

Mundtlighed - Grundkursus

Af dansklærere ved Køge Gymnasium, der har bearbejdet artikler fra flere forskellige kilder – på dansksiderne.dk

Indholdsfortegnelse:

I.	Forberedelsesfasen i mundtlig fremstilling,	s. 1
II.	Retoriske virkemidler	s. 2
III.	De tre appelformer	s. 5
IV.	Talegenrer	s. 8

I. Forberedelsesfasen i mundtlig fremstilling

I dansk kan man komme ud for at skulle forberede et foredrag, lave en Power Point-præsentation eller holde en tale. Det er blot nogle eksempler på mundtlig fremstilling.

Uanset om man skal holde et mundtligt oplæg eller lave en skriftlig redegørelse, er forarbejdet og tekstens opbygning den samme.

Arbejdet kan deles i fem punkter:

1. At samle sit stof - Inventio:

Her finder man alt det frem som man ved om emnet, fx vha. brainstorm eller ved at lave et tankekort. Derefter søger man information i bøgerne og på nettet og sætter sig godt ind i stoffet. Man må gøre sig klart hvad man vil fokusere på, og vælge materiale og argumenter der er relevante i forhold til dette fokus.

2. At ordne sit stof - Dispositio:

Her bestemmer man hvad der skal med i hvilken del af oplægget. Et oplæg eller en tale kan med fordel deles op i en indledning, en sagsfremstilling med underpunkter og en afslutning.

3. At bestemme sin stil - Elocutio:

I denne fase overvejer man sit ordvalg, sine eksempler, sin henvendelsesform og sin argumentationsform.

Når det gælder den sproglige udformning, kræver det mundtlige oplæg noget andet end den skriftlige redegørelse. Man bør have et manuskript for sit mundtlige oplæg, de færreste kan holde tråden uden; men selvom man skriver et manuskript, skal sproget være mundtligt, dvs. sætningerne skal være ret korte og sideordnede, ordvalget skal være konkret, og stilen personlig.

Hvor de første tre punkter gælder såvel den mundtlige som den skriftlige fremstilling, gælder de sidste to punkter kun det mundtlige oplæg:

4. At huske sit oplæg - Memoria:

Man skal øve sig i at fremføre sit oplæg så man bliver fri af manuskriptet. Man kan fremhæve hovedpunkterne i manuskriptet så man med et hurtigt blik kan finde tråden igen, eller man kan skrive hovedpunkterne over på talekort.

Tag tid på oplæggets varighed.

5. At fremføre oplægget - Actio:

Tilpas stemmeføring, tempo, mimik og gestik til oplæggets indhold. Indledningen og konklusionen skal markeres.

Det er en støtte både for tilhørerne og for en selv, hvis man har hovedpunkterne på tavlen, på overhead-projektoren eller som Power Point-dias.

De vigtigste råd til oplægsholderen kan sammenfattes i ti punkter:

- Tal tydeligt
- Varier tempo og stemmestyrke
- Stå rank og afslappet
- Undgå nervøse bevægelser
- Se på publikum
- Tal frigjort af manuskript
- Anvend naturligt talesprog
- Optakten skal vække interessen
- Talens dele skal hænge logisk sammen
- Afslutningen skal hjælpe tilhørerne med at fastholde pointerne

Selvom det mundtlige oplæg i princippet er envejskommunikation, spiller tilhørerne alligevel en vigtig rolle. Med blik og kropsholdning udviser de opmærksomhed og interesse.

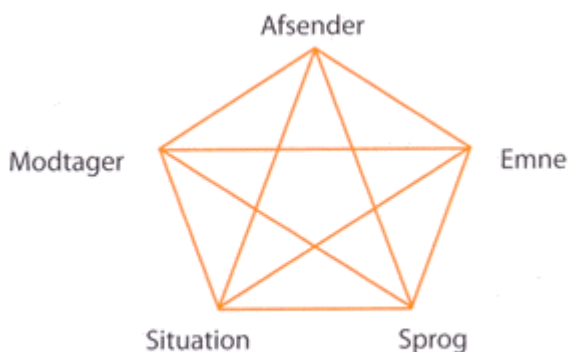
Som tilhører bør man praktisere **aktiv lytning**:

- Man lytter bedst når man er aktivt involveret, stiller spørgsmål og tager notater
- Man kan blive bedre til at lytte ved at tænke over emnet på forhånd, overveje hvad der vil komme, og forberede spørgsmål man ønsker besvaret
- Man kan skærpe sin opmærksomhed ved at lede efter nøgleideer, fx ved at lytte efter sproglige signaler: "Det vigtigste er..."; "Derfor...", "Husk..."

II. Retoriske virkemidler

Retorik betyder egentlig talekunst, men mange af retorikkens regler kan også bruges når man meddeler sig skriftligt. Retorik er i praksis læren om hensigtsmæssig formidling. Det gælder om at forme sit sprog på en sådan måde at man vinder modtagerne for sig og for den sag man ønsker at fremme. Derfor går retorik og argumentation hånd i hånd, formulering og indhold kan ikke skilles ad.

Hensigtsmæssig formidling er hensigtsmæssig for nogen i en bestemt sammenhæng. Meddelelsens sproglige form må rette sig efter emnet og situationen, afsenders hensigt og modtagers forudsætninger. Det illustreres i det retoriske pentagram:



Alle fem elementer spiller sammen i den vellykkede tekst som en enhed af indhold og form. De fem punkter i arbejdsprocessen vi gennemgik ovenfor, er retorikkens fem forarbejdningsfaser der skal resultere i en vellykket tale.

Når det gælder om at vinde modtageren for sig, er både den sproglige og den fysiske henvendelsesform afgørende. Retorikken skelner mellem 3 'appelformer':

1. **Logos - taler til modtagers fornuft:** Man skal have forstand på det man taler om, og have mange gode og stærke argumenter til sin rådighed.
2. **Pathos (eller 'patos') - taler til modtagers følelser:** Man må være passende engageret i sit emne og have både troen og følelserne med.
3. **Ethos (eller 'etos') - taler til modtagers tillid og respekt:** Man skal fremstå som en oprigtig og troværdig person.

Den vigtigste forudsætning for at holde en god tale er naturligvis at man har noget på hjertet som man vil meddele lige præcis de mennesker der sidder foran en i øjeblikket.

Men man kan ikke løbe an på at inspirationen i sig selv fører til et vellykket resultat. Jo mere man brænder for et emne, des vanskeligere kan det være at bevare overblikket. Der er mange elementer at holde styr på hvis man vil holde en vellykket tale, herunder en bevidsthed om og kontrol med stemmens og kroppens virkemidler som er uvant for de fleste.

Den gode taler må være opmærksom på elementer som det hørlige, det synlige og det sproglige:

Det hørlige:

Artikulation

Tal højt nok. Det er ikke meningen at man skal råbe, men generthed fører ofte til at man taler for lavt. Man glemmer at trække vejret før man begynder at tale. Sænk skuldrene, træk vejret og luk munden ordentligt op så stemmen kan folde sig ud.

Tal tydeligt nok. Når man holder tale, skal man udtale både vokaler og konsonanter tydeligere end man er vant til, og man skal især være påpasselig med ordenes tryksvage endelser. 'Stolen' udtales i daglig uformel tale ['stoln] som et enstavelsesord med et næsten uhørligt o, men bør udtales med to stavelser ['stoløn] med et tydeligt o og en udtalt tryksvag mellemtongevokal.

Tempo

Tal hverken for hurtigt eller for langsomt, og husk pauser. Man skal ikke jappe, men tilstræbe et naturligt flow i talen.

Varier taletempoet. Tempoet tilpasses de forskellige passager i talen.

Stemmeføring

Varier betoningen. Vigtige ord og passager understreges ved hjælp af betoning.

Tilpas tonefaldet. Sørg for at tonefald og betoning passer til talens stil og appelform: let og humoristisk, alvorlig og indtrængende, passioneret og dramatisk, osv.

Det synlige:

Kropssprog

Stå naturligt. Stå roligt og lige på benene, vendt mod publikum. Ret ryggen og slip skuldrene; armene skal kunne bevæge sig frit. Brug kroppen hensigtsmæssigt. Gestus og mimik tilpasses talens stil og indhold, men uden at overdrives.

Undgå nervøse bevægelser, pillen ved ansigt, tøj og hår eller vandren frem og tilbage.

Kroppen skal sige det samme som ordene.

Blik

Se på publikum. Tag evt. øjenkontakt med enkeltpersoner på skift, eller fokuser på et punkt lige over forsamlingens hoveder. Se op fra manuskriptet. Det er i orden at holde pause for at se ned i manuskriptet eller på talekortet, blot man ser op igen før man fortsætter sin tale.

Hjælpemidler

Tavle, overhead, lysbilleder, Power Point-dias. Hjælpemidler der gør det lettere for publikum at fastholde talens disposition, men også fjerner fokus fra taleren. Husk at taleren skal se på publikum og ikke på lærredet.

Eksempelmateriale. Konkrete genstande der eksemplificerer emnet, kan anvendes for at fange publikums interesse.

Det sproglige:

Talesprog

Anvend naturligt talesprog med forholdsvis korte, sideordnede sætninger. Vær konkret og undgå vage og abstrakte formuleringer. Pas på med fremmedord og fagord.

Ordforråd

Markante ord og billeder. Søg det præcise ord der dækker tanken. Brug også gerne rammende sproglige billeder eller ordsprog, men pas på med at lade argumentationen hvile alene på et farvet ordvalg. Undgå banaliteter og fyldord.

Sproglige uvaner

Pas på med "å sådn noget", "hva ered nu" og lignende halvt ubevidste ytringer der bruges for at give taleren tid til at tænke.

Kilde: S. Benneke et al.: *Faglige forbindelser i dansk* (s. 198-200).

III. De tre appelformer

Argumenter skal overbevise. Det kan gøres ved at tale sig til fornuften hos tilhørerne. Men man kan også tale til følelserne i forsøget på at overbevise tilhørerne i en sag. Man siger, at man appellerer til tilhørerne.

Du kan anvende forskellige appelformer til at støtte din argumentation. Inden for retorikken anerkender man nemlig, at erkendelse og følelse ikke kan skilles ad i kommunikation. Som taler spiller din personlighed med i

kommunikationen. På samme måde spiller tilhørernes følelser med i forståelsen og accepten af det, du siger. Du bør derfor overveje, hvilke appelformer du vil anvende.

Der er tre appelformer: logos, ethos og pathos. Til hver af dem knytter der sig nogle kendetegn, hvilket fremgår af følgende skema:

Appelform	Appellerer til	Appellen er placeret i/hos	Tilhørernes grund til at lade sig overbevise
LOGOS	Fornuften	Talen	Argumentationen i talen
ETHOS	Tilliden	Taleren	Troværdigheden hos taleren
PATHOS	Følelsen	Tilhørerne	Stemningen hos tilhørerne

Appelformen logos

Logos henvender sig til tilhørernes fornuft. Logos betyder bl.a. ord og fornuft. Det vil sige, at du anvender logos ved i din argumentation at lægge vægt på det verbale, det sproglige.

Logos bygger overvejende på saglighed, logisk tænkning, kendsgerninger og brug af værdineutrale ord. Du har orden i oplysningerne, og du forsøger at fremlægge så objektivt som muligt. Det tilhørende kropssprog er afdæmpet, for det er de sagte ord, der tæller, ikke så meget måden de siges på.

Talesituationen må afgøre, hvorvidt det er godt at anvende logos. Her må du naturligvis især tænke på det emne, du skal tale om. Hvis emnet er kompliceret, skal du anvende logos. Herved øger du chancen for, at tilhørerne får indsigt og overblik.

Klarhed er en af styrkerne ved at anvende logos. Svagheden er, at kedsommeligheden truer, hvis logos er den eneste appelform, der anvendes i lang tid.

Her har du nogle råd, hvis du vil anvende logos:

- Hold dig til kendsgerninger
- Vær saglig og objektiv
- Vælg neutrale ord
- Optræd behersket og afdæmpet
- Gør sagen klar ved fx at anvende udtryk som "Der er to grunde til, at . . .", "Undersøgelser har vist, at..." m.fl.

Appelformen ethos

Ethos (eller 'etos') drejer sig om troværdighed. Ethos sætter fokus på talerens karakter og personlighed. Eller mere præcist: På tilhørernes opfattelse af talerens karakter. Til hørerne skal få det indtryk, at du er til at stole på, og at du ved, hvad du taler om. Uden troværdighed falder din formidling sammen.

Der er mange faktorer, der spiller ind, når billedet af troværdighed skabes. Først og fremmest gælder det om at være sig selv. Nok lægger en tale op til en særlig fremførelse, men du skal ikke skabe dig. Det forudsætter, at du har lidt selvindsigt. Hvis du fx er stille af natur, kan du godt gøre noget for at overvinde visse hæmninger. Men du skal ikke forsøge at virke for frisk og fandenivoldsk, hvis din person ikke kan matche det. Det vil virke påtaget. Og tilhørerne får måske den tanke, at hvis du er falsk i din talerstil, så er du måske også falsk i forhold til det, du siger.

Ethos er den tavst virkende appel. Den bærer du med dig. For tilhørerne er det ofte vigtigere, hvem der siger noget, end hvad de siger. Det viser sig, at fx to personer, der siger akkurat det samme, kan have forskellig gennemslagskraft. Det skyldes ofte tilhørernes opfattelse af, at talerne ikke udstråler samme grad af troværdighed. Hvad det så mere præcist går ud på, er svært at definere.

Kender tilhørerne dig i forvejen som en seriøs person, er en vis troværdighed skabt allerede inden, du skal tale. Det giver dig goodwill hos tilhørerne. Du kan også gøre noget for at understøtte din troværdighed i selve talesituationen. Det vil dreje sig om din fremtoning som sådan: din måde at

argumentere på, din påklædning, om du ser nuanceret på et emne, din kontakt med tilhørerne, din viden om og eventuelle erfaring med det, du taler om etc.

En del af troværdigheden ligger i den udstråling; forskellige mennesker har. Den er mere eller mindre medfødt og er derfor vanskelig at træne. Nogle udstråler bare ærlighed. De er åbne og udadvendte af natur, og det hjælper dem i de fleste kommunikative situationer.

Hvis du vil anvende ethos, skal du være opmærksom på følgende:

- Vær dig selv
- Brug gerne eksempler og egne erfaringer
- Hold øjenkontakt med tilhørerne
- Vis interesse og respekt for tilhørerne
- Undgå at virke for pjattet og useriøs - hold dig til sagen
- Vær nuanceret - tag hensyn til ulemper og modargumenter
- Vind tilhørernes tillid ved fx at anvende udtryk som "Jeg ved, at nogle af jer synes, at.. .", "Jeg har selv prøvet at. . ." m.fl.

Appelformen pathos

Pathos (eller 'patos') sigter på tilhørernes følelser og stemning. Som med logos må emnet afgøre, om det tjener din sag at anvende pathos. Men pathos er i højere grad end logos afhængig af den samlede talesituation. Hvis emnet i forvejen er følsomt, vil pathos ofte kunne gøre en forskel over for tilhørerne. Fx vil et emne, der involverer børn, som regel vække følelser hos tilhørerne, og dem skal du forstå at bruge rigtigt. Også dyr, gamle mennesker samt 'store' hændelser (tragiske såvel som lykkelige) berører tilhørerne.

Pathos skal vække tilhørernes følelser. De aktiveres ved at anvende værdiladede ord og maleriske beskrivelser. Et bevægende eksempel kan bevæge tilhørerne, så de nærmest kan mærke, hvad sagen drejer sig om. Tilhørerne kan derved bringes i en bestemt stemning. Det kan fx være følelser som vrede, medlidenhed, frygt, glæde, trods m.fl. Du må overveje, hvordan du skal skære dit emne til, så disse stemninger kan blive til medvind frem for modvind for dig. Overdriver du pathos, bliver dine ytringer i stedet til sentimentalitet, og det virker sjældent godt.

Følelser er udtryk for en bestemt måde at forstå på. De er en del af verden, og gennem følelserne kommer noget af verden til syne for os. Derfor skal pathos ikke bruges til at få tilhørerne til at handle irrationelt. Tværtimod kan du gennem pathos få tilhørerne til at reagere hensigtsmæssigt på en sag, hvis de aktiverede følelser matcher de følelser, der gemmer sig i sagen - set ud fra din synsvinkel, selvfølgelig.

Vær opmærksom på følgende, når du vil anvende pathos:

- Vær engageret
- Brug værdiladede ord
- Anvend et levende kropssprog - men overdriv ikke
- Brug eksempler, som taler til tilhørernes følelser
- Få tilhørerne til at føle, at det er deres liv, det drejer sig om - brug vendinger som "I ved jo godt, at. . .", "Netop I kan gøre noget, fordi. . ." m.fl.

Mennesker opfatter i almindelighed med både hjernen og hjertet. Derfor bør du i praksis så vidt muligt anvende alle tre appelformer. Det betyder samtidig, at du i din argumentation må betjene dig af både ord, stemmeføring og kropssprog. Men gennemgående vil logos og ethos være de mest udbredte appelformer.

Endvidere må du tage tilhørernes forhold til emnet og til dig i betragtning. Er tilhørerne velvilligt indstillet, kan der være plads til pathos. Er tilhørerne derimod negativt indstillet over for emnet, må du ty til logos og ethos. Er de tilmed også negativt eller bare skeptisk indstillet over for dig som person, er ethos røget, og du har da kun logos som appelform at arbejde med.

Endelig fungerer de tre appelformer hver især bedst inden for bestemte talegenrer, hvilket fremgår af følgende oversigt:

Talegenre	Dominerende Appelformer
Den informative tale	Logos & ethos
Den politiske tale	Logos, ethos & pathos
Lejlighedstalen	Ethos og pathos

Kilde: Jimmy Zander Hagen: *Sprog og tale. Mundtlighed i dansk* (s. 80-84).

VI. Talegenrer

Enhver tale skal have en form. Til det formål findes der en række typer af taler, man kan vælge mellem. Sådanne tale typer kalder vi også for talegenrer. Det er velkendt, at skriftlige tekster findes i forskellige genrer, men det gælder i lige så høj grad for de mundtlige tekster.

I den klassiske retorik arbejder man ud fra bare tre talegenrer". De adskiller sig fra hinanden alt efter talerens hensigt og hvilke tilhørere, han skal tale til. I antikkens Grækenland var der især tre grupper af tilhørere, som talere skulle henvende sig til. En gruppe af tilhørere var dommere, som skulle dømme i retssager. En anden gruppe var politikere, som skulle beslutte forskellige politiske tiltag. En tredje gruppe var en bredere del af befolkningen, som skulle bevidne forskellige højtideligheder. Det er således disse tre tilhørergrupper, eller borgernes behov for at kunne påvirke disse tilhørergrupper på forskellige måder, der indirekte var årsag til, at der i den klassiske retorik blev udviklet tre forskellige talegenrer.

Til hver genre hører nogle regler, som taleren må sætte sig ind i. De tre talegenrer er følgende:

1. Den juridiske tale - retstalen

Denne foregår i retssalen og gælder handlinger, der er sket (fortiden). Talens formål er at anklage eller forsvare en person, og indholdet er om ret og uret.

2. Den rådgivende tale - den politiske tale

Denne foregår i politiske institutioner og gælder handlinger, der skal ske (fremtiden). Talens formål er at tilskynde eller fraråde andre i forhold til en politisk beslutning og handler om gavn eller skade.

3. Festtalen - lejlighedstalen

Denne foregår ved højtidelige lejligheder og sker her og nu (nutiden). Talens formål er at rose eller rise en person og handler om dyder og laster.

Det faktum, at de tre tale genrer er orienteret mod tidens tre faser - fortid, nutid og fremtid - har givet netop de tre talegenrer et universelt præg, som har fået dem til at overleve helt tilbage fra antikkens tid og op til i dag. Vi har nemlig stadig behov for at retfærdiggøre begivenheder, der er sket engang i fortiden. Vi har stadig behov for at diskutere holdninger, som kan ændre forhold i fremtiden. Og vi har stadig behov for at markere særlige begivenheder og relationer til andre mennesker, når vi deltager i forskellige fællesskaber.

Den historiske udvikling har dog bevirket, at vi i dag arbejder med flere talegenrer, fx oplæg, prædiken, oplæsning og mange flere. Dertil kommer, at der ofte er glidende overgange mellem de mange talegenrer. Fx kan man godt blande træk fra lejlighedstalen ind i en politisk tale, ligesom en prædiken kan gøres skarpere ved at tilføje træk fra den politiske tale. Faktisk er det mere reglen end undtagelsen, at genrerne i praksis 'hjælper' hinanden. Taleren kan via sin kreativitet og retoriske bevidsthed på den måde skærpe talens effekt.

En genre sammenfatter tekster med visse fællestræk. Ved at udvikle sin genrebevidsthed kan man gøre den mundtlige formidling mere sammenhængende og hel. Samtidig tilgodeser man den genreforventning, tilhørerne som regel sidder med. Tilhørerne vil altid forvente, at en tale inden for visse grænser har en bestemt form. Denne forventning gør det lettere at forstå, hvorfor taleren griber sin opgave an, som han gør. Men hvis genrekravene ikke respekteres af taleren, så risikerer han, at tilhørerne hurtigt bliver forvirrede. Taleren skal derfor have et klart begreb om, hvilken genre han arbejder i. Kan han det, bliver resultatet også derefter:

Bedre formidling. Bedre kommunikation. Et klart mundtligt udtryk.

De forskellige talegenrer kræver forskellige overvejelser af taleren.

Hvis du fx skal holde en tale for din mormor, skal du gøre dig en type overvejelser forinden. Men skal du tale om et fagligt emne til dine klassekammerater, skal du gøre dig nogle helt andre overvejelser. Pointen er, at du i de forskellige talesituationer

- søger efter indhold på forskellig måde
- bygger din tale forskelligt op
- fremfører din tale forskelligt.

Hver genre indeholder muligheder, som den genrebevidste taler forstår at udnytte. Overvej derfor, hvilken genre den givne talesituation⁹ lægger op til.

Den klassiske inddeling af talegenrerne dækker ikke helt denne bogs emne og genstand. Når det drejer sig om undervisning, gælder det nemlig oftest om at kunne formidle et fagligt stof. Her skal man være i stand til at bibringe tilhørerne en forståelse af et emne eller en problemstilling. Det kan gøres på mange måder. Et fælles navn for den passende talegenre kunne være den informative tale. Da den juridiske tale samtidig ikke er relevant her, får vi i stedet følgende tre overordnede talegenrer:

	Informativ tale	Politisk tale	Lejligheds-tale
Formål	Forståelse	Tilslutning	Oplevelse
Taler-opgave	Belære (informere)	Bevæge (flytte holdninger)	Behage (underholde)
Taler-ressource	Viden	Troværdighed	Indføling
Sprogkrav	Præcision	Skarphed	Humor
Form	Foredrag	Indlæg	Tale
Sted	Fx skole	Fx råd og udvalg	Fx fest
Tilhørere	Fx lærere, elever	Beslutningstagere	Familie, venner

Skemaet er naturligvis ikke udtømmende. Der er glidende overgange og mange varianter, som skemaet ikke fortæller om. Efterhånden som man bliver en erfaren taler, bliver man også i stand til at lege lidt med genrerne. Man bliver i stand til at lade elementer af en talegenre indgå i en anden, hvis det kan fremme den hensigt, man har med talen.

Den informative tale

Sidste år var jeg til familiefest i Odense i anledning af min farfars 65 års fødselsdag. Der sad jeg til bords med min farmor, som fortalte mig mange gode historier fra ungdomsoprøret i slutningen af 1960'erne. Det lød til at have været en sjov tid, men også en spændende tid, der har betydet meget for de unges vilkår siden hen. Det gælder fx de demokratiske muligheder inden for uddannelsessystemet. Så da vi skulle vælge en historisk begivenhed eller periode at holde foredrag om her i klassen, var det for mig oplagt at vælge ungdomsoprøret.

Jeg har valgt først at fortælle kort om Vietnamkrigen, for det var bl.a. den, de unge protesterede imod under ungdomsoprøret. Derefter vil jeg ...

Sådan kunne indledningen i en informativ tale godt se ud. Taleren redegør kort for baggrunden, både personligt og fagligt, og for sit emnevalg for derefter at skitsere sit foredrags opbygning, så tilhørerne kan få et overblik. Taleren går systematisk til værks og har tænkt grundigt over, hvordan stoffet skal præsenteres. Målet er, at tilhørerne bagefter ved noget mere om ungdomsoprøret.

Når du fx skal holde et foredrag, skal du formidle en viden om et emne, fx give dine klassekammerater informationer om emnet. Den passende talegenre hedder den informative tale. Det centrale for dig vil her være, at dine tilhørere får en forståelse af emnet.

Hvad enten det drejer sig om ungdomsoprøret, om at forklare et edb-programs funktioner eller om at give et kursus i førstehjælp, vil den passende talegenre være den informative tale. Tilhørerne skal forstå ungdomsoprøret som et historisk fænomen, edb-programmets funktioner, eller hvordan man

yder førstehjælp. De skal belæres om disse forhold eller som vi nok snarere vil sige i dag: De skal lære det. Det forudsætter, at du som taler ved en del om dit emne! Og i selve talesituationen skal du fremføre din viden i et præcist sprog, så tilhørerne ikke risikerer at misforstå det, du siger. Din fremstilling må samtidig være logisk opbygget - logisk ud fra emnets natur.

Måske tænker du nu, at en informativ tale bare skal være tør, logisk, præcis, ja nærmest videnskabelig i sin stil, og intet andet. I så fald vil der nok ikke være meget liv i fremstillingen. Hvordan kan man så bringe liv ind i talen? Hvis du fx skal tale om, hvordan Folketinget fungerer, får du måske lyst til at tilføje din egen mening om Folketinget og de politikere, der arbejder derinde. Kan man det i en informativ tale? Nej. Talegenren lover, at tilhørerne først og fremmest kan få en viden om et emne, ikke en viden om dine synspunkter. Du skal alene tænke på emnet og blande dig selv udenom.

Du skal i stedet forsøge at være så neutral som muligt. Liv i talen må i stedet komme fra dit sprog og din fremførelsesform. Nøgleordet er variation. Du må benytte dig af betoning, pauser, rammende eller overraskende udtryk etc. Og din fremførelsesform - kropssproget - skal være levende med en understøttende brug af armbevægelser, ansigtsudtryk etc.

Den informative tale får du brug for at anvende i skolen, når fx et gruppearbejde eller et projektarbejde skal fremlægges. Det samme gælder, hvis du skal holde et foredrag. Også til eksamen skal du formidle en viden om et emne - din viden - så der gælder de samme krav, som den informative tale stiller. Og den informative tale får du brug for at kende til, når du fx lytter til et oplæg eller et foredrag. Kender du tale genren den informative tale godt, bliver du i stand til bedre at kunne modtage den viden, du får præsenteret. Du vil bedre kunne skelne mellem dokumenteret og sammenhængende viden på den ene side og løse påstande og subjektive meninger på den anden side.

Den politiske tale

Ja, jeg har sat dette punkt på dagsordenen, fordi vi har brug for en elevavis her på stedet. Vi mangler et forum, hvor alle elever kan komme til orde, hvis de vil. Som det er nu, hører man tilfældigt om, hvad nogen i andre klasser mener om det ene og det andet. Men med en elevavis kan alle få at vide, hvad alle mener.

Jeg synes, det er vigtigt af flere grunde. For det første står vi over for nogle forandringer, som eleverne bør blande sig i. Fx skal kantinen bygges om i sommerferien. Hvordan kan den indrettes bedst muligt? Og næste år fylder stedet her 50 år. Hvordan skal det fejres? Hvad kan eleverne bidrage med? Det kan vi bl.a. diskutere gennem en elevavis. Jeg tror også, at en avis kan være med til at styrke elevfællesskabet, fordi vi kommer til at kende hinandens meninger bedre. Samtidig vil nye elever hurtigere kunne få et indtryk af, hvad der rører sig her på stedet.

Hvorfor er det så, at vi ikke allerede har en elevavis? Det tror jeg, der kan svares kort på: For meget arbejde i fritiden! Det er i hvert fald, hvad jeg har fået at vide, når jeg har luftet ideen over for andre elever. Men det kan løses. Det er et spørgsmål om ...

Sådan kunne første del af en politisk tale godt se ud. Taleren redegør kort for, hvorfor en problemstilling bør drøftes, for derefter at begynde en argumentation for sit synspunkt. De faktuelle

forhold skal ikke fremføres som et mål i sig selv, for de skal primært understøtte taleren s synspunkt. Sådanne holdningssager skal afgøres via argumenter. Taleren giver 3-4 grunde til, at elevavisen skal etableres. Og straks efter prøver taleren at imødegå en indvending ('For meget arbejde i fritiden!'). Målet med den politiske tale er, at tilhørerne ender med at tilslutte sig talerens holdning. Tilhørerne skal overbevises. Succesen med det afhænger bl.a. af, hvor gode argumenter man er i stand til at finde og formulere.

Når du fx indgår i politiske diskussioner, gælder det om at påvirke holdninger. Så snart der er forskellige holdninger til en sag, forsøger vi at påvirke de andre. Det gælder også, når man fx skal holde et oplæg. Udgangspunktet er, at når der er forskellige holdninger og interesser i spil, så skal den politiske tale og samtale afgøre, hvilke holdninger og interesser der skal tilgodeses. Det er i den forbindelse indlysende, at alle helst vil have deres egne interesser tilgodeset. Sådan er politik! Det er en kamp med sproget som våben. Den passende talegenre hedder her den politiske tale. I politik handler det nemlig om at overbevise nogle tilhørere om, at ens egen holdning er værd at tilslutte sig.

Nu skal 'politik' ikke forstås for snævert. Det er andet og mere end det, der foregår på Christiansborg eller på rådhuset. Hvis man vil overbevise sine klassekammerater om, at det er forkert at mobbe andre, så er man ude i et politisk ærinde. Det er man ganske enkelt, fordi man giver udtryk for en holdning, som man gerne vil have, at de andre også skal have. Det er også tilfældet, hvis man til et privat selskab diskuterer fx fødevarer og tilsætningsstoffer.

I den politiske tale blandes fakta og holdninger, fordi holdningerne jo skal være holdninger til noget, fx en sag, der rummer en eller flere problemstillinger. Målet er at vinde tilhørernes tilslutning. Det gør du ved at bevæge dem. Ikke forstået sådan, at de bliver rørt og får en klump i halsen, men sådan at de flytter sig holdningsmæssigt. Du skal bevæge dem fra et standpunkt til et andet - til dit standpunkt. Du skal tilskynde tilhørerne til at handle i overensstemmelse med din holdning. Det kender du måske fra de situationer, hvor du har talt varmt for en bestemt holdning eller sag. Hvis du fx har talt varmt for at være medlem af Amnesty International, så ville du jo gerne samtidig have, at tilhørerne eller samtalepartnerne endte med at ville melde sig ind i organisationen. Det er det samme, der foregår i forskellige valgkampe. Eleven, der vil være elevrådsformand, vil påvirke de andre elevers beslutning, så de vælger ham eller hende som formand. Og politikerne, der vil ind i byrådet på rådhuset eller i Folketinget på Christiansborg, vil bevæge vælgernes holdning, så vælgerne stemmer på dem og deres parti.

Holdning og handling hænger som regel sammen. Hvis du er bekymret for miljøet, vil det ikke være nok for dig, at tilhørerne kommer til at dele din bekymring. Du vil også gerne have dem til at handle. De kan fx stemme på eller melde sig ind i et politisk parti, der har miljøet placeret højt på dagsordenen. Eller de kan melde sig ind i en interesseorganisation, der kæmper for miljøet.

Hvis det skal lykkes dig at bevæge nogen, må du fremstå som troværdig. Samtidig må du gerne være skarp i dine formuleringer, så modsætningerne trækkes op og derved bliver synlige. Det indbyder talegenren til. At være skarp uden at sætte troværdigheden over styr vil kunne gøre din politiske tale overbevisende.

Den politiske tale får du brug for at anvende i skolen og i andre sammenhænge, hvor du diskuterer holdninger med andre. Noget af arbejdet i skolen handler ikke kun om viden, men også om at tage stilling til problemstillinger. Og den politiske tale får du brug for at kende til, når du fx følger en

debat i massemedierne. Med et godt kendskab til den politiske tale som talegenre er du i stand til bedre at kunne gennemskue manipulerende tale, dårlige argumenter og tom snak.

Lejlighedstalen

Kære Sofie! Jeg kan huske, at vi for et par år siden lå en sommeraften i klitterne nede på stranden og kiggede op i skyerne, mens vi talte om stort og småt. Jeg husker, at vi bl.a. talte om kærester. Det gør vi jo af og til. Jeg husker særligt tydeligt, at du sagde, at du i hvert fald aldrig skulle giftes, for det var noget opreklameret pjat. Og hundedyrt.

Var det ikke den tidligere statsminister Jens Otto Krag, der engang sagde, at man har et standpunkt, til man tager et nyt? Det kan du jo nu skrive under på, for nu sidder vi her til dit og Henriks bryllup. Bare to år efter vores strandhyggetur. Og det glæder mig helt vildt, at du skiftede standpunkt, for du ser bare så glad og dejlig ud i dag!

Når to mennesker skal bo sammen, skal man sørge for at kende til hinandens særheder. Jeg ved ikke, om du har fortalt Henrik om dine særheder. Mit gæt er, at du ikke har fortalt om dem alle sammen. Det vil jeg så råde bod på nu. Jeg vil fortælle dig, Henrik, om nogle af Sofies særheder, som du garanteret ikke kender til. Ved du for eksempel, at Sofie godt kan lide at. ...

Sådan kunne en lejlighedstale godt indledes. Taleren - veninden - er personlig, ikke saglig. Taleren henvender sig til hovedpersonen som en ven. Veninden indleder med en af deres fælles oplevelser, som har relevans for hendes indledende pointe: At Sofie alligevel er blevet gift. Tonen er festlig, dvs. munter og afslappet, men også kærlig. Selvom taleren er personlig, kan resten af selskabet godt følge med i, hvad der tales om. Og så husker veninden at inddrage Henrik i talen. Vi må formode, at Henrik indvies i nogle morsomme sider af Sofies personlighed - noget, hun måske kun viser i venindesammenhænge. Muntert skal det være. Lejligheden er jo her et bryllup, så det er mere smil end alvor, der skal præge dagen.

I festlige sammenhænge vil hensigten med at holde tale som regel være at glæde et menneske, man holder af. Talen er en markering af det gode forhold mellem taleren og hovedpersonen. Af venskabet. Af den glade begivenhed. Andre lejligheder, der kalder på festlige taler, er typisk fødselsdage, konfirmationer, afsked, hjemkomst, jubilæer m.fl. Her kan man beskrive hovedpersonen kærligt og humoristisk med nogle velvalgte ord. Denne talegenre kalder vi lejlighedstalen. Den har til hensigt at give hovedpersonen og de øvrige tilhørere en positiv oplevelse på en særlig dag.

En festlig tale skal bl.a. fornøje eller behage tilhørerne - først og fremmest hovedpersonen. Taleren skal omtale hovedpersonens positive egenskaber - nogle dyder. Ærlighed er en dyd, der viser, at man ikke er bange for at vise sine holdninger. Man ved hvor den ærlige står. Idealisme er en dyd, fordi idealisme står i modsætning til egoisme. Det idealistiske menneske tilsidesætter egne behov af hensyn til andre personer eller et ædel sag. Identitet er en dyd, der afspejler, at hovedpersonen har nogle gennemgående karaktertræk. Identiteten er den personlige kerne, der gør at en person på en måde er den samme til trods for alle de forandringer personen gennemgår i et liv. Endelig er også kompetence en dyd, der ud trykker en kunnen - at hovedpersonen er dygtig til noget. Kompetence viser sig i de handlinger, hvormed man tackler forskellige situationer.

Talens personlige dimension forudsætter, at du kender hovedpersonen godt. Du skal ud fra din indfølelse finde frem til de centrale træk, der karakteriserer hovedpersonen. Hvis det resulterer i noget dybsindigt, kærligt, morsomt eller overraskende, kan talen bidrage til festlighederne med noget særligt.

Det er dog ikke alle lejlighedstaler, der er festlige. Måske har du set og hørt Christians (Ulrich Thomsen) sandhedstale til sin fars (Henning Moritzen) 60 års fødselsdag i den danske film *Festen* (Thomas Vinterbergs film fra 1998, der bl.a. vandt juryens specialpris i Cannes). I al sin sandhed var den mere rystende end festlig. Christians tale var en lejlighedstale, men festlig var den ikke. Dens chokeffekt byggede på et bevidst brud med tilhørernes genreforventninger. De forventede nogle morsomme historier, men fik en grufuld i stedet for.

Også en begravelsestale er en lejlighedstale. Det er den kærlige vinkel, der vil præge talen. Man vil gerne sige noget pænt om den afdøde, samtidig med at man henvender sig til de efterladte. Det er ikke en morsom dag, og en begravelse er ikke en fest. Men begravelsen er en vigtig markering. Derfor bevarer begravelsestalen lejlighedstalens træk.

Lejlighedstalen får du mest brug for i private sammenhænge. Du skal kende hovedpersonen godt for at kunne holde en personlig tale, og en lejlighedstale skal være personlig. Og du har gavn af at kende til lejlighedstalen som talegenre, når du lytter til andres lejlighedstaler, for så kan du indstille din opmærksomhed på de træk, der karakteriserer lejlighedstalen. Fx bliver du derved bedre i stand til at opfatte gode historier som historier og ikke nødvendigvis som den skinbarlige sandhed.

Bearbejdet efter: E. Heltberg, Chr. Kock: *Skrivehåndbogen* s. 272-273, S. Benneke et al.: *Faglige forbindelser i dansk* s. 195-197 og Jimmy Zander Hagen: *Sprog og tale. Mundtlighed i dansk*, s. 10-19 & s. 80-84.

Dansksiderne.dk