Kapittel 5 – Munnleg kommunikasjon

 **Oversikt – oppgåver med fasit side 137**

1. Kva tyder det å tilpasse språket etter situasjonen?

Viss ein tilpassar språket etter situasjonen tyder det at ein har ein medviten haldning til kva for avsendarrolle ein har, kva konteksten ein skal snakke i er og kva for ein lyttar ein skal snakke til.

2. Kva vil det seie å vere ein aktiv lyttar?

Ein aktiv lyttar viser med kroppsspråk, kommentarar og spørsmål at han eller ho høyrer etter og er vaken og interessert i kva talaren har og si.

3. Kva er ein talestrategi?

Ein talestrategi er ein plan talaren held seg til både når han eller ho planlegg, reviderer og utfører ei munnleg handling.

4. Kva er forskjellen på ein diskusjon og ”den gode samtalen”?

I ein diskusjon har ein fleire formelle reglar å halde seg til. I ei ”god samtale” er du og samtalepartneren din meir uformelle, men passar på å vere aktive lyttarar og interessert publikum.

5. Korleis strukturerer du ein ryddig debatt?

Ein ryddig debatt må ha ein førebudd og bestemt ordstyrar som held reglane og styrer talelista, deltakarar som er godt førebudde og held seg til talereglane, samt eit panel som kjenner til dei formelle reglane for debattar.

6. Kva er sakleg og usakleg, open og skjult argumentasjon?

Sakleg argumentasjon er ofte basert på fornuft og etterprøvbare argument. Usakleg argumentasjon er ofte personlege meiningar som ikkje blir grunngjeve. Open argumentasjon er dei haldningane og argumenta som er basert på faktainformasjon frå gode kjelder. Skjult argumentasjon kan og være basert på fakta, men denne typen speler heller på kjenslene til mottakaren og kan godt vere usakleg. Eit eksempel er viss ein snakkar med eit menneske som har opplevd noko skremmande i byen ein sein laurdagskveld: ”Jammen skal ein vere forsiktig når ein beveger seg ute i Oslo ein laurdag, for der kan det skje mykje rart!” Da er kan hende mottakaren særs truande til å vere einig med deg.

7. Kva er ei retorisk appellform? Kva tyder omgrepa etos, patos og logos?

Ei retorisk appellform er forskjellige argumentasjonsmetodar som appellerer til forskjellige kjenslesenter i hjernen til mottakaren. Etos er truverda til avsendaren, altså kva for grunnlag han eller ho har til å uttale seg om ei sak. Patos er argumentasjon som appellerer til kjenslene våre. Logos er argumentasjon som er bygd på konkrete fakta, gjerne historiske hendingar eller talmateriale.

8. Kva er dei fem fasane i retorikken, og kva tyder dei forskjellige orda?

Dei fem fasane i retorikken er *inventio* (å komme med idéar), *dispositio* (å disponere stoffet ein har funne i inventio-fasen, rydde i stoffet sitt), *elocutio* (å være ein flink og dyktig talar, å være god til å ordleggje seg), *memoria* (å lære seg talen, å hugse den utanåt) og *actio* (korleis ein skal framføre det ein skal si).

9. Kva reglar gjeld for å halde ein god presentasjon?

Det finst ingen offisielle reglar for kva ein god presentasjon må innehalde, men ein bør ha ei ryddig framstilling av fagstoffet sitt, ein bør ha gode og grundige kjelder, og ein bør kunne materialet sitt godt og bruke kropp og stemme på ein god måte for å appellere til publikum. Variasjon og lengde er og viktig viss ein skal halde merksemda til dei som høyrer på.

10. Kva er dramatisering?

Dramatisering er å sette lyd og rørsle til ein skriftleg tekst.