# Øvelse i historisk fremstilling: The Sales Pitch

## Formål:

I er en gruppe bestående af imperialisme-eksperter, der vil lave en dokumentar om ét af nedenstående emner, men I mangler opbakning fra resten af jeres historiker-miljøet til at lave filmen:

|  |  |
| --- | --- |
| EMNE 1 | Det britiske imperiums udbredelse af sine imperialistiske værdier til andre folkeslag |
| EMNE 2 | Berlinkonferencens rolle i koloniseringen af Afrika |
| EMNE 3 | Det europæiske motiver til at rejse ud i verden under den imperialistiske periode |

I skal nu forsøge at sælge idéen om denne dokumentar til jeres historiekolleger (resten af klassen)!

## Krav til opgaven:

1. I bliver inddelt i 5-mands grupper
2. Hver gruppe vælger ét af ovenstående emner, som jeres film skal handle om. Emnerne er baseret på de emner, som vi har gennemgået i undervisningen.
3. I skal nu lave **et udkast til en *historisk fremstilling****[[1]](#footnote-1)* af jeres udvalgte emne, som skal formidles i jeres kommende film.
4. Til jeres fremstilling skal I overveje følgende:
	* + Valg af kilder og andre historiske fremstillinger (fagbøger), som I vil basere jeres fremstilling på.
		+ Valg af historiesyn (det progressive, regressive eller kritiske historiesyn)
		+ Valg af [historiebrug](https://historiefagligarbejdsbog.systime.dk/?id=186#c396) (Hvad er formålet med den måde I vil bruge historie på i jeres historiske fremstilling?)
5. Gruppen skal præsentere sin fremstilling i klassen i form af en **sales pitch/salgstale**, hvor I skal sælge idéen om netop JERES fremstilling til resten af klassen (ligesom i programmet Løvens Hule).
6. Sales pitch’en skal vare 2-2,5 minutter. I kan bruge PPT, hvor I viser relevant billedmateriale eller stikord, men dette er ikke et krav.
7. Gruppen skal være forberedt på at besvare spørgsmål om jeres fremstilling (formål, vinkel, materialevalg m.m.) fra andre historikere (resten af klassen).
8. Benyt egne noter, materiale fra undervisningen og evt. yderligere informationssøgning i jeres produktudvikling.

De grupper, der ikke fremlægger, er de historikere der skal overbevises til at købe den fremlæggende gruppes fremstilling. De har til opgave at spørge ind til den fremlæggende gruppes fremstilling (formål, overvejelser, m.m.).

 I har dagens modul og de første 20 minutter af morgendagens modul til at løse opgaven. I skal være klar til at fremlægge jeres produkter i sidste halvdel af modulet.

# Sales pitch-grupper 2B

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Gruppe A | Gruppe B | Gruppe C | Gruppe D | Gruppe E | Gruppe F |
| KathrineCornelius HRosaWilladsSebastian | DanielRebeccaVictorZaschaMatti | JacobBenjaminClaudiaMarthaDanielemil | IsabellaPederNikolineTheisNoah | FrejaCecilieRasmusMickiKristian | AndersCornelius SMagnusEmilLudvig |

1. *Historisk fremstilling:* En historisk fremstilling er det vi fx læser i historiebøgerne. Denne teksttype er en fremstilling, der beskriver og evt. analyserer fortiden og ikke noget, der stammer fra fortiden. En historisk fremstilling er en tolkning af kilder og andre fremstillinger. [↑](#footnote-ref-1)