Fra Mundtlighed i dansk (Systime). Kapitel 7.

**Hvad kendetegner mundtlig formidling?**

Tænk på situationer, hvor du enten selv har holdt et oplæg, eller hvor du har siddet og lyttet til et oplæg inden for et bestemt emne eller område, som havde din interesse og fulde opmærksomhed. Det gode mundtlige oplæg er et samarbejde mellem taler og lytter. Den værdi, det skaber, når både taler og lytter er til stede, og den relation og det fællesskab, der kan opstå, når der ikke læses højt fra et manuskript – det er mundtligheden (Linda Greve 2016, s. 7).

At holde et godt mundtligt oplæg kræver øvelse, og vi kan allesammen altid blive endnu bedre til mundtlig formidling. Du har måske været i en situation, hvor du skulle holde oplæg for klassen eller en større forsamling, og oplevet, at nervøsiteten og utrygheden er tiltaget. Når vi taler for et større publikum eller sidder til eksamen, så blotter vi os over for publikum eller censor og eksaminator. Vores ord bliver målt og vejet. Pulsen stiger, og hjertet pumper, og vi kommer måske til at sidde uroligt på stolen, tale for lavt og bruge fyldord som øh og æh. Nervøsiteten er helt naturlig, men den må ikke blive dominerende, da det vil fjerne dit fokus fra selve indholdet og formidlingen. Ved at blive fortrolig med oplægget som genre og ved at forberede og øve oplægget kan nervøsiteten mindskes betragteligt, og kvaliteten dermed øges.

Taleren kan anvende forskellige retoriske værktøjer i sit oplæg for at understøtte relationen til lytteren og fremme sit budskab eller fortælling. Dermed kan taleren tilstræbe den ønskede hensigt med oplægget. Forberedelsen af et mundtligt oplæg indeholder overvejelser og valg omkring, hvilket emne og budskab taleren vil formidle til lytteren, og hvilke virkemidler der skal inddrages for at sikre, at formidlingen af budskabet både bliver tydeligt, vedkommende og lærende for lytteren. Udover overvejelse om valg af emne, struktur og retoriske virkemidler, så er overensstemmelsen mellem ord, stemmeføring og kropssprog afgørende for det gode oplæg.

Lytteren forventer, at taleren har en viden om emnet, og at der er et tydeligt budskab, som taleren gerne vil formidle til lytteren. For at sikre en sammenhængende formidling af emnet er strukturen central. Allerede i indledningen rammesættes oplægget, og budskabet tydeliggøres. Taleren indgår således en kontrakt med lytteren om forventninger både i forhold til oplæggets indhold og i forhold til tid og evt. pauser undervejs. Igennem hele oplægget skal taleren have fokus på at fastholde lytterens opmærksomhed og interesse for det fortalte og samtidig have fokus på at understøtte de pointer, som taleren gerne vil have sin lytter til at huske. I den forbindelse kan det være en fordel at anvende forskellige retoriske virkemidler, såsom gentagelser, humor og ordspil.

Stemmeføring er ligeledes et vigtigt fokus i formidlingen. Som taler skaber man også formidling ved brug af stemmen, hvor sætninger eller ord betones ved tryk eller intonation, således at oplægget bliver dynamisk – og ikke monotont. Samtidig kan tryk på særlige ord og sætninger markere en særlig pointe, som taleren gerne vil have sin lytter til at huske.

Kropspositur, mimik og gestik har stor betydning for, hvordan lytteren oplever det fortalte, og derfor er det centralt, at taleren nøje overvejer, hvordan både kropspositur, mimik og gestik kan understøtte formidlingen af emnet og budskabet i oplægget. Derudover kan taleren med sit kropssprog signalere, at vedkommende er tilstedeværende og nærværende i situationen. Omvendt er taleren også afhængig af nonverbal respons fra lytterne, der f.eks. nikker, smiler eller på anden måde virker interesserede. Det er således både taler og lytter, som har ansvar for, at oplægget lykkes.

**Formidling af det faglige oplæg**

Når du holder et oplæg, så formidler du viden til en lytter. At holde et oplæg kræver forberedelse. Det kræver viden om og forståelse af det emne, som skal formidles, og overvejelser om, hvordan emnet skal formidles. Forberedelse er vigtig, både fordi det sikrer kvaliteten af det, som skal fortælles, og fordi det giver taleren overskud til at være til stede i situationen. Den romerske retoriker Cicero foreslog, at man opdelte arbejdet i fem faser, som han kaldte inventio, dispositio, elocutio, memoria og actio. Når du forbereder dit oplæg, så er det vigtigt, at du giver dig tid til alle fem faser.

De fem forberedelsesfaser i den retoriske model handler både om indhold, budskab og fremførelse. Overensstemmelse mellem ord, stemme og kropssprog er afgørende for den gode formidling.

Hvad vil du gerne fortælle din lytter?

Hvilket budskab og argumenter skal formidles?

Hvordan skal fortællingen og budskabet formidles, så det bliver vedkommende og interessant?

Det er derfor vigtigt, at du gennemtænker alle fem faser i forberedelsen af oplægget.

Arbejdsopgave:

I får et emne, som I skal fremlægge for resten af klassen i grupper. I skal arbejde igennem fem forberedelsesfaser i den retoriske model. Oplægget skal være mellem 7-10 minutter.

1. Inventio: Hvorfor er emnet interessant? Hvad kan I huske om emnet? Find jeres noter og tilhørende materiale om emnet, og tal om det. Hvad vil I gerne formidle? Hvad er jeres vinkel på emnet? Hvad vil I gerne have, at jeres lyttere husker om emnet?
2. Dispositio: Udvælg tre centrale pointer inden for emnet, som I uddyber med eksempler. Strukturer jeres oplæg med en indledning, midte og afslutning. Hvordan vil I fra starten fange jeres lytteres opmærksomhed? Hvordan kan I, som oplægsholdere, fra starten være tydelige omkring, hvad I vil formidle til lytterne? Gentag afslutningsvis de centrale pointer, og perspektiver pointerne til et andet emne eller tekst, som I har arbejdet med.
3. Elocutio: Skriv oplægget ned. Skriv sætninger til indledningen, midten og afslutningen, som I kan tale ud fra. Husk, at I ikke skal læse op, men det er vigtigt, at I har ord på skrift, som I kan støtte jer til, når I holder oplægget.
4. Memoria: Øv oplægget igennem flere gange. Tænk over jeres stemmeføring og kropssprog, når I øver oplægget.
5. Actio: Hold jeres oplæg for klassen. Som lytter til oplægget skal du formulere mindst to spørgsmål, som kunne være interessant at arbejde videre med inden for det emne, som præsenteres.