydligt sätt med ett enkelt språk och så att människor förstår. Förslag på hur man kan göra det enkelt är att ta till bilder, berättelser, förklara passager i Bibeln eller Mormons bok samt att förklara utifrån egna erfarenheter. Man kan även ta lyssnarens skepsis, frågor eller okunskap till hjälp för att vända resonemanget och förklara till exempel en brist i lyssnarens liv utifrån bristen på Gud i sitt liv.
- Se ut på ett visst sätt gör att den som ska lyssna får förtroende. Att se rekorderlig ut, att inge förtroende, att visa medmänsklighet och engagemang är strategier för att få så positiv respons som möjligt.
- Förbereda argumentation genom att kunna peka på belägg för fakta, kunna ge svar på frågor och att alltid kunna ge Guds lösning på alla problem är strategier för att kunna driva samtalet framåt och behålla lyssnarens intresse.
- Kunna förklara brister, sorger och problem som lyssnaren har genom att visa på hur detta skulle kunna förändras genom tro på Gud och tillhörighet till kyrkan är en strategi för att få respons.
- Dela ut skriftligt material för att få lyssnaren att i lugn och ro fortsätta ta till sig det budskap man kom med.
- Erbjud gemenskap, ett socialt sammanhang och personligt intresse för varje människa man möter. Förklara att den man pratar med är utvald att ingå i något större, är viktig och behövs.
- Bemöta fördomar och förklara "känsliga" frågor på ett logiskt sätt.

Hur vill Jehovas vittnen och mormonerna presentera sig för sin omgivning?

- Som Guds representanter. Både ifråga om utseende, i handlingar och i ord.
- Som goda medmänniskor som arbetar osjälviskt för att låta dem man möter få tillträde till det största man kan få – Guds välsignelse.
- Som bröder och systrar i en stor familj eller gemenskap som även den som lyssnar kan få bli delaktig i.
- Som lösare av alla världens problem. Om alla levde som dem skulle det inte finnas problem i världen.
- Som logiska, förnuftiga, upplysta människor som förstått det enda som är viktigt att veta i världen – att Gud finns och att det finns ett liv efter detta.

Hur är retoriken uppbyggd i jämförelse med den klassiska retorikens konst?

Jag tycker att man kan se att retoriken är uppbyggd på samma sätt som den klassiska retoriken ifråga om både argumentation och framförande. Båda organisationerna gör en klar disposition vilken man utgår ifrån för att strukturera upp sitt anförande. Båda organisationerna ger instruktioner i hur man lär sig att tala för att väcka, beröra, entusiasmera och för att få så bra respons som möjligt. Båda organisationerna blir undervisade att lära sig hur man argumenterar med fakta, motargument och så vidare. Båda grupperna har klara direktiv ifråga om klädsel, hår och makeup vilket är en del av den klassiska retoriken. Båda grupperna är medvetna om vilka delar i deras tal som kan uppfattas som svaga eller som det finns fördomar om, och man har strategier för hur man ska bemöta dessa för att kunna vinna argumentationen.

Den klassiska retoriken består av fem delar: för det första argumentation för att få fram sitt budskap, för det andra en tydlig disposition för hur dessa argument bäst ska komma fram, för det tredje sättet för hur man ska tala klart och skönt för att bli lyssnad på, för det fjärde minnet som avgör hur vi uppfattar vad som sägs och om vi förstår och för det femte sättet att göra sitt framförande ifråga om kroppsspråk, utseende och gester. Både Jehovas vittnen och Jesu Kristi Kyrka av Sista Dagars Heliga har klara strategier för att uppfylla kraven för alla fem delarna av den klassiska retoriken.

I inledningen till detta arbete diskuterade jag kring retorik och religiös övertygelse. En av mina stora frågor var om retoriken inom två religiösa grupper som Jehovas vittnen och Jesu Kristi Kyrka av Sista Dagars Heliga ser annorlunda ut än annan retorik. En annan fråga var

om det är ”värre” att försöka övertyga med ett religiöst budskap än med exempelvis ett politiskt budskap eller ett budskap från en förening. Min poäng var att det väl bara finns en typ av retorik och att alla människor gör samma sak varje gång man försöker övertyga någon med tal eller skrift. Efter att ha satt mig in i retorik som ämne och manualer från mina två grupper måste jag poängtera att jag inte ser några tecken på att retoriken skulle se annorlunda ut eller att man skulle ägna sig åt några skumma metoder eller lurendrejeri. Antingen så tror man på det förkunnarna/missionärerna pratar om eller så gör man det inte. Det krävs trots allt ganska mycket tid och engagemang innan man är en omvänd anhängare till Jehovas vittnen eller Jesu Kristi Kyrka av Sista Dagens Heliga och under tiden har man haft många tillfällen att ifrågasätta eller tacka nej till vidare diskussioner. Det engagemang som krävs med att sätta sig in i biblisk litteratur, och i fallet med Jesu Kristi Kyrka av Sista Dagens Heliga, fatta ett antal stora beslut, kommer inte från ingenstans. Antingen har man intresse och nyfikenhet för tro (på någon högre makt eller kalla det vad du vill) och då är man öppen för förslag och diskussion, eller så har man det inte, kanske för att man redan vet vad man tror eller inte har intresse av tro.

11 Litterturlista

Johannesson Kurt 1998. *Retorik eller konsten att övertyga*, Nordstedts Förlag, Stockholm.

Watchtower Bible and Tract Society of New York, Inc., 1971. *Handbok för skolan i teokratisk tjänst*. Wachturm-Gesellschaft, Stelters/Taunus

Watchtower Bible and Tract Society of New York, Inc., 1983. *Organiserade för att fullgöra vår tjänst*. Wachturm-Gesellschaft, Wiesbaden

Watchtower Bible and Tract Society of New York, Inc., 1985. *Resonera med hjälp av Skrifterna*. Wachturm-Gesellschaft, Stelters/Taunus

The Church of Jesus Christ of Latter-day Saints 1990. *Missionary Handbook*.

Jesu Kristi Kyrka av Sista Dagars Heliga 1987, G. *Instruktioner till lektionerna, enhetligt system för undervisning av evangeliet*.

Jesu Kristi Kyrka av Sista Dagars Heliga 1987, A. *Vår himmelske Faders plan, 1: a lektionen, enhetligt system för undervisning av evangeliet*.

Jesu Kristi Kyrka av Sista Dagars Heliga 1987, B. *Jesu Kristi evangelium 2: a lektionen, enhetligt system för undervisning av evangeliet*.

Jesu Kristi Kyrka av Sista Dagars Heliga 1987, C. *Återställelsen 3: e lektionen enhetligt system för undervisning av evangeliet*.

Jesu Kristi Kyrka av Sista Dagars Heliga 1987, D. *Evigt framåtskridande 4: e lektionen enhetligt system för undervisning av evangeliet*.

Jesu Kristi Kyrka av Sista Dagars Heliga 1987, E. *Att följa Kristi exempel 5: e lektionen enhetligt system för undervisning av evangeliet*.

Jesu Kristi Kyrka av Sista Dagars Heliga 1987, F. *Medlemskap i Guds Rike 6: e lektionen enhetligt system för undervisning av evangeliet*.

The Church of Jesus Christ of Latter-day Saints 1978. *Dela med dig av evangeliet*. Distribueras av Distributions Centret, Lyngø, Danmark

www.saob.se/

www.nationalencyklopedin.se

www.jesukristikyrka.se