SKRIVEFAGET

Modul 4: Faglighed og taksonomi

Lektion 1: Den faglige opgave

**Øvelse 1: Fagligt sprog**

”’Den grimme ælling’ er en historie, H.C. Anderen har skrevet i 1843. Han skrev historien delvist på baggrund af sine egne oplevelser. Histo­rien er barsk, og den indeholder stærke holdninger. H.C. Andersen har gået meget op i de ting, som har indflydelse på mennesker og deres liv. Det siger han selv i denne berømte linje: ”Det gjør ikke noget at være født i Andegaarden, naar man kun har ligget i et Svaneæg”

Omskriv denne indledning til en stil så den bliver mere faglig. Brug bl.a. disse fagbegreber:

* Eventyr
* Arv
* Miljø
* Biografisk
* Budskab
* Individ
* Identitetsdannelse

**Øvelse 2: Find de taksonomiske niveauer**

Efter en kortere introduktion til Khaled Hosseinis liv og værk ønskes en analyse og fortolkning af romanen *Under en strålende sol* med særligt henblik på at undersøge kvindernes stilling i det afghanske samfund. Desuden ønskes en perspektivering til *Drageløberen*. Endelig ønskes en overvejelse over mulige årsager til romanernes enorme popularitet i den vestlige verden.

**Øvelse 3: Find de taksonomiske niveauer**

Der redegøres for det postmoderne samfunds hovedtræk i 1980’erne med fokus på subkulturerne: punkere/BZ’ere. I forlængelse heraf gives en analyse og fortolkning af et digt af Michael Strunge. Afslutningsvis perspektiveres 1980’ernes postmoderne samfund til det nuværende informationssamfund med henblik på Ungdomshuset og de voksende grupper aktive BZ’ere i det indre København.

Lektion 2: Den redegørende skrivemåde

**Øvelse 1: Lav en redegørelse**

Du skal lave en redegørelse for appelformer i retorikken på baggrund af føl­gende materiale:

* Jimmy Zander Hagen: uddrag fra *Sprog og tale*
* Aristoteles: Uddrag fra *Retorikken*
* Selvvalgt materiale fra internet

Redegørelsen må max fylde 300 ord (ca. ¾ side).

**De tre appelformer**

(Jimmy Zander Hagen: *Sprog og tale – mundtlighed i dansk*, Systime, 2006, s. 80-84)

Argumenter skal overbevise. Det kan gøres ved at tale til fornuften hos tilhørerne. Men man kan også tale til følelserne i forsøget på at over­bevise tilhørerne i en sag. Man siger, at man appellerer til tilhørerne.

 Du kan anvende forskellige appelformer til at støtte din argumentati­on. Inden for retorikken anerkender man nemlig, at erkendelse og følelse ikke kan skilles ad i kommunikation. Som taler spiller din person­lighed med i kommunikationen. På samme måde spiller tilhø­rernes følelser med i forståelsen og accepten af det, du siger. Du bør derfor overveje, hvilke appelformer du vil anvende.

 Der er tre appelformer: logos, ethos og pathos. Til hver af dem knytter der sig nogle kendetegn, hvilket fremgår af følgende skema:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Appelform** | **Appellerer til** | **Appellen er placeret i/hos** | **Tilhørernes grund til at lade sig overbevise** |
| **Logos** | Fornuften | Talen | Argumentationen i talen |
| **Ethos** | Tilliden | Taleren | Troværdigheden hos taleren |
| **Pathos** | Følelsen | Tilhørerne | Stemningen hos tilhørerne |

Appelformen *logos* henvender sig til tilhørernes fornuft. Logos betyder bl.a. ord og fornuft. Det vil sige, at du anvender logos ved i din argumen­tation at lægge vægt på det verbale.

 Logos bygger overvejende på saglighed, logisk tænkning, kends­gerninger og brug af værdineutrale ord. Du har orden i oplysningerne, og du forsøger at fremlægge så objektivt som muligt. Det tilhørende kropssprog er afdæmpet, for det er de sagte ord, der tæller, ikke så meget måden de siges på.

 Talesituationen må afgøre, hvorvidt det er godt at anvende logos. Her må du naturligvis især tænke på det emne, du skal tale om. Hvis emnet er kompliceret, skal du anvende logos. Herved øger du chancen for, at tilhørerne får indsigt og overblik.

 Klarhed er en af styrkerne ved at anvende logos. Svagheden er, at kedsommeligheden truer, hvis logos er den eneste appelform, der anven­des i lang tid.

 Her har du nogle råd, hvis du vil anvende logos:

* Hold dig til kendsgerninger
* Vær saglig og objektiv
* Vælg neutrale ord
* Optræd behersket og afdæmpet
* Gør sagen klar ved fx at anvende udtryk som "Der er to grunde til, at...", "Undersøgelser har vist, at..." m.fl.

Appelformen *ethos* drejer sig om troværdighed. Ethos sætter fokus på talerens karakter og personlighed. Eller mere præcist: På tilhørernes opfattelse af talerens karakter. Tilhørerne skal få det indtryk, at du er til at stole på, og at du ved, hvad du taler om. Uden troværdighed falder din formidling sammen.

 Der er mange faktorer, der spiller ind, når billedet af troværdighed skabes. Først og fremmest gælder det om at være sig selv. Nok lægger en tale op til en særlig fremførelse, men du skal ikke skabe dig. Det forud­sætter, at du har lidt selvindsigt. Hvis du fx er stille af natur, kan du godt gøre noget for at overvinde visse hæmninger. Men du skal ikke forsøge at virke for frisk og fandenivoldsk, hvis din person ikke kan matche det. Det vil virke påtaget. Og tilhørerne får måske den tanke, at hvis du er falsk i din talerstil, så er du måske også falsk i forhold til det, du siger.

 Ethos er den tavst virkende appel. Den bærer du med dig. For tilhø­rerne er det ofte vigtigere, hvem der siger noget, end hvad de siger. Det viser sig, at fx to personer, der siger akkurat det samme, kan have forskel­lig gennemslagskraft. Det skyldes ofte tilhørernes opfattelse af, at talerne ikke udstråler samme grad af troværdighed. Hvad det så mere præcist går ud på, er svært at definere.

 Kender tilhørerne dig i forvejen som en seriøs person, er en vis trovær­dighed skabt allerede inden, du skal tale. Det giver dig goodwill hos tilhørerne. Du kan også gøre noget for al understøtte din troværdig­hed i selve talesituationen. Det vil dreje sig om din fremtoning som sådan: din måde at argumentere på, din påklædning, om du ser nuan­ceret på et emne, din kontakt med tilhørerne, din viden om og even­tuelle erfaring med det, du taler om etc.

 En del af troværdigheden ligger i den udstråling, forskellige menne­sker har. Den er mere eller mindre medfødt og er derfor vanskelig at træne. Nogle udstråler bare ærlighed. De er åbne og udadvendte af natur, og det hjælper dem i de fleste kommunikative situationer.

 Hvis du vil anvende ethos, skal du være opmærksom på følgende:

* Vær dig selv
* Brug gerne eksempler og egne erfaringer
* Hold øjenkontakt med tilhørerne
* Vis interesse og respekt for tilhørerne
* Undgå at virke for pjattet og useriøs – hold dig til sagen
* Vær nuanceret – tag hensyn til ulemper og modargumenter
* Vind tilhørernes tillid ved fx at anvende udtryk som "Jeg ved, at nogle af jer synes, at...", "Jeg har selv prøvet at..." m.fl.

Appelformen *pathos* sigter på tilhørernes følelser og stemning. Som med logos må emnet afgøre, om det tjener din sag at anvende pathos. Men pathos er i højere grad end logos afhængig af den samlede talesitu­ation. Hvis emnet i forvejen er følsomt, vil pathos ofte kunne gøre en forskel over for tilhørerne. Fx vil et emne, der involverer børn, som regel vække følelser hos tilhørerne, og dem skal du forstå at bruge rig­tigt. Også dyr, gamle mennesker samt 'store' hændelser (tragiske såvel som lykkelige) berører tilhørerne.

 Pathos skal vække tilhørernes følelser. De aktiveres ved at anvende værdi­ladede ord og maleriske beskrivelser. Et bevægende eksempel kan bevæge tilhørerne, så de nærmest kan mærke, hvad sagen drejer sig om. Tilhørerne kan derved bringes i en bestemt stemning. Det kan fx være følelser som vrede, medlidenhed, frygt, glæde, trods m.fl. Du må overveje, hvordan du skal skære dit emne til, så disse stemninger kan blive til medvind frem for modvind for dig. Overdriver du pathos, bliver dine ytringer i stedet til sentimentalitet, og det virker sjældent godt.

 

Følelser er udtryk for en bestemt måde at forstå på. De er en del af ver­den, og gennem følelserne kommer noget af verden til syne for os. Der­for skal pathos ikke bruges til at få tilhørerne til at handle irrationelt. Tværtimod kan du gennem pathos få tilhørerne til at reagere hensigts­mæssigt på en sag, hvis de aktiverede følelser matcher de følelser, der gemmer sig i sa­gen – set ud fra din synsvinkel, selvfølgelig.

 Vær opmærksom på følgende, når du vil anvende pathos:

* Vær engageret
* Brug værdiladede ord
* Anvend et levende kropssprog – men overdriv ikke
* Brug eksempler, som taler til tilhørernes følelser
* Få tilhørerne til at føle, at det er deres liv, det drejer sig om – brug vendinger som "I ved jo godt, at...", "Netop I kan gøre noget, fordi..." m.fl.

Mennesker opfatter i almindelighed med både hjernen og hjertet. Der­for bør du i praksis så vidt muligt anvende alle tre appelformer. Det bety­der samtidig, at du i din argumentation må betjene dig af både ord, stemmeføring og kropssprog. Men gennemgående vil logos og ethos være de mest udbredte appelformer.

 Endvidere må du tage tilhørernes forhold til emnet og til dig i betragt­ning. Er tilhørerne velvilligt indstillet, kan der være plads til pathos. Er tilhørerne derimod negativt indstillet over for emnet, må du ty til logos og ethos. Er de tilmed også negativt eller bare skeptisk indstil­let over for dig som person, er ethos røget, og du har da kun logos som appelform at arbejde med.

 Endelig fungerer de tre appelformer hver især bedst inden for be­stemte talegenrer, hvilket fremgår af følgende oversigt:

|  |  |
| --- | --- |
| **Talegenre** | **Dominerende appelformer** |
| Den informative tale | Logos og ethos |
| Den politiske tale | Logos, ethos og pathos |
| Lejlighedstalen | Ethos og pathos |

**Aristoteles: Retorik**

*Aristoteles (græsk: ̓Αριστοτέλης) (384 f.Kr. – 322 f.Kr.) var en græsk filosof. Sammen med Platon regnes han for den, der har haft størst indflydelse på den vestlige verdens tanker.*

Lad da retorik være bestemt som en kunnen *(dynamis),* der sætter os i stand til at mønstre de mulige overbevisende momenter i ethvert givet stof. Noget sådant har intet andet fag til opgave. De er alle sammen hvert for sig beregnet på at belære og overbevise angående deres eget særlige stofområde; lægekunsten således med hensyn til sundt og sygt, geometrien om, hvad der sker med rum- og fladestørrelser, aritme­tikken om tallene, og på tilsvarende måde alle de øvrige fag og viden­skaber. Retorikken derimod synes at være i stand til at fremdrage det overbevisende i bogstavelig talt ethvert givet stof. Det er dette, vi ud­trykker ved at sige, at dens system af regler ikke er bundet til noget spe­cielt afgrænset område.

 Af bevismidler er der to slags: de ikke-faglige *(atechnoi)* og de fag­mæssige *(entechnoi).* Ved de ikke-faglige forstår jeg alle dem, som ikke er frembragt af os, men foreligger på forhånd, såsom vidneudsagn, resul­tater af pinlige forhør, diverse dokumenter og lignende. De fagmæssige omfatter alt, hvad det er muligt at tilvejebringe systematisk ved ind­sats fra vor side. De førstnævnte behøver vi altså blot at tage i brug, de sidste må vi selv finde.

 De bevismidler, taleren selv tilvejebringer ved sin tale, fordeler sig på tre typer. Den første baseres på talerens karakter og hele væsen, den anden på at tilhørerne sættes i en bestemt stemning, og den tredje på selve det, der siges, derved at det påviser eller synes at påvise rigtig­heden af det, der siges.

 Overbevisning skabes gennem talerens karakter *(ethos),* når ta­len holdes på en sådan måde, at den gør talerens person troværdig. Vi stoler nemlig mere og med større beredvillighed på, hvad anstæn­dige mennesker siger, og dette gælder generelt i alle situationer, men aldeles afgjort der, hvor der ikke foreligger vished, men er levnet plads for tvivl. Denne virkning må imidlertid afstedkommes ved talen selv og ikke af nogen forhåndsindstilling om, hvad slags menneske tale­ren er. Vi er nemlig ikke enige med visse lærebogsforfattere, der ikke regner talerens moralske vandel med som en del af det fagmæssige ud fra en forestilling om, at den ikke skulle bidrage til troværdigheden af det, der bliver sagt. Tværtimod: det er lige ved, at hans moralske person­lighed rummer det stærkest overbe­visende moment af alle.

 Overbevisning skabes gennem tilhørerne, når disse af talerens ord påvirkes i retning af en vis følelsesmæssig affekt *(pathos).*Vi dømmer jo ikke ens, uanset om vi er kede af det eller glade, eller venligt, respek­tive fjendtligt indstillet. Dette forhold er for øvrigt, som tidligere sagt, det eneste, vore dages teoretikere forsøger at beskæftige sig mere indgående med.

 Overbevisning skabes endelig gennem selve det sagte
*(logos),* når vi på basis af de overbevisende momenter i hvert enkelt tilfælde demonstrerer sandheden eller det, der synes sådan.

 Da beviser altså bliver til på den omtalte måde, er det
klart, at man for at mestre dem må være i stand til at tænke logisk, til at danne sig et begreb om menneskers karakter, de forskellige dyder og fortrin, og – for det tredje – om, hvor mange følelser der findes, hvor­dan de er beskafne, hvad de opstår af og hvorledes.

Lektion 3: Den analyserende skrivemåde

**Øvelse 1: Find påstand, begrundelse og dokumentation**

En anden fortælleteknisk metode, der også anvendes meget i romanen, er den dækkede direkte tanke, hvor læseren føres direkte ind i hoved­personens tankeunivers. Dette ses fx på s. 241: ”Er det ikke værre end selvmord? At fixe sig ihjel, at skide på dem, der elsker én? At have kærlig­hed, at have et barn, og alligevel kun tænke på et par timers fred? På suset, når heroinklorid går i blodet, når det rammer hjertet og hjer­nen.” Brugen af dækket direkte tanke medvirker til at give en indirekte karakteristik af hovedpersonen, idet læseren bliver indviet i hans despe­rate og fortvivlede tanker. Det er tydeligt, at hovedpersonen elsker sin lille søn Martin, men alligevel er ude af stand til at mobilisere styrke til at komme ud af misbruget og tage sig af sit barn. Tværtimod får selvmordstanker og skyldfølelse ham endnu længere ned ad den negative spiral (…)

**Øvelse 3: Analyse af et brev**

Skriv en kildekritisk analyse af Erna Listings brev til Julius Streicher. Analysen skal være argumenterende og indeholde dokumentation for dine iagttagelser. Anvend både kausale og demonstrerende sætnings­koblinger til at gøre sammenhæng og dokumentation tydelig.

En tysk skolepiges syn på jøderne

*Følgende læserbrev stod i januar 1935 i det antisemitiske ugeblad Der Stürmer, der 1923-45 blev udgivet af Julius Streicher, der var gauleiter i Franken 1925-45. Han blev ved Nürnbergprocessen dømt som krigs­forbryder til hængning.*

Kære Stürmer!

Gauleiter Streicher har fortalt os en masse om jøderne, så vi hader dem alle­sammen. I skolen har vi skrevet en stil om emnet: »Jøderne er vores ulykke«. Jeg beder Dem venligst trykke min stil i Deres blad.



Julius Streicher (1885-1946) Topnazist, der fra 1923 i sit propagandistiske og antisemitiske ugeblad Der Stürmer førte en modbydelig hetz imod jøderne. Streicher var dermed med til at berede jordbunden for en omfattende og systematisk forfølgelse af jøderne efter 1933, hvori han selv indtog en ledende rolle. Streicher blev dømt til døden af Nürnbergdomstolen.

**Jøderne er vores ulykke**

Desværre er der endnu den dag i dag mange, der siger: »Jøder er også skabt af Vorherre. Derfor skal man også respektere dem«. Men vi svarer: »Skadedyr er også dyr, men dem udrydder vi nu alligevel«. Jøden er en bastard. Han har arvet noget fra arierne, asiaterne, negrene og mongolerne. Hos en bastard er det de dår­lige sider, der dominerer. Det eneste gode ved jøden er hans hvide farve. På Sydhavsøerne har man følgende ordsprog: »Den hvide kommer fra Gud, og den sorte kommer fra Gud. Men blan­dingen kommer fra Fanden«. Jesus sagde engang til dem: »Jeres fader er ikke Gud, men Satan!« Jøderne har en ond lovbog, der hedder Talmud. I os ser jøderne kun dyr, og de behandler os derefter. De narrer vore penge og vore ejendele fra os med list. Allerede ved Karl af Frankens hof var det jøderne, der regerede. Derfor blev romerretten indført. Men den passede ikke på tyske bønder; det var heller ikke en lov for romerske agerdyrkere, men en lov for jødiske handlende. Jøderne havde bestemt også skylden for mordet på Karl af Franken.

 Her i Gelsenkirchen har jøden Grüneburg solgt fordærvet kød til os. Det må han gerne efter sin egen lovbog. Jøderne har fået folk til at gøre oprør, og de har hidset dem op til krig. Rusland har de ført ud i elendighed. Her i Tyskland gav de penge til det kommunistiske parti, og de betalte folk for at få dem til at myrde andre. Vi stod ved afgrundens rand. Men så kom Adolf Hitler, og nu er jøderne rejst udenlands, hvor de hidser andre nationer op imod os. Men vi tager ingen notits af dem, vi følger vores fører. Vi køber heller ikke hos jøder, for hver pfennig, vi giver dem, er med til at slå en af vore egne pårørende ihjel.

 Heil Hitler!

*Erna Listing, Gelsenkirchen, Oswaldstrasse 8*

Lektion 4: Diskussion

**Øvelse: Mundtlig diskussion**

Der er kommet et forslag fra Moderniseringsstyrelsen om at ophæve loftet på klassestørrelsen i gymnasiet. Som det er nu, må der højest være 28 elever i klassen. Moderniseringsstyrelsen vil nu lade det være op til skolens rektor at bestemme, hvor mange elever der skal sidde i hver klasse. I den anledning har DR2 inviteret til debat om emnet. Deltagerne i debatten er:

* En politiker fra Enhedslisten, som er *imod* forslaget
* En politiker fra Venstre, som er *for* forslaget
* Elevrådsformanden fra Skanderborg Gymnasium
* En repræsentant fra GL, som er lærernes fagforening
* Formanden for Rektorforeningen

Debatten ledes af en journalist, som er vært på programmet. Desuden følges debatten af en anden journalist, som skal skrive en artikel om debatten til morgendagens avis

Plan for afviklingen af debatten:

1. Mødedeltagerne forbereder sig på debatten ved at afklare deres egne synspunkter og argumenter (20 min.)
2. Debatten afvikles og ledes af værten, mens avisjournalisten tager referat (20 min.)
3. Avisjournalisten forelægger referatet for sine kilder og får det godkendt. Debatdeltagerne kan her bede om at få præciseret formuleringer, få rettet misforståelser o. lign. (15 min.)
4. Journalisten sender sit godkendte referat til debatdeltagerne og studieværten (2 min.)

**Mødedeltagernes forberedelse**

I skal i gruppen sætte jer ind i, hvad jeres rolle mener om klassestørrelsen og de argumenter, som støtter denne holdning.

Husk, at der typisk er flere sideordnede belæg, som støtter hovedsynspunktet, og at belæg ofte selv er påstande, som skal underbygges. Husk også, at gendrivelse og styrkemarkører er vigtige elementer i en nuanceret argumentation, idet I tager højde for modstanderens gode argumenter.

**Studieværtens forberedelse**

1. Læs nedenstående materiale om studieværtens rolle
2. Afklar med de andre i gruppen, hvad man skal være særligt opmærksom på som studievært
3. Sæt jer ind i de forskellige synspunkter i debatten. Diskuter i jeres gruppe, hvad I forventer at høre fra jeres debatdeltagere.

*Studieværtens rolle*

Der findes mange diskussioner, der opstår spontant, og som kan styres af deltagerne selv. Men diskussioner i et større forum kræver en diskussionsleder eller en redaktør, der indleder, styrer og afslutter diskussionen. Diskussionslederens opgave er at:

* *definere diskussionens mål og fastholde deltagerne på det.* Det er væsentligt at vide, om diskussionen blot skal afklare forskellige synsvinkler på eller holdninger til emnet, eller om den skal føre til en beslutning.
* *definere diskussionens emne og fastholde deltagerne på det.* Af og til går parterne i en diskussion uden videre ud fra, at de er enige om den grundlæggende definition af det, de diskuterer, og opdager først efter en del frustrationer, at de har talt forbi hinanden.
* *give deltagerne ordet efter tur og lade dem tale ud.* Det betyder imidlertid ikke, at diskussionslederen mekanisk skal administrere en talerliste. Han eller hun skal nemlig også
* *holde fast i den røde tråd i diskussionen og sikre tid til de væsentlige spørgsmål.* Derfor har diskussionslederen ret til at afgøre, at et punkt er udtømt passende ift. den tid eller den plads, der er til rådighed. For at skabe klarhed over, hvor langt diskussionen er nået, er det nødvendigt at
* *opsummere undervejs:* Hvilke synspunkter er altså på spil? Hvilke overensstemmelser? Hvilke modsætninger? Og naturligvis i særlig grad at
* *opsummere til sidst:* Hvad var det væsentlige? Hvad blev besluttet? Hvad gør vi så?

**Avisjournalistens forberedelse**

1. Sæt jer ind i de forskellige synspunkter i debatten. Diskuter i jeres gruppe, hvad I forventer at høre fra jeres debatdeltagere.
2. I gruppen skal I repetere argumentmodellen. Husk fra forløbet om argumentation, at der typisk er flere sideordnede belæg, som støtter hovedsynspunktet. Husk også, at belæg ofte selv er påstande, som skal underbygges.
3. Brug nedenstående skema, når I skal tage referat fra debatten.

|  |  |
| --- | --- |
| **Mødedeltager** | **Argumentation** |
| Enhedslisten | Hovedsynspunkt: |
|  | Belæg 1:Belæg 2:… |
| Venstre | Hovedsynspunkt: |
|  | Belæg: |
| Elevrådsformand | Hovedsynspunkt: |
|  | Belæg: |
| Gymnasielærer | Hovedsynspunkt: |
|  | Belæg: |
| Rektor | Hovedsynspunkt: |
|  | Belæg: |

Lektion 5: Den diskuterende skrivemåde

**Øvelse 1: Den diskuterende skrivemåde**

Læs nedenstående uddrag fra en SRP.

* Hvilken problemstilling bliver diskuteret?
* Hvilke forskellige synsvinkler præsenteres? Hvad taler for? Og hvad taler imod?
* Hvor bliver der sammenfattet?

Er der hold i den postmoderne samtidsdiagnose?

(…) har de postmoderne sociologer overhovedet fanget det rigtige billede af samtiden? Er modernitetens store projekter blevet afløst af meningsløs teknologi, værdirelativisme og mediedyrkelse? Har individet mistet sin kerne og erstattet den med et væld af flydende identiteter? Lever vi egentlig taget bare i ét stort simulakrum?

Der er tegn i det vestlige samfund, som tyder på, at Lyotard og Bauman kan have ret, når de beskriver samtiden som postmoderne. Det er for så vidt rigtigt, at de store fortællinger er døde, at samfundet ikke længere tilrettelægges efter fremtidens mål, og at der ikke længere er nogen højere totalitær autoritet, der fortæller os, hvad der er rigtigt og forkert. Men de små fortællinger lever stadig og giver også mening; folk går jo stadig op i eksempelvis deres familie og arbejde. At vores samfund er kommet til et stadie af værdirelativisme, kan man både svare ja og nej til. Ja, hvis man betragter værdirelativismen som en konstant reflekteren over, hvilke værdier man vægter i nuet, og nej, hvis man ser værdirelativisme som en nægtelse af, at der kan findes værdier, som kan give livet mening…

Det er rigtigt, at individet mistede følelsen af at have en medfødt identitet ved faldet af de store fortællinger, som før havde givet individet en følelse af, at der var mening og mål med dets tilværelse. I dag er det op til individet selv at danne sin(e) identit(er). Spørgsmålet er så, om individet er helt blottet for indre substans, eller om det stadig har noget fast, i form af en kerne splittet til mange kerner? Meget tyder på, at den sidste mulighed er den rigtige. Hvis individet var så flydende og porøst i sit indre, som Lyotard og Bauman påstår det, ville vi leve i et samfund, hvor relationen mellem mennesker udelukkende byggede på ’her-og-nu-følelsen’ af at blive set og bekræftet i sin eksistens. Man ville således have et samfund præget af individer blottet for dybe personlige relationer.

Man kan slutte ud fra denne diskussion, at de postmoderne sociologers samtidsdiagnose har en vis holdbarhed, men at det postmoderne dog ikke kan ses så radikalt i samfundet, som Lyotard og Bauman påstår det. (…)

**Øvelse 2: Skriv en diskussion**

Med udgangspunkt i referatet fra debatten i sidste lektion skal du nu skrive en tekst, hvor du diskuterer Moderniseringsstyrelsens forslag om at ophæve loftet for antallet af elever i en gymnasieklasse

Husk, at du på én gang er studieværten, som introducerer, leder og konkluderer på debatten *og* debatdeltagerne med forskellige holdninger og synsvinkler

Du skal:

* starte med tydeligt at markere og definere, hvilken *problemstilling* du vil diskutere
* redegøre for *forskellige* synsvinkler på emnet efter tur og med en sammenhængende argumentation
* fokusere på de faglige og saglige *logos*-argumenter og helt undgå postulater (påstande uden belæg)
* opsummere og sammenbinde undervejs, så læseren klart kan se forbindelser og modsætninger mellem de forskellige synspunkter og argumenter
* sammenfatte (og evt. tage stilling) til sidst

Husk at anvende nuancerende og kontrasterende sætningskoblere undervejs i teksten