

*Storsaker*  
Foredrag nr. 2 i studiecirkelserien,  
fra Propagandakontoret, Prinsensgt. 7, Oslo.

104630

### Foredragskunst.

Kort uttrykt maa enhver taler ha klart for sig følgende 3 punkter:

1. Hvad som skal sies.
2. Hvordan det skal sies.
3. Hvorfor det skal sies.

Planleggelsen. Det første spørsmaal som melder sig, er anvendelsen av manuskript.

1. Direkte oplesning efter manuskript er aa anbefale for nybegynnere, idet det nemlig gir den sikkerhet som lampefeberen ellers vilde berøve dem som forsøker aa tale fritt. Denne metode har dog to iøienfallende mangler: for det første blir man hemmet i selve foredraget, og for det annet saa vil man ikke saa lett komme i kontakt med publikum, da man jo er henvist til aa følge teksten. Ved fri tale derimot kan man utarbeide og gaa nærmere i detaljer ved enkelte avsnitt som man merker slaar an, mens man kan gaa lett over avsnitt som publikum ikke reagerer saa interessert overfor.

2. Manuskript, som man pigger utenad. Denne metode anbefales av mange, men der er en fare for at man plutselig kommer ut av det. Hvis man da skal gi sig til aa blade i manuskriptet, eller aller helst hvis manuskriptet ligger hjemme, vil man i forfjamselsen være et lett bytte for den beryktede "graa taake" som er enhver talers sikreste vei til fjasko. Det beste er i dette tilfelle aa lære det meste utenad, men følge med i manuskriptet, avsnitt for avsnitt.

3. Momenter. Den metode at man simpelthen memorerer talen slik at man bygger op en rekke holderpunkter, gjør at man sikrer sig den røde tråd samtidig som det gir rik anledning til aa la inspirasjonen gi foredraget liv. Man kan benytte øieblikkets uttrykk, det faar nyhetens, umiddelbarhetens preg.

Likeledes er man ved denne metode herre over hvilke avsnitt man vil fordype sig i og hvilke man av hensyn til tilhørernes interesse finner aa burde gaa lett over.

4. Improvisering. Denne form har den fordel at den i stor utstrekning gir plass for inspirasjonen. Den har sin styrke i en umiddelbar kontakt med publikum, idet den som improviserer kan gripe og fullt utnytte en tilstedeværende gunstig stemning. Denne metode bør kun benyttes av øvede talere og ved ganske korte foredrag.

5. Den anvendeligste metodo. Vi kan anbefale en kombinasjon mellem manuskript og memorering. Man kan gjøre det paa den maate at man skriver et helt manuskript og lærer dette utenad. Saa utarbeides den støtteliste man vil anvende under foredraget, denne inneholder alle momenter ordnet efter hensyn til den gjennomgaaende tråd.

Arbeidet. Et hvilket som helst foredrag krever arbeide. Det er ikke mulig selv for de dyktigste foredragsholdere paa grunnlag av overfladiske forberedelser aa lage et godt foredrag. En av Norges største talere, som Bjørnson, arbeidet saaledes hver eneste en av sine mange taler (foredrag) igjennem paa det omhyggeligste.

Emnet. Av det som er sagt overfor følger at der maa arbeides med et foredrag. - Man maa skaffe sig kilder (bøker, aviser, tidsskrifter, gamle foredrag), sette sig nøie inn i disse. Derefter bør man ta en pause, mens hjernen arbeider med og tilegner sig stoffet. Saa gaar man igang med utarbeidelsen.

Disposisjonen. Disposisjonen vil si opbygning av selve talens skjelett. Sørg for en stigning i foredraget - at de tyngst veidende argumenter kommer tilslutt - og slutter med en kraftig appell.

Innledning. Innledningen skal tilsikte aa vekke oppmerksomheten straks. Man skal søke aa tilrive sig tilhørernes tanker slik at disse kan ledes inn i en velvillig innstilling for selve innlegget. Selv de dyktigste improvisatorer memorerer sin innledning. Husk den gamle regel: vel begynt er halv fullendt. Begynn gjerne med en anekdote eller en billedlig fremstilling.

Innlegget. Under innlegget fremkommer alle vesentlige momenter ved emnet. Innlegget er selve virkemidlet. Gjennom innlegget forebreds konklusjonen. Undgaa svevende beskjedne formodninger. En paastand maa være absolut, og gjerne underbygges med kjendsgjæringer. Vær forsiktig med aa "springe". Tilhørerne skal kunne fatte og forstaa med en gang. Særlig ved masse møter maa foredragsholderens fremstilling være en køl slik at flertallet lett forstaar det som sies.

Ved påvirkning av en uensartet masse maa man være oppmerksom paa at de argumenter som kan være virkningsfulle overfor enkelt-individet, ofte er helt uten virkning overfor en masse. Massen reagerer sterk paa stemningspregede slagord, paa stemmens klang, paa den suggestive kraft ved overbevisende formuleringer. - Formen er av vital betydning naar det gjelder en masse. Rytmen i ord dannelsene griper massens instinkt lettere enn det tankemessige innhold. En masse reagerer paa en ganske annen måte enn individet i samme masse vilde gjøre enkeltvis. Den almindeligste feil innenfor masse-propagandaen beror paa den ting, at man ikke er tilstrekkelig oppmerksom paa den store forskjell som er mellem individual-psykologi og masse-psykologi.

En paatagelig forandring foregaar i individets sjelelige innstilling saasnaar det blir del av masse. Det blir grepet av massestemningen, av en masse-ide. Dette er en foreteelse som selv det mest selvstendige individ kan ligge under for. Efter "opvaagningen" - d.v.s. befrielsen fra masse-trykket, kan man nesten ikke selv forstaa at man helt gikk tapt av sin kritiske evne og laa under for masse-psykosen.

MASSEN er ytterst sen i tankogangen og oppfatter kun de enkleste ting, hvis de ikke gjentagende blir hamret inn med primitive og lettfattelige uttrykk. - Det saklige og følelsesmessige maa forenes. Innflettet paroler, slagord, anekdoter. - Det setter fantasien isving. Ta gjerne typiske eksempler ut av det daglige liv, sett dem op som avskrekkende eller lysende eksempler. Vær aktuell og bruk de siste dagers hendelser. Husk følgende generelle regler:

- Øptre ikke som om du eier hole salen.
- La ikke det følelsesmessige dominere paa bekostning av det saklige.
- Slaa ikke om dig med lærde fraser og imponerende navn i en almindelig forsamling.
- Øiter ikke forfattere eller bøker som det maa forutsettes forsamlingen ikke kjenner (uten aa redegjøre nærmere for det).
- Blann ikke sammen person og sak, uten at dette maa gjøres av hensyn til saken selv.
- Bruk ikke for meget statistikk. Og naar du bruker statistikk saa forsøk aa gjøre den levende ved eksempler, eller billedlig fremstilling.

- 3 -

For at tilhørerne skal få tid til å fordøye og orientere sig, bør brukes endel naturlige pauser. Pausene markeres ikke ved at man drikker vann, ser på klokken, klør sig i hodet eller lign., men påføres hvor det er en naturlig overgang.

Pauser kan også ha en annen hensikt, å forhøye spenningsmomentet før man trekker en konklusjon.

Avslutningen. Avslutningen er av overmaade stor betydning. Det siste inntrykk er ofte det avgjørende, og man har lettest for å huske det man hørte sist. Gi gjerne en kort oversikt, et resyme av foredraget. Konklusjonen skal representere klimaks og være intens og inntrengende. Avslutningen bør være en kraftig appell. Men ingen fakter eller dagligdagse bemerkninger, som takk for iaften, takk for oppmerksomheten eller lignende tilslutt.

### F r e m f ø r e l s e n .

Sproget. Snakk det språk du behersker, det språk som faller dig naturlig. Bruk aldri bokspråk. Bruk ikke fremmedord, hvis det finnes gode norske ord for det samme. Det er også forkastelig - slik som f.eks. mange marxistiske talere å benytte sig av språk og uttrykk som ikke er naturlig for dem, for å virke "Kameratslig" overfor publikum. - Bruk et lett forståelig, klart og overbevisende språk. Tall bør anskueliggjøres, hvis man f.eks. forteller at Norge har en stats- og kommunegjeld på ca. 3 milliarder, så vil det si en gjeld pr. individ på over 1200 kroner - den største i Europa.

Stemmen. Den første betingelse for at man kan bli en god taler er å tale høyt og tydelig. Bruk din dagligdagse stemme uten den ubevisste kunstighet man uvilkaarlig har tendens til å anlegge når man skal opptre. Regelen er at man bruker den tone man vil anvende ved en alvorlig inntrengende bebreidelse mot sin beste venn. Enkelte toner bærer lenger enn andre. Finn den tone som passer best for dig. Men husk at den lave virker behageligere og er mindre anstrengende enn den høye, for både dig selv og for publikum.

Den moderne tids epokegjørende oppfinnelse - høytaleren - har gjengitt det levende ord meget av den makt det hadde før det skrevne ord blev tilgjengelig for alle og enhver. De tekniske apparater kan ikke rette på eller forbedre stemmen, de kan bare gjengi, og de kan forsterke feilene.

Snakk ut. Sluk ikke slutten av ordene eller setningene. Ta alltid hensyn til de lokale lydforhold, og salens størrelse. Skrik aldri for å rette på dårlig akustikk. Man risikerer at der oppstår ekko og at det hele blir en eneste surr. Skrik aldri for å overdøve plutselige forstyrrelser, som kirkeklokker, trikker eller lignende. Hvis det er en støy som virkelig overdøver talen, så ta det med ro inntil den har gitt sig. Man hvad angår f.eks. kirkeklokker eller lign. lyd som folk på stedet er vant til å høre kan man snakke rolig videre uten å la sig merke med noget.

Toppstemme må bare brukes ved intense, følelsesbetonte setninger. Men hold den aldri lenge. Snakk ikke ut i luften eller til siden, men mot tilhørerne.

Variér stemmen, gjør den levende, ved å heve og senke den. Og ved pauser. La hjernen fortelle dig hva du skal si, men la hjertet si det. Spill på den musikalske side av din stemme, dempet og heftig, langsomt og varmt, kort og hardt. Husk at ingenting er kjedeligere enn det monotone.

Pusten. Aandedrettet er en livsbetingelse for legemet og for stemmen. Pust med mavemusklene da dette er de naturlige pusterusk-ler. Bær paa den maaten faar du fyllt lungene. Pust ikke med brystkassen. Den øverste del maa alltid være rolig. Hvis man f.eks. sier ordet: Rett! kan man kjenne hvordan mavemusklene formelig presser ordet ut. - Pust inn gjennom nesen, derved blir du ikke saa tørr i halsen.

Har man ikke pust nok vil stemmen dø mot slutten av setningen. Hjernen arbeider nemlig for hver setning som skal sies efterhvert naar man nærmer sig slutten paa en setning, er hjernen allerede i sving med den neste og glemmer da aa kontrollere pusten. Derfor kreves kontrollert pusteteknikk. Det er pusten som bærer stemmen og gir den resonans. Pust og stemme er ett.

Uttalen. Snakk tydelig. Legg tyngden paa vokalene i almindelighet. Uttal alltid hvert ord for sig, ikke "kommasaagaarvi" - men "kom da, saa gaar vi".

Tempo og rytme maa ogsaa veksle. La aldri tempo være paa maksimum i lengre tid, slaa over igjen til f. eks. en langsom og inntrængende tone. Slike kontraster i tempo og styrke er meget virkningsfulle. Vær for all del ikke monoton.

Mimikk og yttre virkemidler. Tilhørernes sine er desverre alltid mere vaktsomme enn deres ører. Undgaa derfor alt som kan distrahere. F.eks. stadig vanddriking. - Staa ikke aa svai eller rokk fra den ene side til den andre. - Enhver bevegelse paa en talerstol skal være bevisst. Den skal være i tilknytning til talen, en slags illustrasjon. Hvis man bruker bevegelser, saa pass paa at de er riktige. - Enhver bevegelse skal være hel og avsluttet. Løft haanden helt op og la den falle helt ned. Bevegelser brukes helst ved intens tale. De bør varieres og maa endelig være naturlige. Lev med i talen, ikke spill den.

Diverse. Se mot tilhørerne like over deres hoder. Trøst dig med at jo flere tilhørere det er, dessto lettere er det, da den kritiske evne i en menneskemasse er omvendt proporsjonal med det stigende antall individer. Tilrop og mishagsytringer skal ignoreres. Husk at tilhørerne i almindelighet har en hemmelig sympati for fredsforstyrrelsen, særlig hvis denne forsøker med komiske virkemidler. Alle blir da spent: "Hvad nu"? Fortsett aa tale, og la tilhørerne reagere overfor fredsforstyrrelsen selv. Dersom trang til sensasjon vil da lett gaa over til argesse over ikke aa høre. Hvis derimot taleren forsøker aa replisere, vil hele tilhørerskarens opmerksomhet bli vendt fra taleren mot fredsforstyrrelsen som et eneste stort spørsmaal "hvad svarer han nu"? Taleren maa da beherske den vanskeligste av alle kunster, replikkens. Dette er imidlertid diskusjonsteknikk og ligger utenfor rammen av dette foredrag.

Effekt. Staa alltid fritt, ikke tett inntil tilhørerne. Sørg for alltid aa staa høiere enn publikum. Klyv op paa en stol eller et bord, hvor man ikke har nogen talerstol, ellers kan man ikke faa stemmen til aa bære. - Kontakt med tilhørerne er det samme som suksess. Snakk derfor til tilhørerne og ikke for dem.

En tales agitatoriske verdi og dermed dens hele suksess beror paa at taleren selv er optatt av og begeistret for sitt emne. Ha klart for dig selv hvorfor du staar der og taler. Du skal overbevise tilhørerne, og du skal overbevise dem nu. Hele talen maa være agitasjon, hvert ord, hver betoning, hver mine og bevegelse skal paavirke tilhørerne og drepe tvil og gi tilhørerne den overbevisning som du selv har. Vær klar, rolig, kort, hvor du taler til forstanden og skal sette hjernens maskineri i sving. Vær varm, heftig, intens, hvor du henvender dig til følelsene. Til dette trenges begeistring hos dig selv. Den har du fordi du vet at vaar sak staar og faller, eller vokser sig frem ved d i n innsats, d i n tale.

NS Propagandakontor  
Mars 1935.

O b s. Alle NS-foredragsholdere bør anskaffe sig dette foredrag og fra tid til annen ta det frem og lese det om igjen.