

## Bedømmelseskriterier for Den Gyldne Mikrofon

Taleren og talen vurderes ud fra 8 kriterier:

1. Fremførelse
2. Struktur
3. Sprog
4. Argumentation: Fornuft (Logos)
5. Argumentation: Troværdighed (Ethos)
6. Argumentation: Følelsesappel (Pathos)
7. AV-midler
8. Timing

Der gives *mellem 0 og 7 points i hver kategori*, dvs. mellem 0 og 56 points i alt.

Benyttes flere dommere skal disse uafhængigt af hinanden give deres karakterer, og vinderen findes så ved at tage summen af de forskellige dommere points.

Skulle det usandsynlige ske, at to eller flere deltagere *deler førstepladsen*, er det dommernes afgørelse hvem der vinder, dog således der bør skeles til pointgivningen i forhold til ovenstående 1-8 prioritering, hvor fremførelse og struktur således er lidt vigtigere end AV-midler og timing. Bortset fra i dette særligt tilfælde, så vægtes alle kategorierne *ligeligt*.

De 8 kategorier er beskrevet i detaljer herunder.

### 1 . Fremførelse

Ord har ringe effekt hvis der ikke er sammenhæng til måden de fremføres på. Formen . kropssprog og stemmeføring . skal understøtte indholdet og passe godt til talerens personlige stil.

Fremtræder taleren sikker og overbevisende på talerstolen/gulvet? Virker taleren fortrolig med hvilke retoriske virkemidler der passer godt til ham/hende? Skabes der en god forbindelse med tilhørerne? Er der øjenkontakt? Er kropssproget passende, fx afdæmpet eller engageret, i forhold til den retoriske situation og de særlige krav, den stiller til talerens optræden og fremførelse? Er der passende og effektiv variation i stemme, tonefald, tempo m.m.? Understøtter påklædningen situationen ved ikke at tiltrække sig unødigt opmærksomhed?

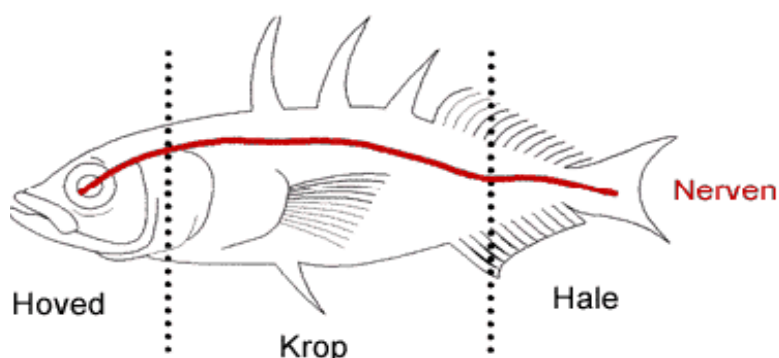
### 2 . Struktur

En taler kan være nok så vidende om et emne, og være nok så god til at fremføre ordene, med velvalgt sprog og underbyggende kropssprog, men er der ingen klar struktur at hænge ordene op på, risikerer taleren at talen opleves som en lang og diffus ordstrøm.

Talens disposition skal understøtte formidlingen af budskabet så det fremstår klart og tydeligt.

Har talen en klar og overskuelig overordnet struktur? Er opbygningen fx logisk, kronologisk eller tematisk? Er talen opdelt i overskuelige punkter, eller er budskabet tydeliggjort gennem en kontrast? Anvender taleren tydelige struktursignaler der kan markere overgangen mellem talens enkelte dele, så deltagerne nemt kan følge med?

Én model taleren kan vælge at følge, er fiskeprincippet, men der er også andre indgange til at strukturere en tale. Fiskeprincippet ser ud som følger:



Følgende punkter er væsentlige at notere sig i de forskellige af fiskens kropsdele:

- Hoved:** Velkomst til publikum  
 Interessefanger (anekdote, relevant morsomhed, tydeliggørelse af relevans el.lign.)  
 Præsentation af talen: Navn og evt. emnerelevant baggrundsinformation  
 Emne og mål, hensigt, oprids af struktur: Hvad tales der om, hvorfor netop dette emne og hvilke punkter vil blive berørt i løbet af præsentationen. Får taleren allerede fra starten af skitseret talens struktur, vil tilhørerne også kunne bevare overblikket. Ovenstående er i vilkårlig rækkefølge, men er alle vigtige elementer i en effektiv indledning.
- Kroppen:** Her er der en uddybning af de hovedpunkter, der blev nævnt i indledningen. Kommer taleren ind på alle hovedpunkterne, underbygges hovedpunkterne, er der løse påstande, der hænger og svæver? Er det tydeligt for tilhørerne, hvor langt taleren er nået? Dette kan gøres enten verbalt eller ved hjælp af AV-midler, og kan evt. understreges ved at bruge de fysiske muligheder i rummet (bevægelse mellem tales forskellige dele) eller andre struktursignaler.
- Halen:** Her skal der opsummeres og konkluderes. Får taleren samlet op på alle punkter og påstande? Bliver der sat et effektivt punktum, der får tilhørerne til at købe budskabet? Det er afslutningen, der sælger, så den er ekstra vigtig. Den værste afslutning er den hvor tales bare stopper fordi taleren løber tør for ord!  
 Den dygtige og velforbredte taler kan vælge en anden model end fiskeprincippet, men bør vurdere risikoen for at tabe tilhørerne i en mindre klar struktur.
- Nerven:** Den røde tråd.. Som fisken har en nerve, der styrer hele kroppen, har den gode taler også en .nerve., der går igennem hele talen og forbinder hoved, krop og hale. Der skal med andre ord være sammenhæng i det sagte . argumenterne skal knyttes sammen, anekdoter skal opleves som relevante og der skal være et naturligt flow igennem talen.

### 3 . Sprog

Talen skal leveres i et godt sprog der er afpasset i forhold til den retoriske situation (emnet, personen og konteksten).

Er sproget fri for fejl, dårlige formuleringer, fyldord (som øh og ikk'.) og forkert brug af faste vendinger? Er sproget gennemskueligt . fremmer det forståelse af budskabet, eller gør det unødigt opmærksom på sig selv?

Gør taleren brug af konkrete eksempler, gentagelser, kontraster, billedsprog, ordspil, retoriske spørgsmål og andre stilistiske virkemidler der kan medvirke til at skabe et indtryk af elegance og sprogligt overskud? Vurderes det sproglige udtryk overordnet at være passende i forhold til den retoriske situation?

#### **4 . Argumentation: Fornuft (Logos)**

Taleren skal fremføre saglige argumenter som begrundelse for sit budskab. Centrale tal og faktuelle forhold skal inddrages i det omfang det er nødvendigt, og taleren skal i det hele taget ræsonnere på en logisk og overbevisende måde.

Det må understreges, at der ikke er noget krav om, at de fremførte oplysninger er objektivt/videnskabeligt korrekte.

Ligeledes er der forskel på, hvad der må anses som fornuft eller logik, alt efter hvilken indgangsvinkel man har til et emne (f.eks. vil der formodentligt være afgørende forskel på, hvad der anses for fornuft hos henholdsvis en SF'er og en venstremand i spørgsmål om miljø eller strafferetspleje).

Bedømmelse af fornuft/logos vil derfor ikke være afhængig af, hvad dommerne personligt måtte have af holdning til et emne.

Det afgørende er, at fornuft/logos er i overensstemmelse og rimelig i forhold til den indgangsvinkel, man vælger. (Man kan dermed principielt godt vælge en psykotisk / delirisk /"gakket" indgangsvinkel til et emne - men må til gengæld nok forvente, at det vil gå ud over bedømmelsen af ethos i pkt. 5)

#### **5 . Argumentation: Troværdighed (Ethos)**

Taleren skal fremstå som en person man kan have tiltro til. Denne troværdighed opnås primært ved at demonstrere saglig kompetence, moralsk dyd og velvilje over for tilhørerne.

Argumenterer taleren på en fornuftig og nuanceret måde? Viser taleren sig som et menneske man kan have tillid til . er han/hun åben, idealistisk, altruistisk og udviser han/hun evne til selvkritik? Giver taleren indtryk af rent faktisk at have noget på hjerte der kan gøre en forskel for andre end taleren selv? Er taleren værd af følge?

#### **6 . Argumentation: Følelsesappel (Pathos)**

Taleren skal formå at vække følelser hos publikum . og bruge dem til at skabe tilslutning til sit budskab.

Afhængig af situationen kan taleren arbejde med følelser som vrede, begær, indignation, medfølelse, begejstring, forargelse osv. . Essensen er, at den konkrete følelsesappel skal understøtte talens overordnede budskab.

Skabes der følelser hos publikum? Bliver det for meget? Er mængden af pathos afstemt så det virker passende i forhold til situationen? Humor er den klassiske genvej til publikums følelser, men andre følelser kan være mindste lige så effektive, hvis ikke mere. Husk at følelserne skal hjælpe med at skabe tilslutning til *budskabet*, og den valgte stil skal derfor ses i lyset af dette.

#### **7 . AV-midler**

Det kan være en god ide at understøtte sine budskaber med PowerPoint og andre AV-midler, (f.eks. brug af whiteboard, flipover, overheadprojektor eller fysiske rekvisitter), men det kan også tage overhånd så teknikken, og ikke taleren, kommer i centrum.



Tilføjer AV-midlerne noget *ekstra*, som på en særlig måde er med til fremme talens budskab? Er brugen af AV-midler passende og afmålt, eller stjæler de blot opmærksomheden fra taleren så han mister kontakten med publikum?

Bemærk, at der ikke nødvendigvis skal være intensiv brug af AV-midler for at få høje points; det er den effektive understregning af talen der sigtes efter. Mange talere bruger Power Point i overdreven grad, netop fordi det fjerner publikums opmærksomhed fra personen (og dermed fjerner lidt af presset ved at stå der). Desværre med alvorlige konsekvenser for gennemslagskraften.

## **8 . Timing**

Talen skal være tilpasset den afsatte tid så den hverken er for kort eller for lang. Dog skal talen hellere være for kort end for lang . Dette er naturligvis begrundet i, at taletiden i virkelige situationer lettere kan afkortes end forlænges.

Taleren har *5 minutters taletid* (dog 7 minutter i landsfinalen). Det betyder, at der gives maksimum points (7) for at ramme 5:00 minutter *eller op til 15 sekunder under*. Altså fra 4:46 til 5:00 er det 7 points.

Ligger taletiden udenfor dette spænd, koster det 1 point for hver 15 sekunder, så taler på 4:20 eller 5:20 giver begge kun 5 points. Går taleren 2 minutter over tiden, skal tidtageren sige STOP, og der gives 0 points i denne kategori.

Værre endnu, så får talen ikke lov at afslutte sin tale, hvilket kan have stor betydning for den øvrige pointgivning.

Taleren må *ikke* benytte sig af et ur, vibrerende mobiltelefon eller andet, og der må ikke være et synligt ur i lokalet. Timingen af talen er en del af den gode forberedelse.



## Supplerende bemærkninger til arrangører, deltagere og dommere ved Den Gyldne Mikrofon

De nedenstående bemærkninger er ikke en del af de vedtagne regelsæt, men fungerer alene som retningslinier for, hvordan arrangørerne, deltagerne og afdelingerne bør afvikle konkurrencen.

### Emner og forberedelse

Lokale arrangører/afdelinger bør planlægge konkurrencen således, at deltagerne har som minimum 10 dage til at forberede deres tale omkring det emne, de tildeles fra listen med de 20 emner.

I landsfinalen får deltagerne et nyt emne, og alle deltagere taler her om det samme emne for at sikre helt ens vilkår (finaleemnet optræder ikke på listen med de 20 emner til de indledende runder, men offentliggøres op til Nationalkongressen af arrangøren).

Mange afdelinger har en god tradition med at afvikle Den Gyldne Mikrofon på et afdelingsmøde, hvilket er en rigtig god indgangsvinkel. Der skal dog advares mod modellen hvor deltagerne findes *samme aften* og kun får 20-30 minutters forberedelsestid. Dette kan *ikke* anbefales. Hvor dette sker bruges alle kræfterne nemlig udelukkende på at finde på de ord der skal siges, og taleren har ingen chance for at indstudere kropssprog, øve den sproglige fremførelse, planlægge brug af understøttende Av-midler osv.. Kort sagt bliver det til en tale fremført uden det overskud som ofte gør forskellen når et publikum skal overbevises. Derved er læringen for taleren også minimal, og oplevelsen for tilhørerne væsentligt mindre.

### Dommere

Der kan være en eller flere dommere på afdelingsniveau. 2-3 stykker anbefales dog for at sikre at personlige indtryk og præferencer betyder mindst muligt. Dommerne skal alle udstyres med ét printet pointskema for hver deltager, og dommerne skal sætte sig grundigt ind i denne guide inden konkurrencen.

Registrerede dommere er at foretrække, men andre velforberejede medlemmer med relevante, personlige kompetencer (tidligere deltagere, trænere, professionelle af forskellig art) kan også fint agere dommere. Det er dog vigtigt at dommerne har forstået, at bedømmelseskriterierne siden 2007 er væsentlig anderledes end tidligere, og derfor også har taget sig tid til at sætte sig ind i de nye regler.

### Lokalet

Der er ikke særlige krav til lokalet ud over at det bør være velegnet til en god præsentation, dvs. der er ledig gulvplads foran tilhørerne, eller måske et podium eller en talerstol, og alle kan se gulvet/podiet fra deres pladser. Det bør også være sikret at talerne kan tale uforstyrret.

### Udstyr

Taleren er velkommen til at benytte sig af tavle, Flip Over, Power Point (printede plancher eller PC m. lyskanon), medbragte rekvisitter m.m.

Den gode arrangør søger for i god tid (f.eks. sammen med udsendelsen af emnerne) at informere deltagerne om hvilke midler der findes i lokalet, og hvad deltagerne evt. selv må sørge for (er der f.eks. en fast PC med tilsluttet lyskanon, og hvordan kan en evt. præsentation overføres til denne?).

## Tilhørerne

Tilhørerne må på ingen måde blande sig i de enkelte taler. De må grine og slå ørene ud og lytte og selvfølgelig give et stort bifald til hver af talerne, når den enkelte tale er afsluttet. Hvis en taler stiller (retoriske) spørgsmål til publikum, må der ikke svares.

Som udgangspunkt må deltagerne i konkurrencen ikke overvære deres modstanderes taler, men hvis der er enighed mellem samtlige deltagere om det modsatte, er det tilladt.

## Talerrækkefølgen

Rækkefølgen af talere afgøres ved lodtrækning umiddelbart før konkurrencens afholdelse.

## Reglerne i forhold til tidligere år

Der er en række ændringer i forhold til reglerne før 2007:

"Rolle": Tidligere valgte taleren på baggrund af emnet en rolle, f.eks. hjernekirurg, og valgte så påklædning, argumenter, sprogligt udtryk, kropssprog m.m. ud fra, hvad der vurderedes passende til rollen. Taleren fremstår nu som sig selv.

*Påklædning* er fjernet som kategori, og er nu en del af det samlede indtryk af talerens fysiske fremførelse af talen (kropssprog, stemmeføring).

*Humor* er fjernet som selvstændig kategori, og vurderes i stedet på lige fod med andre følelser som en del af talens pathos, dvs. følelsesappeal. Humor kan derfor stadig bruges, og kan give mange points, men humor kan også erstattes med andre følelsesindtryk, hvis taleren finder det mere passende, og er i stand til det (f.eks. vrede, begejstring, medfølelse).

*Timing* betyder nu lidt mere, idet alle kategorier tæller ligeligt, mens struktur er blevet mindre tungtvejende end før (men stadig vigtigt). Derimod, så er *indholdet* sat i front, idet talens komposition vurderes i hele 3 kategorier, så både logik i argumentationen, følelsespåvirkning og troværdighed i budskabet nu tæller med. Dommerne skal dermed også til at høre efter!

## Kort baggrundsviden om retorik, for den interesserede

Indenfor klassisk retorik beskrives fem forarbejdningsfaser i arbejdet med en tale:

**1 . Inventio** . handler om at finde de rette argumenter og modargumenter. Ved at belyse emnet giver taleren tilhørerne mulighed for at blive *overbevist*. Argumenterne kan både appellere til fornuften (logos), til følelserne (pathos) og til tilhørernes oplevelse af talerens troværdighed (ethos). Situationen betinger afvejningen af appelformer, men som hovedregel bør man ikke satse ensidigt på én appelform. Derfor gives der i konkurrencen points til talen ud fra hver af de tre appelformer.

**2 . Dispositio** . handler om at strukturere stoffet på en måde så strukturen understøtter talens overordnede budskab. Dette vurderes i kategorien Struktur..

**3 . Elocutio** . handler om at skabe et .passende. sprogligt udtryk. Vurderes i kategorien Sprog..



**4 . Memoria** . handler om at øve sig så budskabet kan leveres overbevisende i situationen. Dette er en del af vurderingen i kategorierne .Fremførelse. (kan taleren tale levende og brug uden noter) og Timing..

**5 . Actio** . handler om at fremføre talen klart og overbevisende i situationen, om at understøtte budskabet med sin stemme og sit kropssprog, om at udnytte den mundtlige situations muligheder for at skabe kontakt med tilhørerne. Dette er den centrale del af vurderingen under .Fremførelse. samt de understøttende .AV-midler..

Interesserede kan læse mere om retorik og konkrete teknikker i den meget omfattende litteratur på området, f.eks. den letforståelige og anvendelige .Talerteknik . en håndbog i retorik., udgivet af Rhetor.