

Bibliotekarstudentens nettleksikon om litteratur og medier

Av Helge Ridderstrøm (førsteamanuensis ved OsloMet – storbyuniversitetet)

Sist oppdatert 09.05.18

Retorikk

Læren om hvordan en skal bygge opp en tale eller tekst for å kommunisere godt og overbevise eller overtale andre. Retorikkens essens er å overbevise (Patillon 1990 s. 6).

En retorikk er et organisert system av ekspressive effekter (Lanham 1993 s. 272) eller et sett av strategier (Bygrave 1993 s. 31). Retorikeren må være seg bevisst *hva* som sies, *hvorfor* det sies og *til hvem* det sies. Det retoriske aspektet ved språket blir tydeligst ved mislykket kommunikasjon (Cebulla 1992 s. 142).

Mennesket har ingen helt sikre holdepunkter, ingen absolutte beviser, ingen garantier for framtiden. Retorikken er et virkemiddel til å forsvare ulike posisjoner og perspektiver, og å finne (eller oppfinne) løsninger (Reboul 2009 s. 11).

“[R]etorikkens domene er verden forstått som arena for menneskelige meninger.” (Andersen 1986 s. 58) Det kan oppfattes som en teknikk for å mestre konflikter, sosiale stridigheter, interessemotsetninger osv. Michel Meyers definisjon er: “Retorikken er forhandlingen om avstanden mellom individer om et spørsmål.” (Meyer 1999 s. 293) Retorikken er en forhandlingsstrategi mellom individer om en sak (Meyer 1999 s. 252). “Retorikk er kunsten å tale godt, dvs. sakssvarende og målrettet, og det betyr i grunnen: å tale overbevisende.” (Andersen 1986 s. 57)

Det sagte/skrevne må være gjennomtenkt og velformulert, og framføringen avstemt etter innhold og tilhørere. Samfunnet er kommunikasjonsfellesskap og krever evne til god kommunikasjon. Den danske retorikkesperten Jørgen Fafner kaller i boka *Retorik: Klassisk & moderne* (1977) retorikk for en “filosofi for fremstillingen”. Og retorikken inkluderer “en filosofien over hvordan frie mennesker giver deres forståelse af tilværelsen et dækkende udtryk i sproget” (1977 s. 5). Retorikken forener argumentasjon og stilistikk (Reboul 2009 s. 4), og har både sosiale og pedagogiske funksjoner å fylle (Meyer 1999 s. 76).

“Retorikken er det i språket som overskrider og omformer det velkjente, gitte og fastlagte. Tankens overskridende moment ligger i det som overstiger betydningene: de retoriske vendingene, som snur om på dem.” (Arild Linneberg i *Morgenbladet* 5. – 11. september 2003 s. 11)

Retorikken inkluderer kunnskap om praktiske teknikker og strategier, men også evnen til å reflektere over språkets funksjoner og muligheter (Johann Goeken i <http://ml.revues.org/364>; lesedato 12.07.16).

“Rhetoric is transitive: it joins utterance to action, and the relation between the two is the product of an act of interpretation which is almost always going to be arguable. [...] Rhetoric and ideology are not the same thing, but the latter is not to be understood without the former” (Bygrave 1993 s. 7).

Det eldste bevarte verket der ordet “retorikk” blir brukt, er Platons dialog *Gorgias*. I denne dialogen betegner ordet både talekunst og teori om tale (Gauger 1995 s. 265). Platon oppfattet retorikken som unyttig og til tider farlig. Retorikken forholder seg ifølge Platon til rettferdigheten som kroppen forholder seg til sjelen, og som kosmetikken forholder seg til gymnastikken (Ricoeur 1975 s. 15).

En svært vid definisjon av retorikk er “kunsten å mestre andre, og mestre verden, gjennom å mestre ordet” (Andersen 1998 s. 5). Andre har oppfattet retorikk som en måte å tilpasse og farge en framstilling på slik at den tjener ens egne formål. Retorikk brukes etter manges mening primært når noe skal “selges”: produkter, meninger, overbevisninger og kanskje løgner (Loebbert 1991 s. 5) Retorikk oppfattes dermed som manipulasjonsteknikker. Retorikk blir av mange oppfattet som en ideologisk manipulasjon, hevder en fransk forsker (Reboul 2009 s. 98). Den antikke filosofen Platon knyttet retorikken (sofistenes retorikk) til uærlighet og falsk overtalelseskunst. Men retorikken inngikk allerede i antikken i en humanistisk agenda, der målet er menneskets selvrealisering (Loebbert 1991 s. 128). Retorikk var for grekerne dessuten et viktig redskap innen jus, filosofi, litteratur og undervisning (Reboul 2009 s. 22). “Hele det offentlige liv var preget av retorikk, først og fremst politikken, som i det klassiske Athen ble drevet på allmannamøter, i rådsforsamlinger og i rettssaler.” (Andersen 1986 s. 62) I dag dominerer retorikken “både politikken og reklamen” (Meyer 1999 s. 251).

“Imagine that you enter a parlor. You come late. When you arrive, others have long preceded you, and they are engaged in a heated discussion, a discussion too heated for them to pause and tell you exactly what it is about. In fact, the discussion had already begun long before any of them got there, so that no one present is qualified to retrace for you all the steps that had gone before. You listen for a while, until you decide that you have caught the tenor of the argument; then you put in your oar [dvs. blander deg inn]. Someone answers; you answer him; another comes to your defense; another aligns himself against you, to either the embarrassment or gratification of your opponent, depending upon the quality of your ally’s assistance. However, the discussion is interminable. The hour grows late, you must depart. And you do depart, with the discussion still vigorously in progress.” (Kenneth Burke sitert fra Bygrave 1993 s. 34)

“Retorikken [...] tok form som både handlingsretta kommunikasjon og ei lære om slik kommunikasjon, om korleis ei meining innsiktsfullt og verknadsfullt kan formast slik at mottakaren blir overtydd om at den er rett, fornuftig, god. Det retoriske idealet er ein sterk samanheng mellom liv og lære, mellom teori og praksis. Retorikken søker innsikt og sanning, men er ikkje sjølv sanninga. Gjennom språket prøver retorikken å gjere sanninga synleg” (Grepstad 1998 s. 604).

Retorikken “har også en kritisk side. Den kan brukes til å avsløre hva som *ikke* sies og hva som *egentlig* sies.” (Andersen 1986 s. 65)

Retorikken har som mål å få *gode* talere og skrivere, den er kvalitetsorientert. Den er også målorientert, og målet er alltid å få en tekst eller tale til å fungere og være god i en bestemt sammenheng. Retorikken rommer verktøy for blant annet å lage disposisjonsmønstre og argumentasjonsrekker. Gert Ueding kaller retorikken en “systemglad disiplin” (1995 s. 53), spesielt når det gjelder inndeling av språkfigurer.

Mange, blant dem Jean-Marie Cotteret, har påpekt hvor viktig det er for taleren å gi lytteren de riktige følelsene. For å overbevise noen, hevder Cotteret, må taleren både virke emosjonelt og logisk overbevisende, men det er det emosjonelle som er mest avgjørende for å klare å nå fram med sitt budskap (2000 s. 211). I gamle retorikkbøker blir ofte gester og uttale hos taleren – talerens *actio* – sterkt vektlagt. Både talerens gester, tonefall og annen stemmebruk er viktige virkemidler. Noen talere begynner med å fortelle at man selv ikke er en god taler, og roser sine motstandere osv. (Reboul 2009 s. 16).

Det har skjedd store historiske forandringer ved at teksttyper og medier har endret seg, noen medier har forsvunnet eller blitt transformert og helt nye har oppstått. Tekster blir stadig mer estetisk-visuelle, f.eks. på Verdensveven. “Vi skriver for øyet, de gamle skrev for øret.” (Schleiermacher 1977 s. 121) Hele den antikke litteraturen er produsert for øret. Derfor er rytmer, vellyd og vokalklanger spesielt viktig. Øret var det nødvendige mellomledd også når tekster ble diktert til skrivere Det ble både skrevet og lest høyt.

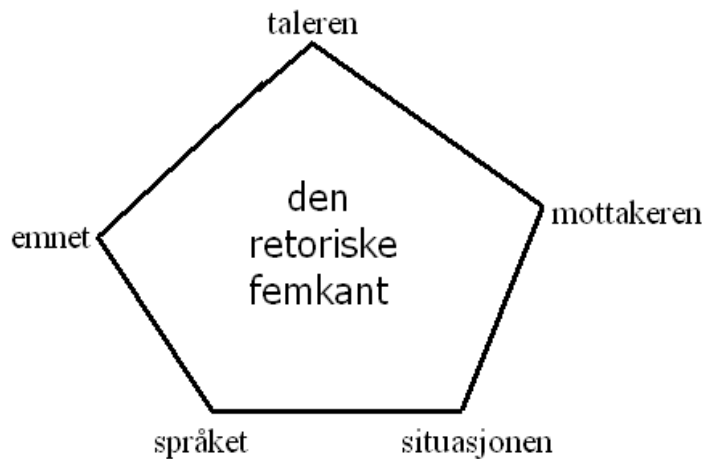
Taleren må skille mellom “dictum” (det som sies) og “modus” (måten det sies på) (Sarfati 2001 s. 19).

De fem grunnelementene i klassisk retorikk er disse (med latinske termer først):

1. *Inventio*: innsamling av argumenter og annet som skal brukes i det som skal sies eller skrives
2. *Dispositio*: ordning av rekkefølge for viktige poenger, argumenter osv.
3. *Elocutio*: den språklige utformingen av talen eller teksten, den stilistiske utformingen, f.eks. med treffende metaforer og ironibruk

4. Memoria: innlæring av en tale slik at den kan framføres godt
5. Pronuntiatio: selve framføringen, med stemmebruk, gester osv. hvis det er muntlig

Taleren må altså samle inn, ordne, forme, huske og framføre på en best mulig måte. Ifølge romeren Cicero har en talesituasjon fem konstante elementer: taleren, språket, tilhørerne, emnet for talen og situasjonen (disse faktorene har senere blitt kalt “den retoriske femkant”; se illustrasjonen under).



“Kairos” er den greske termen for den konkrete situasjonen som et utsagn er et svar på eller griper inn i. “Kairos” har også blitt omtalt som det opportune øyeblikk, anledningen som må gripes (Reboul 2009 s. 21).

Delene i talen (“partes orationis”) har blitt delt inn i innledning (“exordium”), framstilling av saksforhold eller fortelling av noe som skjedde (“narratio”), argumentasjon og bevisføring (“argumentatio”) og avslutningen av talen (“conclusio”, “peroratio”). “Transgressio” (eller “transitus”) betegner overgangen mellom de ulike delene, slik at de ikke faller fra hverandre i selvstendige deler. “Insinuatio” i innledningen er en slags innsnigringseffekt for å sikre tilhørernes gode vilje. I retorikken er fornuft og følelser uatskillelige (Reboul 2009 s. 7). En framfus person kan beskrives som ærlig, en dumdristig som modig, en ødsel som gavmild osv. Det er vanlig å trekke publikum inn i saken – å få dem til å føle at det de hører direkte angår dem (Reboul 2009 s. 66). Avslutningen av talen har ofte bestått av enten en oppsummering, en forsterking av budskapet eller en oppfordring (Patillon 1990 s. 22).

Det er en grunnleggende innsikt at beherskelse av innholdet kommer via beherskelse av formen (Ueding 1995 s. 109). Tradisjonelle retoriske idealer er språklig korrekthet (på latin kalt “puritas”), tydelighet/klarhet (“perspicuitas”), god sammenheng mellom talens mål og innhold (“aptum”, “decorum”), språklig utsmykning (“ornatus”) og å unngå alt overflødig (“brevitas”) (Ueding 1995 s. 69).

“Aptum” var den latinske betegnelsen for bestemte krav til taleren: at delene utgjør en god helhet (indre aptum) og at alt er tilpasset situasjon og omstendigheter (ytre aptum). Aptum gjelder om noe er hensiktsmessig eller egnet, bl.a. om “ulike deler ved teksten passer til hverandre. At delene forholder seg riktig til interne faktorer slik som komposisjon og stil. Eksterne faktorer peker på at teksten må forholde seg passende til det publikumet den henvender seg til (Bakken, 2009).” (Gulbrandsen 2016 s. 73) “Har avsenderen valgt riktige virkemidler? Er oppbygningen og innholdet hensiktsmessig eller passende i forhold til målgruppa? Dette kaller vi aptum. Eksempler: Målet er å få menn til å kjøpe wienerpølser fordi dette er lettvinns førjulsmat. Slik sett oppfyller annonsen kravene til aptum. Den spiller på stereotypier og de gode følelsene vi har for jula. Med den sterke patosappellen møter annonsen kravet til aptum på en vellykket måte.” (<https://signaturbm.portfolio.no/read/830b9d93-ac6a-4c17-8911-b08c668d8479>; lesedato 06.04.18)

“Delectare” var den latinske retorikk-termen for å more tilhørerne (Ueding 1995 s. 114). Noen av disse stilidealene står i motsetning til hverandre. Da gjelder det å avveie hva som er mest hensiktsmessig å legge vekt på.

Ulike retoriske grep har blitt brukt f.eks. for å innlede taler, blant andre disse:

- uutsigelighetsgrepet (eller beskjedenhetsgrepet): “Det er ikke mulig å belyse alle sider ved ...”
 - Aporigrepet: “Hvor skal jeg begynne?”
 - Overbydingsgrepet: “Dere skal få høre noe som ingen andre ...”
 - Oppdragsgrepet: “Jeg vil først si at jeg har blitt tvunget til å skrive dette ned.”
 - Dedikasjonsgrepet: “Dette som dere nå får vite, er viet ...”
 - Oppfordringsgrepet: “Si meg, muse, hvilken mann som ...”
 - Begrunnelsesgrepet: “Kunnskap forplikter til meddelelse.”
- (her modifisert fra Plett 1991 s. 14)

Ulike språkfigurer i en tale eller tekst bør være gjennomtenkte, f.eks. kan den som vil bruke gjentakelse som virkemiddel, stille seg disse spørsmålene:

- posisjon: Hvor blir noe gjentatt?
- frekvens: Hvor ofte blir noe gjentatt?
- similaritet: Hva blir gjentatt?
- ekstensjon: Hvor mye blir gjentatt?
- funksjon: Hvorfor blir noe gjentatt?

Funksjonen med gjentakelser kan f.eks. være å gjøre en tekst mer “kompakt”, å intensivere noe (en følelse, en tanke) eller å skape en form for meningsutvidelse (Plett 1991 s. 33 og 41). Napoleon kalte gjentakelsen for det eneste seriøse virkemiddelet innen retorikken (gjengitt fra Rieffel 2010 s. 62).

Bruk av “evidentia” innebærer å lage en livaktig og (forholdsvis) detaljert språklig framstilling. Det er en anskueliggjøring der tilhørerne eller leserne ser noe livaktig for seg uten at det visuelt er til stede. “Percursio” er en kortfattet, resymerende framstilling.

Argumenter kan deles inn i to grupper: argumenter som inngår i logiske slutninger og argumenter basert på eksempler (Reboul 2009 s. 7). Grekerne skilte mellom “huphotesis” (tale om et bestemt tema med en presis avgrensning) og “thesis” (tale om et generelt tema uten presis avgrensning) (Johann Goeken i <http://ml.revues.org/364>; lesedato 12.07.16).

“I retorikken opereres det med seks grunnleggende typer argumentasjon som opptrer i par. Først er det å *anklage og forsvare*, hvor argumentasjonen dreier seg noe som har skjedd i fortiden og uenigheten består av om noen har gjort noe eller ikke. Den andre kategorien med argumentasjoner er å *anbefale* eller *fraråde* og dreier seg om fremtidige hendelser. De ses ofte i forbindelse med uenighet om hva som bør eller kan gjøres. Argumentene finnes gjennom det retorikken kaller *topoi*, eller steder og viser til de tingene folk verdsetter. Den siste kategorien er det å *lovprise* og *kritisere* og viser til argumenter i nåtiden.” (Gulbrandsen 2016 s. 25)

“Innen retorikktradisjonen kalles læren om stridsspørsmålet forresten *stasislæren*. Til øvingsformål regnes ubestemte og generelle spørsmål (*questio infinita*) vanligvis som enklere enn bestemte og spesifiserte spørsmål (*questio finita*), fordi de sistnevnte krever mer spesifikk kunnskap.” (Flyum 2011 s. 69) “Antikkens retorikere bestræbte sig ihærdigt på at sætte retorikken i system. Et resultat af deres indsats er stasislæren: et universalværktøj som kan bruges til argumentation i alle slags sager. Ved dets hjælp kan man sammensætte slagkraftige argumenter og sikre at tilhørerne bygger deres stillingtagen på solid argumentation. [...] systematik over hvilke standpunkter eller argument-strategier man kan vælge i en debat. [...] I alle debatter om retlige domme eller om politiske, etiske eller dagligdags beslutninger kan man vælge mellem tre grundlæggende strategier, kaldet 1., 2. og 3. stasis. De består henholdsvis i at diskutere det faktuelle der er sket, i at diskutere definitionen af det og i at diskutere de særlige omstændigheder ved det.” (Christian Kock i <http://www.denoffentlige.dk/stasisl%C3%A6ren-%E2%80%93-en-schweizerkniv-til-argumentation>; lesedato 09.11.17)

“Man kan som sagt vælge at diskutere sagens fakta. Det er 1. stasis, den “konjekturale” (sml. ‘conjecture’ på engelsk, en formodning). Er noget bestemt tilfældet eller ej? Er man anklaget for en misgerning, kan man sige: “Jeg gjorde det ikke.” Men måske gjorde man det faktisk. Så kan man diskutere fortolkningen eller definitionen af det gjorde. Det er 2. stasis, den ‘definitoriske’. Var handlingen slet ikke en misgerning, men en god gerning? [...] Nogen gange er der intet at diskutere. At køre bil med 1,7 promille er spirituskørsel. Et begreb

passer til fakta som fod i hose. Men andre gange er der intet sikkert match mellem begreber og fakta. Det er de tilfælde som teorien om de 'legale' stasistyper handler om. [...] Hvornår er noget fx 'blasfemi' (som er strafbart her i landet ifølge straffelovens § 140)? [...] der er flere begreber eller normer som dækker et givet faktum, men de peger på modsatte konklusioner. Hvis en journalist viderebringer racistiske udtalelser, overtræder han 'racismeparagraffen'; men samtidig har det almen offentlig interesse at han beskriver et samfundsforhold. Skal han så dømmes? I politik og etik er der utallige af den slags diskussioner. Vi lever nemlig alle med det som nogle filosoffer kalder værdipluralisme – vi tror på flere normer og regler som godt kan modsige hinanden i konkrete sager.” (Christian Kock i <http://www.denoffentlige.dk/stasisl%C3%A6ren-%E2%80%93-en-schweizerkniv-til-argumentation>; lesedato 09.11.17)

“Så er der 3. stasis – den 'kvalitative'. Den handler om de særlige omstændigheder ved sagens fakta. Her diskuterer man ikke længere hvilket overbegreb fakta hører ind under, men argumenterer fx med at der var en særlig grund til at et drab trods alt var en rigtig handling. Stikkerlikvideringerne under besættelsen var vitterlig drab, men de modstandsfolk der dræbte, blev aldrig tiltalt, for det de gjorde, var trods alt rigtigt i situationen – mente de fleste. Men det blev diskuteret. Man kan gå et skridt videre og indrømme at man gør noget som vitterlig er forkert eller dårligt – men det er alligevel nødvendigt. Eller man kan erkende at man bryder en norm – men den det går ud over, er “selv ude om det”. Eller man kan skyde skylden på magter højere oppe – “det var en ordre”. Eller man kan pege på at nok var handlingen forkert, men man var stærkt provokeret, en formildende omstændighed. Eller – det sidste alternativ – man kan indrømme alt, angre og bede om tilgivelse; det gjorde Bill Clinton til sidst i Lewinsky-affæren – efter at have prøvet et par af de andre strategier!” (Christian Kock i <http://www.denoffentlige.dk/stasisl%C3%A6ren-%E2%80%93-en-schweizerkniv-til-argumentation>; lesedato 09.11.17)

Stasislæren “hjælper til at klargøre præcis hvor man virkelig er uenig med modparten. [...] Hvis uenigheden skyldes normer der trækker i modsatte retninger som parterne prioriterer forskelligt, skal man argumentere for at prioritere den norm der støtter ens egen sag; man skal ikke benægte eller ignorere eksistensen af den norm modparten bygger på, eller påstå at han på skænderig vis fornægter den norm man selv hylder. Man skal kort sagt fokusere sin argumentation. Det tjener dels ens egen sag bedst at man sætter fuld kraft ind på et afgrænset punkt – så er chancen bedre for at 'bryde igennem fronten'. Og dels er det bedre for de borgere i samfundet der gerne vil forstå en sag og tage kvalificeret stilling: De får solid argumentation på de afgørende punkter og slipper for at se parterne nedgøre hinanden over den bredest mulige front.” (Christian Kock i <http://www.denoffentlige.dk/stasisl%C3%A6ren-%E2%80%93-en-schweizerkniv-til-argumentation>; lesedato 09.11.17)

“Stasis theory is a four-question, pre-writing (invention) process developed in ancient Greece by Aristotle and Hermagoras. Later, the stases were refined by

Roman rhetoricians, such as Cicero, Quintilian, and Hermogenes. Working through the four stasis questions encourages knowledge building that is important for research, writing, and for working in teams. Stasis theory helps writers conduct critical analyses of the issues they are investigating.

Specifically, stasis theory asks writers to investigate and try to determine:

- The facts (conjecture)
- The meaning or nature of the issue (definition)
- The seriousness of the issue (quality)
- The plan of action (policy).

The four basic stasis categories may be broken down into a number of questions and subcategories to help researchers, writers, and people working together in teams to build information and compose communication. The stases also help people to agree on conclusions, and they help identify where people do not agree. [...] Achieving stasis means that parties involved in a dialogue about a given issue have reached consensus on (or agreed upon) the information and conclusions in one or more of the stases. In ancient Rome, if legal disputants could not agree with the presented information in one of the stases, the argument would stop (arrest) and plaintiffs would attempt to agree (achieve stasis or find common ground) within the disputed information.” (Allen Brizee i <https://owl.english.purdue.edu/owl/resource/736/1/>; lesedato 15.11.17)

Argumentasjon kan oppfattes (metaforisk) som en slags kamp eller krig. Det er en basal metafor at “ARGUMENT IS WAR [...] because the metaphor is built into the conceptual system of the culture in which you live. Not only are all the “rational” arguments that are assumed to actually live up to the ideal of RATIONAL ARGUMENT conceived of in terms of WAR, but almost all of them contain, in hidden form, the “irrational” and “unfair” tactics that rational arguments in their ideal form are supposed to transcend.” (Lakoff og Johnson 1980 s. 64)

I antikken ble retorikk ansett som viktig ikke “bare for talere”, men for enhver som skulle fylle sin rolle som samfunnsborger og oppfylle kulturens manns- og menneskeideal. Dannelse ble ikke definert av hva en hadde lest, men av hva en kunne tale om, og hvordan en kunne det. På engelsk kan en kalle den antikke, muntlig dominerte kulturen for en “performance culture”. Det rommer både fremføring og prestasjon. Det å gripe ordet og holde et innlegg kan jo i seg selv være noe av en prestasjon. Og når en ytrer seg muntlig, eksponerer en seg umiddelbart og ofte i direkte konkurranse med andre. Det er mulig å trekke en linje fra muntligheten til det mye omtalte “agonale” aspektet og konkurransementaliteten i gresk kultur.” (Andersen 1998 s. 6) Grekerne oppfattet retorikken som en kunst og ferdighet – en “techne” – altså noe som ikke bare følger naturlig og tilfeldig, men krever et menneskes planmessige rasjonalitet (Plett 1991 s. 3).

En som taler eller skriver til andre, er avhengig av å bli akseptert av dem, å få deres oppmerksomhet og interesse. Vedkommende må også virke troverdig og inngi tillit. Grekerne brukte betegnelsen “ethos” om troverdighet. I *Retorikk* deler Aristoteles inn i ulike former for *ethos*: “phronesis” (å vise praktisk klokskap), “eunoia” (å gi et behagelig inntrykk av seg selv) og “arété” (å framstille seg som et enkelt og oppriktig menneske) (gjengitt fra Joch og Wolf 2005 s. 181).

Ethos gjelder forholdet mellom talerens moralske kvalitet og talerens troverdighet (Patillon 1990 s. 110). Det ble brukt ulike øvinger for å øve troverdighet. “Den klassiske øvinga *declamatio* [...] føreset at talaren skal dikte opp og leve seg inn i ein annan identitet. Talaren må tale som seg sjølv. Tilhøraren skal overtystast om at talaren er ærleg, at han har opplevd det han fortel. Retorisk tale kan rett nok ha narrative delar der talaren gjerne kan lyge historia djupare og sannare, men tilhøraren må altså tru på han.” (Marianne Røskeland i *Norsklæreren: Tidsskrift for språk og litteratur* nr. 3 i 1998 s. 13) I rettssalen er ethos-dimensjonen primær (Patillon 1990 s. 119). Alle parter vil framtre som troverdige og ærlige.

“Character (or *ethos*) is shorthand for the integrity and authority that you transmit to your audience. Why should your listeners believe what you are telling them? What are your qualifications for saying all this? Where is your experience and expertise? How does your reputation stand with them? What value can you add to the argument from your own experience? Your character creates the trust upon which you can build your argument.” (Barker 2006 s. 57) Talerens ethos omfatter det som på engelsk kan kalles talerens “look” (Reboul 2009 s. 96). Taleren står altså som et levende bevis for det som det tales om. Emnet må ikke bare angå lytterne, men også taleren. Taleren bør framstå som fornuftig, alvorlig og sympatisk (Reboul 2009 s. 238). Aristoteles vektla ethos-dimensjonen fordi han mente at ingenting er mer overbevisende enn talerens moralske styrke (Meyer 1999 s. 6). Ethos-dimensjonen gjelder ikke bare talerens moralske kvaliteter, men inngår også i selve talen ved at ordene skaper tillit hos tilhørerne (Meyer 1999 s. 49).

“Ethos og troverdighet er av betydning i flere stadier. Det vil si at personens troverdighet kan forandre seg i løpet av forsøket på å overbevise mottakeren. Først er *innledende ethos* som viser til vår troverdighet til avsenderen forut for forsøket på overbevisning. En troverdighet kan bygge på om det er en person du har hørt eller lest noe om og forventningene til et nytt møte (Bakken, 2009). *Avledet ethos* er der avsenderens troverdighet avgjøres av inntrykket vi får av teksten. Ved å vurdere eksplisitte og implisitte budskap om troverdighet i teksten kan vi avgjøre om personen opptrer forstandig, dydig og velvillig. Hvis teksten inneholder skrivefeil, eller bommer på stil kan det føre til at personen oppfattes som slurvete og slike inntrykk er med på å redusere avsenderens troverdighet. Til slutt har vi *endelig ethos* hvor den samlede vurderingen av innledende og avledet ethos møtes for å avgjøre om vi anser avsenderen som troverdig. *Endelig ethos* kan opprettholde vår forutbestemte oppfatning eller

endre den i begge retninger etter møte med teksten. Troverdighet er en viktig kilde til overbevisende tekster og fremføringer” (Gulbrandsen 2016 s. 24-25).

Det finnes en “galant ethos” kjennetegnet ved åndrikkhet, letthet og god smak (Joch og Wolf 2005 s. 181).

Cicero skilte mellom

- *docere* (forklare, instruere) – den argumenterende delen av talen

- *delectare* (behage) – å gjøre talen behagelig å høre på, humoristisk osv.

- *movere* (vekke følelser) – det bevegende, følelsesskapende, skakende ved talen

(gjengitt fra Reboul 2009 s. 7) Ethos sikrer tilhørernes tillit, mens *patos* er det som gjelder tilhørernes følelser og begjær, som taleren kan spille på (Reboul 2009 s. 7). *Patos* omfatter både mottakernes følelser og deres problemer (Meyer 1999 s. 305-306). Språkfigurer som metaforer, overdrivelser osv. kan bidra til både å behage og bevege tilskuerne, men kan også fungere i argumentasjon ved å komprimere og gjøre argumentene slående (som i Marx’ metafor “Religion er opium for folket”). Aristoteles mener at gode metaforer betyr mye gjennom å vise likheter og dermed gjøre noe gåtefullt lettere å forstå (Meyer 1999 s. 54).

“*Patos* dreier seg nettopp om en appell til følelsene. Bakken (2009) viser til fire poeng avsender må ha i bakhodet for å effektivt overtale sitt publikum. Først må avsender klare å *holde på oppmerksomheten* gjennom teksten slik at mottakeren ikke kjeder seg. Derfor må han eller hun klare å vekke et minimum av følelsesmessig engasjement for saken. For det andre er det viktig å være klar over at følelser har en *innvirkning på hvordan vi vurderer en sak*. Mottakerens sinnstilstand når han eller hun leser en tekst kan påvirke hvordan overtalelsen går. Det tredje poenget er at følelser kan fungere som *implisitte premisser for argumenter*. Det betyr avsenderen kan benytte seg av mottakerens følelser eller tanker om en sak som et premiss for et argument. Til slutt har følelsene en *motiverende funksjon*, og ved å gjennomføre en sterk nok følelsesmessig appell kan avsender motivere mottaker til å faktisk gjøre noe.” (Gulbrandsen 2016 s. 25)

Cicero nevner eksplisitt seks følelser eller “sjelsbevegelser” (*motus animi*) som leder tilhørere til å ta en beslutning: sinne, sorg, heftighet, frykt, glede og motløshet (her gjengitt fra <http://babel.revues.org/1406>; lesedato 10.04.15).

“*Apodosis*” innebærer indignert å avvise et argument som meningsløst; man unnviker noe for ikke å måtte konfrontere motparten direkte (Meyer 1999 s. 305). I mange situasjoner råder “blind lidenskap” (Meyer 1999 s. 306), og taleren har bestemt seg for sin konklusjon. Konklusjonen er det eneste sikre. Personer angripes

i stedet for saken osv. Motstandernes gode hensikter trekkes i tvil, skandaler i deres familie trekkes fram, deres rikdom framstilles som en svakhet osv. (Meyer 1999 s. 309).

Når en taler stiller seg selv spørsmål for så å besvare dem, og altså fører en dialog med seg selv, kaltes det på gresk “to dialektikon” (Patillon 1990 s. 93). En “hypofor” er nesten det samme, der taleren formulerer et spørsmål eller innvending som hun/han straks besvarer (Patillon 1990 s. 97).

En såkalt “avledningsmanøver” er en uttalelse eller handling som har som sin primære funksjon å trekke oppmerksomhet bort fra noe. Det kalles også avledningsmanøver når et argument brukes til å underbygge en konklusjon som det logisk sett ikke kan underbygge (på engelsk kalt “red herring”). “A Red Herring is a fallacy in which an irrelevant topic is presented in order to divert attention from the original issue. The basic idea is to “win” an argument by leading attention away from the argument and to another topic. This sort of “reasoning” has the following form: Topic A is under discussion. Topic B is introduced under the guise of being relevant to topic A (when topic B is actually not relevant to topic A). Topic A is abandoned. This sort of “reasoning” is fallacious because merely changing the topic of discussion hardly counts as an argument against a claim.” (<http://www.nizkor.org/features/fallacies/red-herring.html>; lesedato 18.04.12)

“Dobbelkommunikasjon” kan bestå i et sprik mellom hva som sies med verbalt språk og hva som sies med kroppsspråk, f.eks. hvis en lege ser bekymret ut, men sier sykdommen er helt helbredet. Pasienten vil da oppleve en uforståelig motsetning mellom ansiktsuttrykket og ordenes mening. Bilprodusenten Volvo har blitt kritisert for å dobbeltkommunisere når deres reklamer ses under ett: “På den ene siden markedsfører de sikkerhet i tråd med en lang og god tradisjon innen Volvo. På den andre siden markedsføres lek, adrenalin, fornøyelse og nå dyriske instinkter og lek med bil på veien. De fleste vil innse bevisst eller ubevisst, at dette er dobbelt-kommunikasjon som ikke er logisk. Det ene budskapet er i direkte konflikt med det andre. Volvo bør ta et valg og det er å håpe at de velger sikkerhet som sitt budskap, og det betinger varsomme førere.” (http://www.sikkertrafikk.no/Annonser_for_biler.htm; lesedato 18.04.12)

Olivier Reboul kaller argumentasjon for “retorikkens sjel” (2009 s. 70). Aristoteles oppfatter argumentasjon som hovedsaken innen retorikken, og de to første av de tre delene av hans avhandling *Retorikk* handler om dette (Patillon 1990 s. 29).

Noen talere velger å hope opp argumenter som alle leder til samme konklusjon, dvs. ikke å inkludere motargumenter. Andre formulerer samme argument på flere forskjellige måter. Et argument kan også utformes som et retorisk spørsmål (Reboul 2009 s. 141). Innen retorikken brukes betegnelsen “prolepse” om det å foregripe motpartens argumenter: “Du vil fortelle meg at, men dette er ikke ...” (Reboul 2009 s. 241).

Aristoteles skiller mellom ulike argumentasjonstyper:

- vitenskapelig argumentasjon med syllogismer som lager logiske koblinger fra sanne premisser
 - dialektisk argumentasjon basert på sannsynlige premisser
 - eristisk (eller sofistisk) argumentasjon basert på usanne premisser og som derfor kommer til falske konklusjoner
 - retorisk argumentasjon basert på enthymemer og eksempler (induksjon)
- (Meyer 1999 s. 42-43)

Aristoteles skiller mellom to hovedgrupper av argumenter som brukes i taler: (1) eksempler, som går fra det spesielle til det generelle, fra fakta til regel, dvs. foretar en induksjon, og (2) enthymemer, som går fra det generelle til det spesielle, dvs. foretar en deduksjon (Reboul 2009 s. 160).

“Å argumentere i en tekst betyr å gjøre det klart hva det er du hevder i teksten og *hvorfor*. Du skal med andre ord begrunne dine påstander.

Argumentasjonen utgjør et resonnement som består av

1. Et synspunkt, en påstand, noe du argumenterer *for*
2. Et argument, noe du argumenterer *med*
3. Et utsagn som *knytter sammen* synspunktet og argumentet

Utsagnet som binder sammen synspunkt og argument gjør at leseren din kan forstå hvorfor argumentet fungerer. Utsagnet er et argument for at synspunkt og argument henger sammen. Argumentasjon er det som driver teksten din framover. Hva er det du vil si? Hva er poenget med teksten din, og hvordan vil du underbygge dette? [...]

Argumentasjonens struktur

Toulmins modell deler argumentasjonen i seks:

1. Hovedpåstand

I en hovedpåstand setter du fram en foreløpig konklusjon på problemstillingen din, det du tror du vil komme fram til. Påstanden kan foregripes i formulering av problemstilling, i hypoteser, i innledningen, eller i delkonklusjoner. Endelig hovedpåstand er det du konkluderer, og gjerne avslutter oppgaven din med.

Hva er hovedpåstanden din?

2. Argument(er)

Argument(er) kan være basert på empirisk dokumentasjon, henvisninger til faglige autoriteter eller andre kilder (som historiske kilder, forsøk, intervjuer, spørreundersøkelser, statistikk, bilder, kart). Argumentene utgjør belegg for påstanden.

Hva er argumentene i teksten din? Hvordan underbygger du synspunktet ditt? Hva er det du argumenterer med?

3. Undersøkelsesmetode(r)

Undersøkelsesmetode(r) er analytiske metoder og grep som er hensiktsmessige å bruke på påstander og argumentene du setter fram. Pass på at det er sammenheng mellom valg av teori, metode og empiri.

Hvilken undersøkelsesmetode vil du bruke for å prøve ut problemstillingen og påstanden din? Hvilket teoretisk perspektiv vil du bruke i din oppgave?

4. Innvending

En innvending er en kritisk vurdering av undersøkelsesmetoden du har valgt. Her peker du på undersøkelsesmetodens begrensninger, og eventuelle svakheter ved metoden. Pek på forbehold og usikkerhetsmomenter som knytter seg til metoden og praktisk bruk av den.

Hvilke svakheter ser du ved denne metoden? På hvilken måte kan den være problematisk å bruke?

5. Ryggdekning

Ryggdekning er det som støtter undersøkelsesmetoden du tar i bruk. Dette kan du finne i andre vitenskapelige undersøkelser som har brukt samme metode, i faglige autoriteters utsagn eller annet som legitimerer metoden.

Hva støtter undersøkelsesmetoden din? Hva gjør at du velger å bruke den, til tross for begrensningene du har pekt på?

6. Styrkemarkør

Styrkemarkør brukes til å uttrykke graden av sikkerhet du fremsetter en påstand med. Her kan du ta forbehold, og påpeke betingelser med betydning for påstandens styrke.

I hvilken grad er påstanden din sikker, sannsynlig eller mulig?"
(<http://sokogskriv.no/blog/tag/toulmin-modellen/>; lesedato 30.09.14)

Den britiske filosofen Stephen Toulmin introduserte i boka *The Uses of Argument* (1958) begrepet “warrant” i argumentasjonsteori. “The main difference between Toulmin’s model and traditional formal models, beginning with the Aristotelian syllogism, is that warrants are not premisses about the issue in question but assumptions we rely on about the kind and degree of argumentative weight we may assign to the grounds offered. And the underlying insight here is precisely that there are, depending on field and context, many kinds and degrees of argumentative weight. So Toulmin’s main point in introducing the notion of warrant is to highlight the variety of ways and degrees in which the step from grounds to claim may be justified. There is no one universal and timeless way in which reasoning takes place. From first to last, the main thrust of Toulmin’s thinking about reasoning is against the assumed uniformity of warrants, and against the idea that reasoning in all fields of human reasoning proceeds from premisses to conclusions in a certain, deductive, and universal manner.” (http://www.curis.ku.dk/ws/files/kock_erc__corrected.doc; lesedato 20.03.15)

Når det brukes såkalt eksempelargumentasjon, styrkes eller svekkes en påstand gjennom at det vises det til noen hendelser som enten skal avkrefte eller bekrefte påstanden. Hendelsene kan være fra fortid eller nåtid, reelle eller i noen tilfeller oppdiktete. Det kan være enkelthendelser eller -situasjoner, eller hendelser/situasjoner som har gjentatt seg.

Bruk av eksempler er “et virkemiddel som vi bruker i nær sagt alle sammenhenger, og som regel vil et eksempel styrke utsagnene våre. Gjennom eksemplet kan vi vise at det vi sier, faktisk kan være sant. Det betyr likevel ikke at det *behøver* å være sant. Den vanligste formen for eksempel er de historiske eksemplene. Disse viser til noe som faktisk har skjedd. Men vi kan også dikte opp eksempler [...] [vi finner] ett eller noen få eksempler og gjør disse gyldige for en mer generell konklusjon.” (Marita Aksnes og Torgrim G. Økland i <https://ndla.no/nb/node/67717?fag=2602>; lesedato 06.11.17)

Eksempler kan ifølge Aristoteles enten være historiske (sanne) eller fiktive (Meyer 1999 s. 49). “Eksempel” omfatter mer for Aristoteles enn det ordet oftest gjør på norsk i dag: Det er en dialektisk induksjon som går fra fakta til fakta via en underliggende regel. Aristoteles gir dette eksemplet: Taleren vil bevise at politikeren Denys prøver å gjøre seg til enehersker. Det faktum at Denys krever en livgarde er da viktig, for historien har vist at alle tyranner begynner med å etablere en livgarde rundt seg. Derfor er det klart at Denys ønsker å bli en slik tyrann (Aristoteles gjengitt fra Reboul 2009 s. 160). En enthymem inngår i deduktiv argumentasjon, altså fra det allmenne til enkelttilfeller (Reboul 2009 s. 161). Denne vanlige måten å argumentere på er ikke logisk holdbar på alle punkter; det er ikke en serie av demonstrative syllogismer. Aristoteles beskriver en enthymem en retorisk og altså ikke strengt logisk slutning, hvor premissene snarere er sannsynlige enn sanne.

“*Entymemet* er en form for argumentasjon som utelater ett av premissene, og ofte er det det generelle premisset som blir utelatt. Det kan være flere grunner til å velge entymemet i stedet for syllogismen. Ofte er for eksempel det generelle premisset noe alle er enige i, og det ligger gjerne implisitt i det spesielle premisset og i konklusjonen. Vi kan derfor spare tid på å utelate det. Andre ganger velger vi å utelate et premiss fordi vi vet at det ikke er holdbart, eller at det lett kan motbevise. Ved å utelate premisset skjuler vi en del av argumentasjonen og skjerner oss på den måten lettere for kritikk og motargumenter.” (Marita Aksnes og Torgrim G. Økland i <https://ndla.no/nb/node/67717?fag=2602>; lesedato 06.11.17)

“*Petitio principii*” innebærer å gjøre ens egen mening eller konklusjon til premiss for en diskusjon, slik at resultatet av diskusjon er gitt på forhånd. “The truth of the conclusion is assumed by the premises. Often, the conclusion is simply restated in the premises in a slightly different form. In more difficult cases, the premise is a consequence of the conclusion. Examples: i. Since I’m not lying, it follows that I’m telling the truth. ii. We know that God exists, since the Bible says God exists. What the Bible says must be true, since God wrote it and God never lies. (Here, we must agree that God exists in order to believe that God wrote the Bible.) [...] in order to believe that the premises are true we must already agree that the conclusion is true.” (<http://onegoodmove.org/fallacy/begging.htm>; lesedato 10.03.15)

Også en ufullstendig syllogisme der nødvendige premisser er utelatt, blir ofte kalt en enthymem. I en enthymem kuttes det bort én eller flere premisser, som når vi sier at “Per har feber, for han er varm”, der premissen “Alle mennesker som er varme, har feber” er utelatt (og som er en usann påstand). Innlysende premisser er så selvfølgelig at vi ikke trenger å nevne dem. Noen argumenter og logiske overganger tar vi for gitt uten å uttale dem. “Hvis selv ikke gudene vet alt, hvor mye mindre vet da menneskene” er en enthymem, der den fullstendige utformingen av argumentet er: “Menneskene er underlegne gudene. Gudene vet ikke alt. Menneskene vet enda mindre.” Enthymemen er mindre pedantisk og krever kanskje på en annen måte tilhørernes/lesernes aktive deltakelse (Patillon 1990 s. 30). Mange av premissene i argumentasjonen har det grekerne kalte “*endoxa*”: de er sannsynlige og allment godtatte.

Et eksempel inngår i en induktiv slutning, mens en enthymem inngår i en deduktiv slutning. Hvis jeg kan trekke fram et eksempel på at en politiker som tjener for lite, har blitt korrumpert, kan jeg trekke en induktiv slutning om at dette gjelder generelt og at folkevalgte bør ha høy lønn fra staten. Jo flere eksempler jeg kan bruke, jo mer overbevisende blir slutningen. Men jeg kan også gå ut fra at en regel er gyldig, og lage en enthymem basert på det: “Politiker NN. er korrumpert, for han tjener svært dårlig.” I dette tilfellet deduserer jeg fra en allmenn regel (“folk som tjener for lite, fristes lett til økonomisk uærlighet”) til et enkelttilfelle.

Enthymemer er svært vanlige, og kan deles inn i ulike kategorier, bl.a. disse (punktlistene nedenfor er basert på Patillon 1990 s. 39-42):

- Motsetninger: “Tålmodighet er bra, for utålmodighet er en dårlig egenskap.”
- Gjensidig relasjon: “Hvis det ikke er umoralsk av deg å selge en klokke som du har funnet på gata, så er det ikke umoralsk av meg å kjøpe den.”
- Mye og lite: “Hvis gudene ikke kan vite alt, så kan i hvert fall ikke menneskene gjøre det.”
- Tidsbetraktninger: “Dere skylder denne oppfinneren, som løste problemet, den betalingen som dere tidligere ville ha gitt til den som løste problemet.”
- Å snu ordene mot den som har uttalt dem: “Hvis du ikke selv ville ha vært “arrogant og korrump” i en slik situasjon, så anklag ikke meg for å ha vært det.”
- Definisjon: “Du vil ha belønning for å ha løst gåten, men det å slumpe til å finne riktig tallkombinasjon betyr ikke å løse gåten.”
- Ords eller uttrykks flertydighet: “Jeg har blitt kritisert for å være en balansekunstner, men jeg har faktisk noen prinsipper som jeg aldri fraviker.”
- Beslektete ord: “*Rask* handling er ikke alltid bra, for det kan føre til at rusk og *rask* rives med i farten.”
- Oppdeling: “En person blir korrump for å tjene mer penger, oppnå makt, hjelpe venner eller hevne seg, men ingen av begrunnelsene passer for den anklagete.”
- Induksjon: “Den som ikke klarer å passe godt på sine egne barn, tiltror man ikke å passe andres.”
- En tidligere vurdering: “Per kan ikke ha begått hæverket, for alle lærerne hans har alltid oppfattet han som en mønsterelev.”
- Deler eller detaljer: “Denne politikeren blir oppfattet som kynisk, men i hvilke tilfeller eller situasjoner har han faktisk sagt eller gjort noe som kan kalles kynisk?”
- Valget mellom to konsekvenser som står i motsetning til hverandre: “Hvis du forsvarer denne morderen, vil alle forakte deg, men siden du mener at han er uskyldig, vil du bevare din selvrespekt.”
- Spriket mellom offentlig kjente premisser og et privat motiv: “Vi bør bygge et idrettsanlegg med gratis inngang for å fremme folkehelsen, men mellom oss sagt vil jeg bidra til det for at idrettsanlegget skal bli oppkalt etter meg.”
- Konsekvens-analogi: “Hvis man vil at barna skal stå foran for å se bedre og ikke bare se de voksnes rygger, så må de kortvokste voksne også få stå foran.”
- Konsistens med tidligere beslutninger: “Det ville være rart å svikte dem nå fordi krisen er ekstra dyp, når vi har stått last og brast med dem tidligere.”
- Et mulig mål framstilt som faktisk mål: “Krigen ble åpenbart påbegynt for å erobre nytt territorium, selv om det ikke har lyktes og selv om det kan se ut som om målet er å bevare egen kultur.”
- Noe usannsynlig blir framstilt som sant: “Hvor usannsynlig det enn kan virke, så er disse personene i virkeligheten iskalde leiemordere.”
- Benektelse av at det finnes en årsak: “Det finnes ingen grunn til at jeg skulle prøve å fornærme denne mannen.”

- Bedre framgangsmåter enn den som har forekommet: “Hvis jeg virkelig ville berike meg på bedriftens bekostning, hadde jeg valgt en måte som var mye vanskeligere å oppdage enn det som har vært tilfelle her.”
- Valget av en handling som utelukker valget av en annen: “Petter kan ikke både ha brukt all sin fritid til religiøs forkynnelse, og samtidig ha vært en kirkehater som har tent på kirkebygningen.”
- Feilen som ikke ville blitt begått: “Hvis anklagete hadde drept sin kone på soveværelset, så hadde han ikke latt være å drepe hennes elsker som lå sovende ved siden av henne.”
- Navn: “Det er vel ikke til å unngå at en person ved navn “Vesla”, oppfatter seg selv som liten og ubetydelig.”

Såkalte paralogismer ligner entymemer:

- Atskillelse av det enhetlige og forening av det atskilte: “Hvis én gul pille gjør deg friskere, kan det ikke skade å ta to piller”; “Hvis to blå piller gjør deg syk, så kommer ikke én pille til å gjøre deg frisk”.
- Overdrivelse: Anklageren kan male fram grusomme detaljer om drapet og bruke nedsettende adjektiver om den anklagete uten å ha bevis for at den anklagete er skyldig i drapet.
- Tilfeldighet: “Rotter er nyttige dyr: De bet over tauet og fikk meg fri.”
- Rekkefølge: “Han har blitt en filosof, for han har begynt å stille spørsmål om livets mening.”
- Grunn: “Først skjedde X og så skjedde Y” forveksles med “X var grunnen til Y”.
- Det sannsynlige og ikke sannsynlige: “Det usannsynlige er sannsynlig, for det hender da ofte at det usannsynlige inntreffer.”

“Alle vet at ...”, “Det sier seg selv at ...” – slike fraser innbyr til å ta noe for gitt, noe som ikke skal behøves å begrunnes. Ofte framstilles noe som selvfølgelig og selvinnslysende, slik at problematiske aspekter ikke tematiseres og forstyrrer konklusjonen som skal følge av premissene (Meyer 1999 s. 265). Det er en vanlig strategi å bruke bestemte utsagnsverb for å karakterisere hva venner og fiender sier. Venner “slår fast” og “konstaterer”, mens andre “hevder”, “påstår” og “antar”. “Mener” og “sier” fungerer mer nøytralt i de fleste kontekster.

Grunner som gis for å få en person til å gjøre eller ikke gjøre noe kan være:

- “... because I’m bigger than you. (*intimidation*)
- ... because if you don’t, I’ll ... (*threat*)
- ... because I’m the boss. (*authority*)
- ... because you’re stupid. (*insult*)
- ... because you usually do it wrong. (*belittling*)
- ...because I have as much right as you do. (*challenging authority*)
- ... because I love you. (*evading the issue*)
- ... because if you will ..., I’ll ... (*bargaining*)
- ... because you’re so much better at it. (*flattery*)” (Lakoff og Johnson 1980 s. 63)

Antakelser spiller en viktig rolle i argumentasjonen. Antakelser er vanligvis sannsynligheter som alle godtar inntil det motsatte er bevist. Det “pragmatiske argument” er basert på noe som har folk flest sin tillit (Reboul 2009 s. 179). Folk har vanligvis tillit til det sannsynlige, f.eks. at alle som sitter i juryen er rettskafne, ærlige mennesker. Tillit til taleren fører ofte til emosjonell nærhet og empati (Meyer 1999 s. 304). Taleren bør følgelig kjenne til hva hennes publikum holder for sannsynlig og sant (Reboul 2009 s. 170-171).

Et angrep på en juridisk lov kan bl.a. bruke disse argumentene: En juridisk lov står ikke over en naturlov; loven står i motsetning til en annen og viktigere lov; loven er selvmotsigende; loven kan tolkes på ulike måter (Patillon 1990 s. 31).

Taleren kan prøve å vise at motstanderens argumentasjon hviler på falske premisser, at argumentene i realiteten kan brukes *mot* motstanderen, osv. (Reboul 2009 s. 175). Et angrep kan gå ut på å hevde at det som motstanderen sier er hans mål, egentlig bare er et middel: Petters iver etter omorganisering av bedriften skyldes at han ønsker seg en godt betalt lederstilling etter omorganiseringen (Reboul 2009 s. 181).

Det finnes en lang rekke typer av argumenter. Noen eksempler:

- “Fånytted-/ødselhetsargumentet” innebærer f.eks. å si at krigen må fortsette, for ellers vil alle de døde ha falt forgjeves, eller at man bør stemme på et parti som kan komme inn i parlamentet, ellers vil ens stemme være bortkastet (Reboul 2009 s. 180).

- “Styringsargumentet” går ut på å benekte noe selv om det måtte være et gode, fordi det leder til noe uønsket. Utviklingen må styres på lang sikt. Hvis de streikende får høyere lønn, selv om de er veldig underbetalt, vil det føre til flere streiker, større utbetalinger og dårligere økonomi for alle (Reboul 2009 s. 180).

- “Essensargumentet” går ut på å tillegge et generelt fenomen en essens, dvs. det som et stort antall gjenstander, saker eller personer har felles (Reboul 2009 s. 181).

Dermed kan det argumenteres i enkelttilfeller ut fra essensen: Ingen demokratier fører krig mot demokratier (demokratier er i sin essens fredelige mot andre demokratier); derfor kan ikke konflikten mellom land A og land B kalles en krig.

- “Autoritetsargumentet”: Mitt syn er basert på forskning, på utsagn av fagfolk og andre autoriteter

Et “argumentum ad baculum” (latin for “stokkenes argument”) er et argument som innebærer en trussel, f.eks. en økonomisk eller politisk trussel. Et

“argumentum ad verecundiam” (latin for “argument til respekt”) er et argument som er basert på respekt for en eller flere autoriteter, ofte ubekreftede utsagn av autoriteter. Et

“argumentum ad populum” (latin for “folkets argument”) er et slags “flertallsknep”, dvs. ideen om at noe er sant hvis det er basert på det som store deler av en befolkning anser som sant.

Amerikaneren Eugen Garver undersøker i boka *Aristotle's Rhetoric: An Art of Character* (1995) hvorfor Aristoteles anser kunnskap om retorikk som svært viktig for borgere i et demokrati. "Garver argues that Aristotle raises and answers a central question: can there be a civic art of rhetoric, an art that forms the character of citizens? By demonstrating the importance of the "Rhetoric" for understanding current philosophical problems of practical reason, virtue and character, Garver treats the "Rhetoric" as philosophy and connects its themes with parallel problems in Aristotle's "Ethics" and "Politics". Garver explores how Aristotle, instead of looking at the motives of rhetoricians or the effects of rhetorical practices, addresses the very activity of rhetoric and subjects it to rigorous rational analysis. On Aristotle's view, such rhetorical activities as giving advice, making policy decisions and persuading others in legal matters can be understood as artful, but not deceptive, activities in which the rhetorician brings to bear character, emotion and reason." (<http://www.akademika.no/>; lesedato 22.12.11)

Hvis sannheten var kjent i enhver rettssak, ville det knapt vært behov for jus. Tvert imot oppleves det ofte som om de verste forbryterne klarer å skaffe seg de beste advokatene, og kan gå fri. I antikken fantes det retorikere som skrøt åpent av at de kunne vinne de mest håpløse saker i retten, og gjøre de svakeste argumentene om til de sterkeste (Reboul 2009 s. 15).

Det retoriske knepet som kalles corax består i å framstille noe som usannsynlig fordi det er *for* sannsynlig (Reboul 2009 s. 15; Meyer 1999 s. 349). Hvis en anklaget for et overfall er en fysisk svak mann, kan det lett argumenteres for at han ikke hadde klart å gjennomføre overfallet. Hvis han derimot er fysisk sterk, kan corax brukes i argumentasjonen: Det er så sannsynlig at nettopp han ville bli anklaget, at det ikke er sannsynlig at han er gjerningsmannen. Atheneren Antiphon, en god juridisk retoriker, ga i antikken dette eksempel på corax: "Hvis det hatet som jeg nærer overfor den personen som er offeret, gjør mistankene [mot meg] sannsynlige, er det ikke da mer sannsynlig, i og med at jeg før forbrytelsen visste at slike mistanker ville bli rettet mot meg, at jeg holdt meg fra å utføre noe kriminelt?" (gjengitt fra Reboul 2009 s. 15). Det impliseres ofte at den skyldige (= A) må ha visst hvilken annen person (= B) som sannsynligvis ville bli mistenkt, og at A dermed har utnyttet dette til å utføre forbrytelsen. Men corax kan også vendes mot den sannsynlig mistenkte, fordi denne kan ha kalkulert med ikke å bli mistenkt:

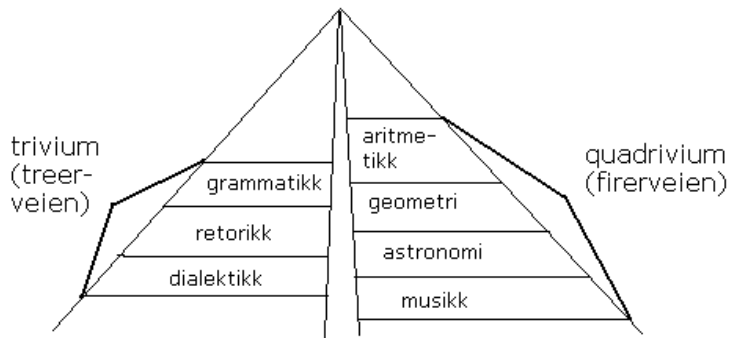
- den mistenkte har anklager rettet mot seg fordi han/hun hadde fordeler av at den kriminelle handlingen ble begått

- corax 1: fordi den mistenkte visste at han straks ville bli mistenkt, er det ikke sannsynlig at han begikk forbrytelsen

- corax 2: fordi den mistenkte kalkulerte med at han på grunn av corax 1 ikke ville bli mistenkt, ble forbrytelsen gjennomført

Etter hvert som tradisjonell retorikk-lære mistet sin høye status i Vesten, hadde klassisk basert retorisk gjennomtenkning likevel mulighet til å bevares innen kirken. I prekenen som sjanger og talt budskap til menigheten overlevde retorikken som i et “indre eksil” (Ueding 1995 s. 94). I middelalderen var retorikk en del av universitetsutdannelsen, og inngikk i en videre utdannelsessammenheng:

De 7 frie kunster ("septem artes liberales")



(basert på figur i Schlosser 1983 s. 38)

Dialektikk er “diskusjonskunst“, eller en metode for å bruke samtale til å skape innsikt og oppklare et problem. I samtalen veksler det mellom ulike argumenter for og imot en sak, mellom forklaringer og eksempler, mellom spørsmål og svar, mellom bevis og motbevis. Dialektikken er altså en slags logisk-filosofierende tankeprosess der motsetninger og likheter prøves mot hverandre. Retorikk dreier seg ifølge Aristoteles om å overbevise og overtale noen, med dialektikken som intellektuelt hjelpemiddel (Meyer 1999 s. 43-46). Retorikk har blitt definert som overtalelseskunst, og dialektikk som resonneringskunst (Meyer 1999 s. 136). Dialektikken kan oppfattes som en del av retorikken (s. 137). Både retorikk og dialektikk baserer seg ifølge Aristoteles på det sannsynlige, dvs. antatte sannheter som folk har. Dialektikken er et redskap for å håndtere ulike perspektiver som står mot hverandre, uenighet og konflikter (dobbelthet, motsetning og spenningsforhold), f.eks. mellom forståelse av omverdenen og selvforståelse. Dialektikken kan gjelde utsagns tvetydighet og utsagns innebygde dynamikk som peker i retning mer erkjennelse (Danner 1989 s. 175).

Dialektikken er en erkjennelsesmetode som tar utgangspunkt i motsetninger, og analyserer motsetningene både som kontraster og som deler av en større helhet (Pfreundschuh 2018a). Dialektikk kan “innebære identifisering av en *motsigelsesprosess*.” (Bonnett 2011 s. 13)

“Generally speaking, dialectic is a mode of thought, or a philosophic medium, through which contradiction becomes a starting point (rather than a dead end) for contemplation. As such, dialectic is the medium that helps us comprehend a world that is racked by paradox. Indeed, dialectic facilitates the philosophic enterprise as

described by Bertrand Russell, who wrote that “to teach how to live without certainty, and yet without being paralyzed by hesitation, is perhaps the chief thing that philosophy, in our age, can still do for those who study it” (xiv). The word ‘dialectic’ is derived from the Greek and has three classical connotations. In Plato’s writings, dialectic is a highly valued vehicle for truth; it is akin to dialogue and closely associated with the Socratic method. Aristotle, on the other hand, believed that dialectic was an inferior form of reasoning, as it was based on a priori knowledge rather than empirical observation. Finally, Cicero associated dialectic with rhetoric. In modern times, dialectic has been vital within the German philosophical tradition [...] Hegel’s dialectic involves the reconciliation of ostensible paradoxes to arrive at absolute truth. The general formulation of Hegel’s dialectic is a three-step process comprising the movement from thesis to antithesis to synthesis. One begins with a static, clearly delineated concept (or thesis), then moves to its opposite (or antithesis), which represents any contradictions derived from a consideration of the rigidly defined thesis. The thesis and antithesis are yoked and resolved to form the embracing resolution, or synthesis. [...] Each time synthesis is achieved it “generate[s] new internal contradictions, and then a further resolution” (Macey 96). It is also teleological because “each later stage of dialectic contains all the earlier stages, as it were in solution; none of them is *wholly* superseded, but is given its proper place as a moment in the whole” (Russell 731). The infinite character of the dialectic reflects Hegel’s notion of holistic truth and his optimistic belief in progress. [...] Robert Smithson posited dialectic as “a way of seeing things in a manifold of relations, not as isolated objects” ” (Tim O’Connor i <http://humstatic.uchicago.edu/faculty/wjtm/glossary2004/dialectic.htm>; lesedato 03.10.16).

“[D]ialectic resists stability, finding its form in the unsettling, the changing, the shifting.” (Lunenfeld 2000 s. 26) Målet i dialektikken er å se sammenheng på tvers av motsetninger, der det positive rommes i sin egen negasjon og går over i en ny posisjon (Pfreundschuh 2018a). Dermed oppstår triaden i den dialektiske tenkningen, som leder til en større helhet.

“As pointed out by Gurvitch (1962), the dialectical method involves five different operational procedures: complementarity, mutual implication, ambiguity, polarization, and reciprocity of perspectives.” (Brown 1977 s. 208) Boka det refereres til i sitatet er den russisk-franske sosiologen Georges Gurvitchs *Dialektikk og sosiologi* (1962).

Quintilian fikk stor innflytelse i renessansen. Hans verk førte til en vektlegging av moralske aspekter ved retorikken, dvs. som middel til å skape rettferdige og dydige mennesker (Meyer 1999 s. 100).

På 1600-tallet avviste den franske filosofen René Descartes dialektikken gjennom å hevde at motsetningsfull argumentasjon og avveining av sannsynligheter ikke fører til sann viten (Reboul 2009 s. 89). Alt som bare er sannsynlig, er usant. Hans ideal

var matematisk presisjon. Også hans landsmann Blaise Pascal avviste dialektikkens omgang med sannsynligheter. Han mente sannheten er innlysende, og dermed egnet til å skape rask enighet. Språklige blomster hadde han heller ikke sans for: “Den sanne veltalenheten bryr seg ikke om veltalenhet” (Pascal sitert fra Reboul 2009 s. 89). Den samme fordømmelsen av utstaffert språk finnes hos de engelske empiristene og de franske positivistene. Pascal er kjent både som filosof, forfatter og matematiker. I 1660 ga han ut tekstene “Om den geometriske ånd” og “Kunsten å overbevise” i samme bok. Delen om retorikk er andre del av en avhandling om geometri. Kunsten å overtale bestod for Pascal i tale til både forstand og hjerte (gjengitt fra Loebbert 1991 s. 79).

Pascal hevdet at det er effektiv retorikk når talen både interesserer og behager, og når talen er utformet slik at det er tilhørernes selvopptatthet som får dem til å reflektere (Genet 1973 s. 55). Han visste at folk lar seg styre mer av følelser enn av fornuft (<http://communication.revues.org/4627>; lesedato 04.11.15).

Den engelske filosofen John Locke skriver i kapitlet “Of the Abuse of Words” i boka *An Essay Concerning Human Understanding* (1689): “Eftersom vid og fantasi lettere finder selskab i verden end tør sandhed og virkelig viden, vil *figurative* talemåder og allusioner i sproget næppe blive anerkendt som en ufuldkommenhed i det eller som *misbrug* af det. Jeg tilstår, at i de samtaler, hvor vi snarere søger behag og fornøjelse end oplysning og forbedring, kan sådanne ornamentter næppe anses for fejl. Men hvis vi vil tale om tingene, som de er, må vi erkende, at al retorikkens kunst, som er uden orden og klarhed, alle de kunstige og figurative anvendelser, som veltalenheden har opfundet, kun er til for at indføre forkerte *ideer*, bevæge lidenskaberne og dermed føre dømmekraften på afveje, og således er de faktisk fuldendt bedrageri; og hvor prisværdige og tilforladelige talekunsten end kan gøre dem i lange prædikener og i folketaler, skal de afgjort i alle afhandlinger, der foregiver at oplyse eller belære, fuldstændig undgås, og hvor det drejer sig om sandhed og viden, skal de kun anses som en stor fejl, enten i sproget eller hos den person, som bruger dem. [Herefter et udfald mod læreboøgerne i retorik, som man taler forgæves imod, thi:] *Veltalenheden* rummer, ligesom det smukke køn, alt for enegen besejrende skønhed til nogen sinde at tåle at blive modsagt. Og det er omsonst at finde fejl i disse bedrageriske kunster, som mennesker [...] finder behag i at blive bedraget af’.” (oversatt versjon sitert fra Jørgensen 1995)

Den italienske 1700-tallsfilosofen Giambattista Vico oppfattet ikke vitenskapene som grunnlag for retorikken, men omvendt. Vitenskapene er retoriske og deres sannheter blir bestemt og begrenset av i hvilken grad vi lar oss overbevise av dem. Gjennom denne betraktningmåten undergraver Vico mye av naturvitenskapenes metodiske selvsikkerhet (Loebbert 1991 s. 94).

Etter den franske revolusjonen i 1789 gikk franske myndigheter inn for å fjerne retorikkundervisningen i skolen, fordi retorikken ble forbundet med den forhatte adelsklassens elegante talekunst (Meyer 1999 s. 14-15).

Ifølge den tyske filosofen Friedrich Nietzsche finnes det ikke noen u-retorisk språklig “naturlighet”. Språket selv er resultat av uendelig mange retoriske grep (gjengitt fra Loebbert 1991 s. 102). Det å si “ting som de er” og “ snakke rett fra levra” er også retoriske strategier. På samme måte som mennesket er underlagt tolkningstvang – vi må usanselig tolke for å kunne forstå – er vi underlagt retorisk tvang. Nietzsche oppfattet retorikken som talekunst (dvs. retorikken i tradisjonell forstand) også som en republikansk kunst: I staten må alle være vant til og tåle de mest annerledes synspunkter fra sine medborgere og ha en viss glede av spriket mellom egne og andres meninger. Man må ikke bare like å tale, men også å lytte (Loebbert 1991 s. 99-100).

“10 bud for god debatt [...] Fakta vinner ikke debatter. Alle tror hva de vil uansett. [...] Hva er da hensikten? Tre ting: For det første får du et mer gjennomtenkt forhold til hva du selv står for når du forsvarer det i debatt. For det andre, selv om du ikke overbeviser motstanderen, så kan du overbevise tilskuerne. Og for det tredje bidrar du til å skape en arena hvor motsetningene i samfunnet kan avklares på en fredelig måte.

1. Du skal la alle si hva de mener [...]

2. Du skal la folk delta under det navnet de ønsker [...] Debatter blir ikke bedre av å stenge ute alle som ikke tør å delta under eget navn. [...]

3. Du skal holde deg til tema

I enhver debatt ønsker deltagerne å lede samtalen over til det temaet hvor de selv føler de står sterkest. Dermed får du ingen debatt om det egentlige temaet, kun om de samme opphetete emnene hver gang. Dette må slås ned på. Få ting dreper debatter mer effektivt enn deltagere som heller vil snakke om noe helt annet.

4. Du skal ikke begå personangrep eller andre former for juks

Personangrep er ikke bare en spesielt skadelig form for temaskifte. Det er også en form for juks, fordi du forsøker å vinne på andre premisser enn gode argumenter. [...]

5. Du skal ikke syte

Syting er et omvendt personangrep: Du skifter tema til deg selv, og forsøker å jukse ved å få sympati. Det gjør vondt å bli kritisert. [...]

6. Du skal angripe dine venner [...] Hvis ikke du kritiserer vennene dine, så vil den andre siden gjøre det. Og de er lite opptatt av å være nyanserte.

7. Du skal oppsøke de smarteste motstanderne du kan finne

En god debatt tvinger deg til å tenke gjennom hva du selv står for. Du ser hvilke av argumentene dine som treffer, og hvilke som bommer. Du lærer å formulere deg

klart. Men alt dette er avhengig av at du har smarte motstandere, som ser hullene i argumentasjonen din, og river de billige poengene dine i biter. [...]

Mange vil heller diskutere med dumme motstandere. Kanskje tør de ikke engang innrømme at det finnes smarte mennesker som mener noe annet enn dem selv. De får en passende straff: Argumentene deres blir like dumme som motstanderne de har testet dem på.

8. Du skal kunne forklare hvorfor jorden er rund [...]

Det er flaut å se personer som har tilbrakt hele sitt liv innenfor det respektable meningssentrum når de møter noen som har et radikalt annet verdensbilde, og det eneste de har å komme med er hånletter, og argumenter av typen “men dette er jo noe alle vet.”

9. Du skal involvere deg i debattene du starter [...]

10. Det er bedre med ingen debatt enn dårlig debatt [...]" (Bjørn Stærk i <http://www.minervanett.no/10-bud-for-god-debatt/>; lesedato 31.08.15)

Moderne eksempler

“En av de mest kjente hendelsene under revolusjonen i Frankrike var da de revolusjonære tvang kongefamilien med seg til Paris. Men det er mindre kjent at også nasjonalforsamlingen ble med til Paris, hvor de fikk den gamle rideskolen i Tuileries-palasset som møteplass. Forholdene her lignet mest på et moderne fotballstadion, og under slike omstendigheter var det den med det enkleste budskapet og den skarpeste retorikken som ble hørt. I 1792 utløste dette europeisk storkrig, før franskmennene kastet seg over hverandre. - Dermed ble åpne forhandlinger i parlamenter forbundet med krig og terror. Logikken ble derfor at stemmerett og representasjon måtte begrenses til “ansvarlige” individer og at parlamenter i alle tilfeller mer eller mindre burde lukkes for offentligheten. Slik kunne man unngå tilstander som i revolusjonens Paris, og med det storkrig. Selv i dag er det forbudt å gi uttrykk for begeistring eller mishag fra Stortingets gallerier, minner [historiker Morten Nordhagen] Ottosen om.” (*Apollon* nr. 3 i 2017 s. 26)

Den irske forfatteren James Joyces' roman *Ulysses* (1922) handler om en vanlig dag for noen få mennesker i Dublin, men er samtidig en tekstlig parallell til hendelser i den greske epossangeren Homers *Odysseen*. “[I]n *Æolus*, the newspaper office, not merely many references to wind but, according to Mr. Gilbert – the art featured in this episode being Rhetoric – some hundred different figures of speech.” (Wilson 1979 s. 171) “Rhetorical Figures in *Aeolus* (*Ulysses*, James Joyce) [...]

1. prolepsis: anticipating and answering objections in advance

2. synonymy: the semantic relation that holds between two words that can (in a given context) express the same meaning

3. hypocorism: a name of endearment
4. synaeresis: the contraction of two vowels into a diphthong
5. anagram: a phrase rearranged from the letters of another phrase
6. epanaphora: repetition of a word or phrase at the beginning of successive clauses
7. epistrophe: repetition of the ends of successive sentences, verses, etc.
8. metalepsis: substituting metonymy of one figurative sense for another
9. zeugma: rhetorical use of a word to govern two or more words
10. symploce: repetition of a word or phrase at the beginning and another at the end of successive clauses, i.e., simultaneous use of anaphora and epistrophe
11. paregmenon: juxtaposing words having a common derivation
12. tautology: useless repetition
13. paralogism: an unintentionally invalid argument
14. aphaeresis: (linguistics) omission at the beginning of a word as in 'coon' for 'raccoon' or 'till' for 'until'
15. catachresis: strained or paradoxical use of words either in error (as 'blatant' to mean 'flagrant') or deliberately (as in a mixed metaphor: 'blind mouths')
16. antinomasia: substitution of a title for a name
17. paronomasia: a humorous play on words
18. hysteron proteron: reversal of normal order of two words or sentences etc.
19. syllepsis: use of a word to govern two or more words though agreeing in number or case etc. with only one
20. palindrome: a word or phrase that reads the same backward as forward
21. metathesis: a linguistic process of transposition of sounds or syllables within a word or words within a sentence
22. aposiopesis: breaking off in the middle of a sentence

23. polyptoton: repetition of a word in a different case or inflection in the same sentence
24. epanalepsis: repetition after intervening words
25. apposition: the act of positioning close together (or side by side)
26. paralepsis: suggesting by deliberately concise treatment that much of significance is omitted
27. epanorthosis: immediate rephrasing for intensification or justification
28. anadiplosis: repetition of the final words of a sentence or line at the beginning of the next
29. invective: abusive language used to express blame or censure
30. periphrasis: a style that involves indirect ways of expressing things
31. archaism: the use of an outdated expression
32. epanodos: repetition of a group of words in reverse order” (Theresa A. Zeitz-Lindamood i <https://www.vocabulary.com/lists/112898>; lesedato 24.04.18; kolon er satt inn av HR)

I en politisk duell mellom John F. Kennedy og Richard Nixon var oppfatningene blant amerikanerne delt etter duellen. De fleste som så de to politikernes diskusjon på tv, oppfattet Kennedy som vinneren av debatten, mens de fleste som hørte dem på radio, oppfattet Nixon som den mest overbevisende (jf. artikkelen “Ordeal before television: The Kennedy-Nixon debates” (1968) av Kurt Lang og Gladys Engel Lang).

“TV-debatter er like mye TV som det er debatt. Det rent visuelle er veldig viktig. Et godt tips for å forstå hvem som vinner er å skru ned lyden i et par minutter. Da får man et tydeligere inntrykk av kroppsspråk, framtoning og maktforholdet debattantene imellom. I tillegg gir det et innblikk i hvordan de mange som er under middels interessert i politikk opplever debatten. For mange velgere er ordene og argumentene bakgrunnsstøy som i begrenset grad påvirker hvem de synes vinner debatten. Debattene har et snev av en popularitetskonkurranse. Samtidig er det en mann-mot-mann duell. Hvem tar kommandoen og ser ut som en president? Kort sagt: den som ser ut om vinneren, pleier å være vinneren. Den første skjellsettende TV-debatten gjennom tidene illustrerer betydningen av det visuelle godt. Richard Nixon argumenterte godt for seg i 1960. John F. Kennedy så derimot ung, vital og energisk ut sammenliknet med en svett og sliten Nixon. Velgere som så debatten på

TV mente Kennedy vant, mens radiolytterne anså Nixon for å være debattvinneren. Og selve valget? Det vant TV, jeg mener, Kennedy.” (Anders Romarheim i *Dagbladet* 3. oktober 2012 s. 64)

“Den store debattmyten [...] Ikke stol på dem som sier at de solbrune kjakene sikret John F. Kennedy seieren over Richard Nixon i de myteomspunne TV-debattene i 1960. Bevisene holder ikke. [...] Det viktigste beviset for at kandidatenes utseende og TV-mediets ubarmhjertighet festet grepet om Jorden denne dagen, har vært en meningsmåling som sammenliknet reaksjoner fra TV-seere og radiolyttere. Den skal vise at Kennedy vant blant TV-seerne, mens radiolytterne foretrakk Nixon. Problemet er at verken målingen eller lesningen av den holder mål. Det stemmer at flere TV-seere likte Kennedy enn Nixon, med 27,8 mot 18,5 prosent. Men det betyr også at resten, rundt halvparten, ikke ville kåre noen av dem til vinner. Til sammen ville altså sju av ti ikke kåre Kennedy til vinner. [...] Tallfestingen av radiolytternes begeistring for Nixon er enda mer tvilsom. Det stemmer at de foretrakk Nixon med klar margin – 43 mot 20,3 prosent – men svakheten er enda klarere. Antall radiolyttere med et svar på spørsmålet tilsvarte ikke engang fire personer i hver av USAs delstater. Enda verre var det at målingen ikke tok hensyn til hvem respondentene støttet i utgangspunktet. I 1960 var radiolyttere mest sannsynlig å finne på landet, blant eldre, og i tidssonene vest i landet der folk fortsatt satt i bilen da debatten gikk av stabelen. Alt favoriserte Nixon. Ingen samfunnsviter ville bruke slike data. [...] Innbakt i kritikken av TV-mediet, både i 1960 og frem til vår egen tid, ligger en forestilling om at TV er urent. Bildene fjerner oppmerksomhet fra det som virkelig teller. Den amerikanske sosiologen Michael Schudson er blant motstemmene som argumenterer for at radio slett ikke er noe bedre. [...] Nixon hadde en flott, dyp røst, tillitvekkende og rolig, mens Kennedys lysere toneleie og sterke Boston-aksent ikke nødvendigvis låt som den typen mann en bonde i Midtvesten så for seg som leder. Radiolyden var en sterkere påminnelse enn TV-bildene om at Kennedy var både katolikk og New England-elite. Budskapet blir ikke noe renere og fantasien noe mindre levende av at hørsele får rå alene blant sanseintrykkene. De beste bildene skapes på radio. Schudson går et skritt lenger og antyder at vi skal være takknemlig for alt TV-mediet viser frem. Var det ikke viktig å få sett at Kennedy tross sin unge alder behersket et slikt intenst offentlig press? Kan det være at flere, ikke færre, burde festet seg ved Nixons flakkende blick? Kanskje avslørte flakkingen den usikre mannens forsøk på å skjule de samme sviktende karaktertrekkene som eksploderte i Watergate-skandalen mer enn et tiår senere.” (Hallvard Notaker i *Dagbladet* 24. september 2016 s. 56-57)

I en valgkampdebatt mellom Ronald Reagan og Walter Mondale i 1984 virket Reagan sliten og eldet, mens Mondale framstod som ung og energisk. Reagan klarte med en retorisk manøver å gjøre Mondales friske framturen til noe negativt: “The President [dvs. Reagan] used his humor most effectively when Mondale brought up the issue of Reagan’s age. Once the President remarked, “I’m afraid the age factor may play a part in this election.” After a trademark pause, he added,

“Our opponent’s ideas are too old.” In addition, during the second presidential debate, Reagan was able to gain points with his wit. He teased Mondale by joking, “I will not make age an issue in this campaign. I’m not going to exploit for political purposes my opponents youth and inexperience.” Mondale continued to make sound arguments against another Reagan term in office, but they, for the most part, were drowned out by the laughter of an approving public.” (siteret fra <http://www.kennesaw.edu/pols/3380/pres/1984.html>; lesedato 26.01.09) Komikk brukes innen retorikken blant annet til å framheve motsetninger (Meyer 1999 s. 263).

I den franske presidentvalgkampen mellom Giscard d’Estaing og François Mitterrand i 1981 sa d’Estaing til sin motkandidat under en tv-debatt: “Vet du hva som er kursen på tyske mark i dag?”. Mitterrand, som kanskje ikke visste svaret og ikke ville avsløre kunnskapshullet, repliserte med: “Herr Giscard, jeg er ikke din elev” (gjengitt fra Reboul 2009 s. 9).

Den moderne politiker som opptrer i massemediene, bruker ikke energi på analyse eller et utviklet resonnement, men heller direkte henvendelse for å skape emosjoner (Rieffel 2010 s. 14). En presidentkandidat kan snakke om sine foreldre som var bønder for å skape seg et image som en “folkets mann” og dermed en identifikasjonsmulighet for potensielle velgere (Meyer 1999 s. 277).

“Valgkamp og politikk blir mer og mer en kamp om troverdighet, om å klare å inngi tillit. Det er som å presentere et portrettmaleri for velgerne, der rammen rundt er hardcore politikk, men personen inni teller mest. [...] At de [dvs. politikerne] med fordel kan bli mer patosstyrt, og snakke mer med hjertet. Den som får frem sitt eget hjerte i politikken, vil lettere nå frem til et hjerte i den andre enden.” (Kjell Terje Ringdal i *A-magasinet* 26. september 2008 s. 17)

“Under den andre tv-debatten mellom Barack Obama og John McCain var de to kandidatenes fremtoninger så kontrastfulle, så mye mer divergerende enn innholdet i deres verbale retorikk, at enkelte kommentatorer ble forvirret. Det var som om det som ble sagt i debatten fortalte dem én ting, mens det de så, det audiovisuelle helhetsinntrykket, fortalte noe annet. Ingen gikk seirende ut av debattene, ble det hevdet. Men likevel: Obamas ro og eleganse under press fikk en enda mer attraktiv glans ved siden av McCains biske og klumpete fremtreden. [...] Det var noe lattervekkende, men også bistert ved McCains stive, stakkato forsøk på å virke naturlig. [...] Om stumfilmstjernen Greta Garbo følte seg avkledd da lydfilmen kom, var det mange politikere som må ha følt det samme da tv-bildet inntok de politiske debattene på 1960-tallet. Ville forestillingen om Franklin Roosevelt som handlekraftig leder blitt undergravet om amerikanerne hadde fått se ham i rullestolen? Som flere har påpekt, var Richard Nixon det første offer for tv-mediet da han i 1960 deltok i den første tv-sendte presidentdebatten mot John F. Kennedy. De som hørte debatten på radio var overbevist om at Nixon hadde vunnet, de som så den på tv var av motsatt oppfatning. På tv-skjermen kom selvsagt Kennedys

ungdommelige utstråling bedre til sin rett” (Kjetil Lismoen i *Morgenbladet* 17. – 23. oktober 2008 s. 28). Lismoen skriver her om det han kaller “visuell retorikk”.

I 2012 var det valgkamp i USA mellom republikanernes presidentkandidat Mitt Romney og demokratenes sittende president Barack Obama. “Angrep er utmerket forsvar: Romney angrep Obama på akkurat de punktene han selv lett kunne bli angrepet på, og angrep først. Når Obama da ikke ville konfrontere Romney direkte, ble Romney stående igjen som den som brød seg om middelklassen, som den som ville skaffe USA flere jobber, som den som slett ikke ville gi de rike skatteletter. Dette var etch-a-scetch-Romney på sitt beste. Han har en imponerende evne til troverdig og uanstrengt fortrenge selv klare selvmotsigelser. Han er en uhyre dyktig, men skamløs selger, med et løst og ledig forhold til fakta. Han sier det situasjonen krever, det han tror målgruppen vil høre, og det lyder imponerende oppriktig. Ekstremt konservativ i primærvalgene, særdeles moderat når han nå slåss om sentrum. Det hadde vært morsomt å høre de to versjonene av Romney debattere hverandre. Natt til torsdag leverte han en fabelaktig forestilling, men det var teater det var. Vi kommer ikke til å la faktasjekkere definere kampanjen vår, sa en av Romneys menn i forrige måned.” (Andreas Wiese i *Dagbladet* 5. oktober 2012 s. 77)

“Faktasjekkerne jobbet på høygir etter tv-debatten mellom president Barack Obama og republikanernes presidentkandidat Mitt Romney 22. oktober. Men kandidatens tv-reklamer handler først og fremst om følelser. [...] Når kandidatene skal fortelle historier, velger de ikke bare informasjonen som skal overbringes, men følelsen som skal framkalles i den andre enden. Handler reklamen om motstanderen, er målet å skape dårlig stemning i stua. [...] Følelsene er et mål i seg selv, men de gjør avsenderen en tjeneste til, viser [statsviteren Glenn W.] Richardson. De framkaller ikke bare en klump i halsen eller i magen – de skaper minner om ting som ikke har skjedd. [...] Følelsene kommer ikke fra fakta. Følelsene skapes av fortellingen.” (*Dagbladet* 1. november 2012 s. 57)

“Argumentasjon som hovedsakelig appellerer til følelsene, kaller vi gjerne for skjult eller indirekte argumentasjon. Som lesere er vi ikke alltid bevisst på den. Derfor kan skjult argumentasjon være vanskeligere å møte med et kritisk blikk enn argumentasjon som er direkte. Når vi undersøker den indirekte argumentasjonen i en tekst, ser vi på følgende:

- hvilke holdninger og følelser forfatteren spiller på
 - hvilke språklige virkemidler forfatteren bruker for å påvirke leseren
 - hva forfatteren gjør for å framstå med troverdighet og autoritet”
- (<https://ndla.no/nb/node/6368?fag=116784>; lesedato 08.12.17)

For at en vare skal selge mye, bør den enten være svært nyttig for konsumentene, eller vekke positive følelser, f.eks. følelsen av frihet, individualitet, trygghet eller eventyr.

Sjefen for det amerikanske motorsykel-firmaet Harley-Davidson sa en gang at de ikke solgte motorsykler, men en livsfilosofi, og så fikk man en gratis motorsykel på kjøpet (her gjengitt fra Porombka 2001).

“Picking a tagline for your brand is tricky. You want it to mean something for your brand. It needs to be memorable, so 7 or less words. It should also relate to your brand in a significant way. [...]

1. Coke – Open happiness.
2. Disney – The happiest place on earth.
3. Avis – We try harder.
4. Nike – Just do it.

[...]

11. L’oreal – Because I’m worth it.
12. Staples – That was easy.
13. McDonald’s – I’m lovin’ it.
14. Sony – Make believe.
15. Burger King – Have it your way.
16. Volkswagen – Think small.
17. MasterCard – There are some things money can’t buy, for everything else there’s MasterCard.

[...]

35. IBM – I think, therefore IBM.
36. Rice Krispies – Snap! Crackle! Pop!”

(<http://trebrand.com/blog/51-all-time-best-brand-taglines/>; lesedato 27.11.17)

Shel Leannes bok *Obamas talekunst* (på norsk 2012) “forklarer hvordan du kombinerer retorikk, kroppsspråk og overtalelsens edle kunst til å skape en elegant presentasjon som bygger tillit og stimulerer til handling. Du vil tilegne deg evnen til å motivere individer, team eller en hel arbeidsstokk til å gå inn for din visjon og sette den ut i livet. [...] Denne boken tar for seg overtalelseskunst, presentasjonsteknikk og de mest virkningsfulle teknikkene i kommunikasjon. Fra å bygge opp sterke argumenter og å konfrontere vanskelige spørsmål til å inspirere et team eller en arbeidsstokk til nye nivåer for nyskapning og produktivitet. *Obamas talekunst* gir deg verktøyet du kan bruke til å skape positive endringer på alle nivåer i organisasjonen ved å vise hvordan du: gjør et solid førsteinntrykk, bruker kroppsspråket og stemmen, skaper enighet, oppnår tillit og trygghet, vinner hjerter og sinn, slår fast poenger, formidler dine visjoner gjennom bilder og ord som når frem, bygger opp mot et høydepunkt og etterlater et varig inntrykk.” (<http://bokhandel.hegnar.no/Obamas-talekunst>; lesedato 05.03.14)

Talernes eller debattantenes ethos er viktig. “[D]ebatter handler ikke bare om argumenter. Det handler også om hvordan folk oppfatter deg. I fjernsynsdebatter tapte han [Olof Palme] som regel mot Thorbjörn Fälldin, lederen av Centerpartiet, som var statsminister fra 1976 til 1982, fordi Fälldin fremsto som tryggere og mer

langsom, og det likte velgerne. Palme ble litt for mye av en heftig storbyboer. I Sverige er vi jo heller ikke så glade i å krangle.” (Henrik Berggren i *Morgenbladet* 17. – 23. september 2010 s. 37)

Den tyske politikeren Franz Josef Strauss hevdet at en god taler gjerne kan si noe som folk ikke forstår, og at en slik taler har noe mystisk og hemmelighetsfullt ved seg (gjengitt fra Loebbert 1991 s. 147).

En amerikansk dommer, Benjamin N. Cardozo, hevdet i et essay i 1924 at gode jurister er gode retorikere, og at god retorikk er “litteratur”. I hans essay “Law as Literature” skrev han om taler og domsavsigelser som advokater hadde holdt i amerikanske rettssaler, og behandlet disse tekstene som litteratur.

Den svenske journalisten og forfatteren Jan Guillou ga dette skriverådet: “Hvis en mann blir skutt, skal du ikke bare fortelle at han ble skutt med en pistol. Du skal fortelle hva slags pistol, hva slags kule, hvor kula slo inn i kroppen og i hvilken vinkel den gikk inn, hvilke organer den ødela, hvor den kom ut og hvor den ble liggende.” (gjengitt fra Aarønæs 2007 s. 153)

“En politikers bitterhet skal man lytte til, for den kommer fra hjertet. Til forskjell fra de fint beregnede talemåter som ellers preger hans utsagn, er replikker avfyrt i sorg over egen vanskjebne ofte mer direkte, usminkede og derfor sannere, enn annet politikerspråk.” (*Dagbladet* 16. mai 2008 s. 47)

Kjell Terje Ringdals bok *Kunsten å overbevise: En håndbok* (2009) ble av forlaget reklamert for på denne måten: “Alt du trenger å vite om gjennomslag og påvirkning, men som ingen tør å fortelle deg. Statsvitenskapelig leksikon og snusfornuftige aviscommentatorer vil aldri hjelpe deg å vinne noe som helst. Så hvorfor ikke lytte til triksene til dem som faktisk har vunnet både valgkamper og regjerings-makt? Få steder er motsetningene tøffere, strategiene mer utspekulerte og konsekvensene mer dramatiske enn i politikken. Der finner du også de best utprøvde strategiene for det de fleste av oss ønsker både på jobben og i livet; nemlig å vinne. Dette er boken som handler om forskjellen på å ha rett og å få rett. Den handler om de mest opplagte og mest gemene innsikter som kan føre deg lukt til topps, eller forklare deg hvorfor du ble støtt ut i mørket. Boken forklarer deg hvilke dype reflekser som hviler over enhver norsk avisredaksjon og om hvilke rotfestede naturkrefter som påvirker dine velgere. Dette er boken du bør be om å få pakket inn før du forlater bokhandelen. Fortell ingen at du har kjøpt den.”

Såkalte hersketeknikker innebærer å bruke retorikk på bestemte måter. Elaine Bergqvists bok *Slå tilbake!* (2010) beskriver en del hersketeknikker, f.eks. det hun kaller projiseringsmetoden (en person svarer på kritikk ved å så at “det er leit at du ser det slik” og legger dermed skylden på den som føler seg forulempet), stereotypmetoden (en kvinne tillegges noen egenskaper og en mann andre egenskaper), komplimentmetoden (ros av noen for å få vedkommende til å påta seg

mer jobb eller mer ansvar), tidsmetoden (den eldste har mest erfaring og har dermed rett) og hierarkimetoden (“jeg er sjefen din, og derfor ...”).

Den amerikanske forfatteren Rebecca Solnits bok *Menn forklarer meg ting* (på norsk 2016) setter ord på “den lettere nedlatende og selvhøytidelige måten enkelte menn, men ikke så rent få, har en tendens til å ville øse av sine innsikter over et nært sagt hvilket som helst tema. Dette på tross av at det ikke finnes noen grunn til tro at kvinnen de snakker med ikke allerede er deres overmann, for ikke å si overkvinne, på området. Solnits beskrivelse ble etter hvert legendarisk, og med det var begrepet mansplaining født.” (<https://www.bestsellerklubben.no/>; lesedato 18.11.16) “It’s what occurs when a man talks condescendingly to someone (especially a woman) about something he has incomplete knowledge of, with the mistaken assumption that he knows more about it than the person he’s talking to does. Although *mansplain* is most likely the coinage of a LiveJournal user [...] no discussion of *mansplain* is complete without mention of Rebecca Solnit’s 2008 essay “Men Explain Things to Me,” now also the title of her 2014 collection of essays.” (<http://www.merriam-webster.com/words-at-play/mansplaining-definition-history>; lesedato 18.11.16)

Den danske retorikkprofessoren Christian Kocks bok *De svarer ikke: Fordummende uskikke i den politiske debat* (2011) undersøker “hvad det er, politikerne gør, når de gang på gang forplumrer, fordrejer eller forpasser ellers viktige debatter og diskussioner. Gennem flere år har Christian Kock fulgt debatten og samlet eksempler på, hvor godt og hvor galt det kan gå, når politikere og meningsdannere diskuterer med hinanden og med offentligheden. Resultatet er en kritisk analyse af den danske politiske debat og frem for alt af alle de måder, hvorpå de folketingsvalgte politikere gang på gang sender diskussionen på vildveje ved hjælp af en række tilbagevendende uskikke: Det handler om vildledende talfusk, “stråmænd”, ikke-svar, fortielse, fordreining, affejning, bevidste misforståelser, “omvendt lommetyveri” og meget mere. Et særligt kapitel tager indvandrerdebatten under luppen og kritiserer begge sider. Har man først fået øje på politikernes mest almindelige unoder, er man bedre klædt på til at forholde sig kritisk og selvstændigt til den politiske debat. “De svarer ikke” er en kontant og meget håndgribelig kritik af politikere, der fordrejer og forplumrer debatter, og af uforberedte journalister, der alt for let lader politikerne komme af krogen.” (https://www.saxo.com/dk/de-svarer-ikke_christian-kock_haefdet_9788702147407; lesedato 24.02.17)

“I den norske befolkningen er kunnskapen om og kjennskapet til retorikk ikke særlig høy. Kanskje er det derfor befolkningen var så sårbar for TV-reklame da den kom, og vi fikk boomen i salget av kosmetikkprodukter? Kanskje er det derfor populistiske politiske partier kan nyte godt av å ha kjennskap til retoriske manipulasjonsstrategier? Frp med sine “oss mot dem”-fortellinger – politikere og byråkrater, latsabbene fra Finnmark, alenemødrene, innvandrerne, samene og muslimene, kultureliten, og fiffen. Fortellingene spiller på menneskets intuitive

frykt for de som ikke hører til ens egen gruppe. Å fremme innsikt i retorikk ville både være et frigjørende og demokratiserende prosjekt. Det paradoksale med retorikken er at den funker best, hvis massene ikke vet at de er eksponert for bevisst uttenkte strategier. Men ettersom retorikken utgjør en “snarvei” er det å tematisere den som sådan sjeldent velkomment hos de som lever av og på slike manipulasjonstaktikker. [...] Barna bør få retorikk som skolefag.” (Ánde Somby i *Dagbladet* 17. november 2011 s. 66)

“Den saklighetsretorikken som ligger i utredningsspråket og tallkolonnene kan ikke skjule budskapets lidenskapelige affektinnhold. Mannen [tyskeren Thilo Sarrazin i boka *Tyskland avskaffer seg selv*] tror jo at han tenker klart bare han bruker utredningsspråket som maske. Men saklighetsretorikk, argumentlister og tallkolonner er selvsagt bare en egen form for obskurantisme.” (Trond Berg Eriksen i *Morgenbladet* 15. – 21. oktober 2010 s. 39).

Noen retoriske strategier skal ta brodden av angrep. Eksempler er slagordene “Black is Beautiful” (vi verdsetter det som dere forakter oss for) og “Vi er alle tyske jøder” (fransk slagord fra ungdomsopprøret i 1968; et svar på kritikken om at lederen Daniel Cohn-Bendit ikke var fransk) (Reboul 2009 s. 141). En god metafor kan best tilbakevises med en annen metafor (Reboul 2009 s. 191).

Sosiologi-professor Gudmund Hernes minnet i et intervju om at det tok “århundrer før den kopernikanske kosmologien ble allemannseie, og selv i dag tror en av fem amerikanere at solen går i bane rundt jorden. [...] Vanligvis tenker vi at folk endrer sine forestillinger fordi de møter overbevisende argumentasjon. Men forskningen viser at fakta og fornuftig argumentasjon knapt overbeviser noen om noe som helst, og enda vanskeligere er det å påvirke folks grunnleggende oppfatninger om verden. Ingen overbeviser motparten i *Politisk Kvarter* [dvs. et debattprogram på radio], for å si det sånn. - Hvorfor er det slik? - Dels fordi det er vanskelig å endre oppfatning om en ting uten også å måtte forandre mening om alt annet. Våre meninger er knyttet sammen logisk. Vi krever konsistens. I tillegg er meningene våre forankret i sosiale nettverk. Grovt sagt: Når du skifter mening må du også skifte venner. Ikke ulikt det som skjer når du skifter partner og plutselig har en helt ny vennekrets. Oppfatningene våre er dobbeltforankret: i logiske bunter og i sosiale nettverk. [...] Du må endre ytre omstendigheter for å rokke ved indre oppfatninger, sier Hernes. [...] [Av og til inntreffer det] hendelser som fører til “kognitiv kollaps”. De tvinger oss til å harmonisere vårt syn på verden med verdens faktiske tilstand. [...] Dette er hendelser som samtidig smadrer oppfatningene du hadde om verden og forrykker de sosiale nettverkene dine. Først da endres holdninger. [...]” (*Morgenbladet* 23. – 29. mars 2012 s. 25)

Gudmund Hernes “viser at befolkningen i mange vestlige land er blitt mindre bekymret for klimaet de siste to tiårene. Han trekker også frem en gallup fra 2008 som viser at bare en tredjedel av verdens befolkning har hørt om menneskeskapte klimaendringer. [...] Katastrofer er folkeopplysning, sier Hernes. [...] Hernes peker

på mentale mekanismer som bidrar til at vi ofte ikke forandrer oss selv i møte med solide argumenter og klare fakta: Vi filtrerer ut ubehagelig informasjon, vi husker svært selektivt og vi rasjonaliserer bort problemer. Vi lider av “kognitiv dissonans” i møte med klimaproblemet. - Vi har en formidabel evne til å leve med oppfatninger som er gale – og venner hjelper hverandre til å bevare vrangforestillingene. - Hvordan er forholdet mellom holdning og handling? - Vi må se klare sammenhenger mellom valgene vi tar og virkningene av dem.” (*Morgenbladet* 23. – 29. mars 2012 s. 25)

Jon Risdal ga i 2011 ut boka *Unnskyld!: Legge seg flat eller stå oppreist*. I et intervju forklarte han at det å si at man er lei seg for at den andre er lei seg “kalles en ikke-unnskyldnings-unnskyldning og brukes ofte som klassisk hersketeknikk. “Hvis du er så svak at du ikke tåler dette, beklager jeg.” Slik latterliggjøres den andre og fremstår som en skjør persillekvast. For det er forskjell på en unnskyldning og en beklagelse. Å si unnskyld innebærer å ta på seg ansvar. Å beklage er bare en sympatierklæring med offeret.” (*A-magasinet* 20. januar 2012 s. 9) Noen beklagelser formuleres imidlertid nesten som en ny fornærmelse (som impliserer “hvis noen virkelig kunne bli fornærmet over hva jeg sa”, “det var virkelig ingen grunn til å bli fornærmet”).

“[S]osiologene Bradley Campbell og Jason Mannings [skrev en] sterkt omdiskutert artikkel med tittelen “Microaggression and Moral Cultures” (Mikroaggresjon og moralske kulturer), som ble publisert i fjor. Hovedargumentet er at USA er i ferd med å bli en “offerkultur” (*victimhood culture*). Midt på 1900-tallet, hevder de, var USA fremdeles en “verdighetskultur”, om enn med noen lokale innslag av en eldre “æreskultur”. I en æreskultur ber en ikke utenforstående om hjelp, men reagerer på krenkelser med direkte aggresjon. Hevn må til om æren skal gjenopprettes. I en verdighetskultur er det helt i orden å koble inn tredjeparter (politi og rettsvesen, for eksempel), men en ville aldri finne på å gjøre noe slikt for små fornærmelser. En person som føler seg krenket, vil enten selv ta saken opp med krenkeren eller velge å overse det hele. I en offerkultur er folk lette å fornærme, opptatt av sosial status, og reagerer alltid på krenkelser med å koble inn utenforstående, enten ved å gå til politi og rettsvesen, eller ved å henge ut krenkeren i sosiale medier.” (professor Toril Moi i *Morgenbladet* 20. – 26. november 2015 s. 47)

“Ifølge Campbell og Manning legger æreskulturer vekt på styrke, verdighetskulturer på selvkontroll, mens offerkulturer understreker undertrykkelse og samfunnsmessig marginalisering. Hva er så beviset på at USA holder på å bli en offerkultur? [...] de eksplosive debattene forårsaket av “mikroaggresjoner” – små, støtende bemerkninger eller handlinger som kan oppfattes som uttrykk for en større og mer systematisk undertrykkelse. For eksempel: “Du snakker så godt engelsk!” sagt til en kinesiskamerikaner født og oppvokst i USA. Eller kvinnen som tar et ekstra godt tak i håndvesken når en svart mann kommer inn i heisen. Mikroaggresjoner diskuteres gjerne i sosiale media, og fører ofte til at de som beskyldes for å ha gjort noe rasistisk eller sexistisk, selv hevder at de er blitt ofre, nemlig ofre

for politisk korrekt hets. [...] Problemet er at de som kritiserer “offerkulturen” nekter å forholde seg til undertrykking som et politisk og strukturelt problem. De tror de lever i et egalitært samfunn der ingen er undertrykte. Dermed virker det logisk for dem å anklage mennesker som tør å utfordre sexismen og rasismen for å strebe etter “offerstatus”. Men dagens aktivister streber ikke etter “offerstatus”, men etter frihet, likhet og rettferdighet. De som vil ta “offerdebatten” underslår altså fullstendig de positive verdiene motstanderne deres faktisk står for. Campbell og Mannings artikkel støtter opp under den konservative troen på at dagens ungdom, særlig unge jenter, ønsker seg “offerstatus” fordi den egentlig forteller følgende deprimerende – og usanne – historie: En gang midt på 1900-tallet var USA en stor nasjon, befolket av mennesker med verdighet og styrke. Men det amerikanerne kaller den “største generasjonen”, den som sloss i annen verdenskrig, er i ferd med å forsvinne. I stedet for fortidens verdige helter har vi fått en generasjon av tapere som syter og klager og slåss om hvem som er det største offeret. Donald Trumps slagord: “Gjør Amerika stort igjen!” tar denne fortellingen for gitt.” (professor Toril Moi i *Morgenbladet* 20. – 26. november 2015 s. 47)

“Last fall at Oberlin College, a talk held as part of Latino Heritage Month was scheduled on the same evening that intramural soccer games were held. As a result, soccer players communicated by email about their respective plans. “Hey, that talk looks pretty great,” a white student wrote to a Hispanic student, “but on the off chance you aren’t going or would rather play futbol instead the club team wants to go!!” Unbeknownst to the white student, the Hispanic student was offended by the email. And her response signals the rise of a new moral culture America. When conflicts occur, sociologists Bradley Campbell and Jason Manning observe in an insightful new scholarly paper, aggrieved parties can respond in any number of ways. In honor cultures like the Old West or the street gangs of West Side Story, they might engage in a duel or physical fight. In dignity cultures, like the ones that prevailed in Western countries during the 19th and 20th Centuries, “insults might provoke offense, but they no longer have the same importance as a way of establishing or destroying a reputation for bravery,” they write. “When intolerable conflicts do arise, dignity cultures prescribe direct but non-violent actions.” ” (Conor Friederdorf i <http://www.theatlantic.com/politics/archive/2015/09/the-rise-of-victimhood-culture/404794/>; lesedato 03.03.16)

Begrepet “godhetstyranni” “ble først brukt [av Terje Tvedt] i en studie av maktformer innenfor norsk bistands- og fredspolitikk. I *Utviklingshjelp, utenrikspolitikk og makt*, utgitt av Makt- og demokratiutredningen i 2003, introduserte jeg to begreper som henger sammen: Det nasjonale godhetsregimet og godhetstyranni. Jeg hadde over mange år dokumentert hvordan erfaringsbasert kunnskap gang på gang innenfor bistandssystemet ble ignorert. Den grunnleggende årsaken til dette var makten til et moraliserende dogme: Bistanden var god og bistandsarbeideren drev med gode ting. Kritiske analyser av dens praksis måtte derfor fordømmes [...] Da [innvandrings- og integreringsminister] Sylvi Listhaug sa at et godhetstyranni rir Norge som en mare, ble det et endelig bevis på hennes umenneskelighet. Mer

enn noen annen norsk minister i nyere tid ble hun fordømt som ond. Ja, hun vil det onde; hun er mot nestekjærlighet og Det gode osv. Det ble helt oversett at hun først brukte ordet “godhetstyranni” for å karakterisere hva hun mente var en moraliserende, urealistisk debatt om flyktingene og migrasjons-bølgen mot Europa. For å plassere henne i gapestokken for godt het det fra en av Kirkens biskoper at begrepet var hentet fra “det ekstreme høyre i USA” (Sommerfeldt, Fredriksstad Blad 12. januar.)” (Terje Tvedt i <http://www.aftenposten.no/meninger/kronikk/Derfor-truer-godhetstyranniet-demokratiet-selv--Terje-Tvedt-56929b.html>; lesedato 07.12.16)

Lars Gules bok *Ekstremismens kjennetegn: Ansvar og motsvar* (2012) handler om ulike former for ekstremisme og hvordan ekstreme posisjoner påvirker samfunnsdebatten. “Hvis man klarer å prege et politisk spørsmål med ekstrem språkbruk, vil disse begrepene bestemme vår oppfatning og forskyve virkelighetsforståelsen. Hvis man klarer å etablere snikislamisering som en term, vil det generelle synet på muslimer og islam også flytte seg. [...] En hardere språkbruk har gjort befolkningen mer fiendtlig innstilt til innvandrere, ifølge Gule. - Retorikken har gjort nordmenn mer innvandrings-skeptiske. En ekstrem retorikk utvikles i kommentarfeltene og på ytterliggående nettsteder. Noen politikere har overtatt denne språkbruken og tatt den inn i det offentlige ordsiftet. Slik siver giften inn i en større opinion. Her kan jeg godt komme med konkrete eksempler: [...] Siv Jensens bruk av ordet *snikislamisering* [...] - Det skaper konflikt og konfrontasjon der det ikke trenger å være det, og der det heller ikke er grunnlag for konflikt. Man skaper en økt polarisering mellom majoritet og minoritet.” (*Aftenposten* 30. mars 2012 s. 8)

Anne Birgitta Nilsens bok *Hatprat* (2014) handler om “den språkbruken hun kaller *hatprat* eller *hatretorikk*. Hatretorikk definerer hun som “nedsettende språkbruk, som kan vekke eller forsterke negative følelser, holdninger eller oppfatninger overfor en gruppe mennesker med utgangspunkt i rase, kjønn, etnisitet, religiøs tilhørighet, funksjonshemming, seksuell orientering eller annen gruppe-tilhørighet”.” (*Forskerforum* nr. 1 i 2015 s. 37)

Retorikk i den greske antikken

Den franske retorikk-eksperten Olivier Reboul hevder at retorikkens opprinnelse i antikken ikke er Athen, men Sicilia midt på 400-tallet f.Kr. (Reboul 2009 s. 14). Den politiske situasjonen med borgerkrig og rettssaker krevde juridisk kunnskap. En mann som het Corax, elev av filosofen Empedokles, og hans disippel Tisias publiserte et verk om retorikk som var en samling praktiske råd og eksempler for bruk i rettssaker. Det fantes ikke advokater, så det gjaldt å kunne forvare sin sak godt på egenhånd. Corax ga den første definisjonen på retorikk: “det å skape overbevisning” (sitert fra Reboul 2009 s. 14).

Folkeforsamlingen i antikkens Athen og andre maktutøvende forsamlinger før det fantes moderne teknologi, måtte være så små at alle som var til stede kunne høre hverandre når det ble talt (eller ropt). Antallet som var samlet og som representerte folket, “måtte” altså være lavt – udemokratisk lavt, kan det hevdes.

“De gamle grekere brukte begrepet hegemoni til å beskrive den makt en dominerende bystat kunne utøve, ikke ved vold og tvang, men ved å rykke inn i hodene og besette sinnene til folkene de underla seg. Krigføring og undertrykkelse kostet. Så det gjaldt å vinne “hearts and minds”. Ved det statsviteren Joseph Nye har kalt “soft power” kunne de overbevise, koptere og kjøpe tilslutning til sin praksis og politikk.” (Gudmund Hernes i *Morgenbladet* 22. – 28. januar 2016 s. 28)

I de antikke bystatene var det i hovedsak tre anledninger som krevde offentlig ordskifte: rettssaker der det skulle utstedes dommer, politiske møter der det skulle tas avgjørelser og fester der hendelser eller personer skulle feires (Patillon 1990 s. 10). I den tredje kategorien kan det også plasseres besøk av prominente personer, offisielle begravelser, ekteskapsinngåelser osv. I rettssaken går den viktigste skillelinjen mellom rettferdig og urettferdig, i de politiske møtene mellom hensiktsmessig og ikke hensiktsmessig, mens de store festene snarere var basert på distinksjonen mellom sant/vakkert og usant/stygt (Patillon 1990 s. 10).

Attisistisk retorikk i antikken la vekt på knappe og konsentrerte formuleringer der bare det vesentlige kom fram. Idealet var avspent regularitet. Asianisk retorikk anbefalte derimot det overdådige, flertydige og subjektive. Idealet var det spenningsfylt irregulære (Hocke 1959 s. 12). “The Athenian democracy demanded personal participation of its citizens [dvs. de mannlige borgerne] in the proceedings of courts and assemblies, and thus put a premium on effective public speaking. Schools of rhetoric came into existence to meet the need. In time there were developed two main styles of oratory, the Asiatic, aiming at luxuriance of phraseology and tending to become merely turgid and bombastic, and the Atticist, aiming at simple naturalness and verbal precision and tending to become merely barren and meagre. Later a Rhodian style tried to combine the good qualities of both. This system of rhetorical training was transferred to Rome, and in Cicero and Quintilian the main object of education was the training of the orator. [...] With the fall of the [roman] Republic oratory lost its vitality and gradually degenerated into the type of declamation seen in Juvenal and the younger Pliny, though it was studied and practised with enthusiasm. Complaints about the decline of oratory are found in Persius, Quintilian, and Tacitus” (Sage og Gilleland 1982 s. 145).

“[T]he real reason why rhetoric had assumed elements of unreality and fantasy is pointed out by Tacitus. In the *Dialogue on Orators*, which is usually believed to be an early work of his, one of the speakers recalls that rhetoric had originally been chosen as the chief educational subject because it was, in those days, a necessary training for Greek and also Roman public life. Now, however, that the vigorous, excitable deliberations of the governing class had been replaced by the calm

process of imperial government, the speaker points out that rhetoric no longer performed the same central function: “Rhetoric is not a quiet and peaceable art, or one that finds satisfaction in moral worth and good behavior; no, really great and famous oratory is a foster child of license, which foolish men called liberty, an associate of sedition, a goad for the unbridled populace. ... It is a plant that does not grow under a well-regulated constitution.” And yet, although its chief *raison d’être* had vanished with the establishment of the principate, rhetoric remained the basis of Roman education throughout the whole of antiquity. Even in the fourth century A.D. the rhetorician Libanius voices the belief that this study alone, in the last resort, distinguishes civilized men from barbarians, and the recipient of his letters, Basil the Cappadocian, despite contrary influences among fellow Christians [...], is its equally ardent supporter. Rhetoric had been maintained in this position by the active support of the emperors. Long ago, Polybius had expressed surprise at what he regarded as the chief flaw in an otherwise effective Roman educational system, namely that the authorities did not intervene in its conduct – in extreme contrast, for example, with the practice of the Jews. But in the first century A.D. this was changed at Rome, the pioneer in such intervention being Vespasian who established Quintilian himself as the first state-salaried professor of rhetoric and literature. Hadrian endowed Rome with an Athenaeum – on the Athenian model but with the addition of law to its curriculum – and in his reign it was already exceptional for the Greek directors of the great Athenian philosophical schools not to be Roman citizens.” (Grant 1961 s. 89-90)

Den greske talelæreren Isokrates prøvde på 400- og 300-tallet f.Kr. å skape en retorisk tradisjon som stod i motsetning til sofistenes. Isokrates, hadde så svak stemme at han ikke ville opptre som aktiv taler, men han skrev mange taler for andre. Han skrev også en “Hyllest til Helena” for hennes skjønnhet (Reboul 2009 s. 24). Antikkens retorikk skilte mellom “endoxa” (en normal hyllest), “adoxa” (hyllest av noen der en hyllest ikke er vanlig eller forventet), “amphidoxa” (med både hyllest og kritikk) og “paradoxa” (omstøting av opinionens oppfatning) (Dolores og García 2013 s. 149).

”Det gjentas ofte at fremføringen [av en tale holdt i antikken] ikke må være kvinneaktig (eller vulgær og skuespilleraktig). Dyp røst er noe mandig, det går igjen fra Aristoteles og gjennom hele antikken. Taleførhet tilhører mannsrollen, og rollen må spilles med mandighet. Det er lite slingringsmonn, og ingen plass for kvinner.” (Andersen 1998 s. 11) Retorikk både spiller på allerede eksisterende følelser og skaper følelser (Sven Kærup Bjørneboe har sagt at det vi mennesker gjør, er 90 % basert på følelser og 10 % på en blanding av følelser og fornuft.). Den gode retoriker kan spille på emosjonenes klaviatur. “Passion (or *pathos*) is the commitment and feeling that you bring to your subject. If you aren’t fired up by the idea, you can’t expect others to be.” (Barker 2006 s. 58) Kroppen kan avsløre taleren, for kroppen og kroppsspråk røper ofte usikkerhet, hemninger eller redsel (Loebbert 1991 s. 146). Den amerikanske presidentkandidat Al Gore kastet jakka

og brettet opp skjorteermene på scenen før mange av sine valgtaler, for å markere bl.a. at han ville jobbe hardt, men også være folkelig, hvis han ble president.

Sofistenes standpunkter er bevart hovedsakelig via Platons dialoger, og Platon så fiendtlig på disse retorikkespertsene – det er som om vi bare skulle ha kunnskap om filosofen Martin Heidegger fra ortodokse marxister (Ueding 1995 s. 18). I dialogen *Faidros* etablerer Platon et skille mellom ekte, dialektisk retorikk og falsk, sofistisk retorikk (Meyer 1999 s. 31). Sokrates' ideal var et tenkende samspill mellom spørsmål og svar, en spørrende innstilling snarere enn ferdigtenkte svar (Meyer 1999 s. 36).

Sofistene mente at man ved sluhet (gresk “apate”) kunne oppløse skillene mellom sannhet og illusjon og mellom det virkelige og det tilsynelatende (Virilio 1986 s. 40). Sofistene hadde i motsetning til Platon et perspektivisk (eller relativistisk) sannhetsbegrep (Ueding 1995 s. 21). Det var et viktig prosjekt for Platon å imøtegå sofistenes “totalitetskrav på retorikkens vegne” (Ueding 1995 s. 24). Platon fordømmer retorikken blant annet i dialogen *Gorgias*, der den anklages for å være basert på intuisjon og utvendighet (Detienne og Vernant 1974 s. 303-304). Til forsvar for sofistene har det blitt hevdet at de gjennom å skape modeller for mønstergyldig tale samtidig ville skape modeller for sivilisert og kultivert menneskelighet (Meyer 1999 s. 35).

Retorikken kom i vanry i antikken, blant annet fordi filosofen og sofisten Gorgias hevdet at han kunne både bevise og motbevise enhver påstands sannhet. Sofistene ble beryktet for å kunne snu ethvert argument mot sin motstander. Argumenter kunne altså brukes både for og imot samme sak (Detienne og Vernant 1974 s. 50). Ordet “retorikk” har hos noen i dag en dårlig klang fordi de forbinder det med falskhet og skitne verbale triks. Retorikken omfatter også måter å kritisere, angripe og sverte en motstander på. Et eksempel på en slik retorisk strategi er “ikke-benektende benektelse” (“the non-denial denial”). Det innebærer f.eks. å gjenta hyppig om en motstander at “Nei, han er ingen kjeltring”. Tilhørerne vil da høre motstanderens navn og ordet “kjeltring” så ofte at de lager en ganske direkte kobling, og de vil tro at noen har kalt vedkommende kjeltring (som kan være tilfelle).

Gorgias ble ifølge en anekdote sendt som en ambassadør fra Sicilia til Athen for å be athenerne om militær hjelp på vegne av innbyggerne i Siracusa. Foran en folkeforsamling i Athen framførte han en tale som var så elegant og overbevisende at han fikk løfte om den militære hjelpen (Johann Goeken i <http://ml.revues.org/364>; lesedato 12.07.16). Gorgias hadde evnen til å overbevise, dvs. det han selv kalte “peithous dêmiourgos”: “produsere overbevisning”. Men snart kom innvendingen fra andre om at retorikeren kunne overbevise folk både om det sanne og det usanne, om det rettferdige og det urettferdige, om det gode og det onde.

Et resymé av en av Gorgias' tekster eller taler er bevart under tittelen "Om ikke væren, eller om naturen". Den begynner slik: "Før det første: ingenting eksisterer; for det andre: selv om noe eksisterte og man kunne oppfatte det, så kunne man verken formulere det eller forklare det for andre." (sitert fra Reboul 2009 s. 18) For Gorgias ligger det makt i det å tale, men ordene er ikke underlagt noe som helst ytre kriterium. Olivier Reboul spør seg om det er en forbindelse mellom Gorgias' agnostisisme og retorikken (2009 s. 18). Det greske begrepet "kairos" ble av Gorgias brukt om det rette øyeblikk, den passende anledningen for å tale (Meyer 1999 s. 25).

I Platons dialog *Gorgias* sier Gorgias som et forsvar for retorikken: "A marvel, indeed, Socrates, if you only knew how rhetoric comprehends and holds under her sway all the inferior arts. Let me offer you a striking example of this. On several occasions I have been with my brother Herodicus or some other physician to see one of his patients, who would not allow the physician to give him medicine, or apply the knife or hot iron to him; and I have persuaded him to do for me what he would not do for the physician just by the use of rhetoric. And I say that if a rhetorician and a physician were to go to any city, and had there to argue in the Ecclesia or any other assembly as to which of them should be elected state-physician, the physician would have no chance; but he who could speak would be chosen if he wished; and in a contest with a man of any other profession the rhetorician more than any one would have the power of getting himself chosen, for he can speak more persuasively to the multitude than any of them, and on any subject. Such is the nature and power of the art of rhetoric! And yet, Socrates, rhetoric should be used like any other competitive art, not against everybody, – the rhetorician ought not to abuse his strength". Sokrates innrømmer at hvis retorikk oppfattes på denne måten, trenger ikke retorikeren å kjenne til det han snakker om, f.eks. medisin. Den kunnskapsløse retorikeren kan godt klare å overbevise de kunnskapsløse, mener Sokrates, men en klok mann lar seg ikke overbevise av den kunnskapsløse.

Det er ifølge Sokrates bare sannheten og rettferdigheten (det gode) som kan gi sann lykke (Reboul 2009 s. 30). Og det er når retorikken er i dialektikkens tjeneste at den blir et godt og rettferdig redskap. Sofistene derimot så på språket som det viktigste verktøyet for å mestre virkeligheten (Ueding 1995 s. 19). Det finnes ingen sikre holdepunkter i verden, alt er relativt og "polyperspektivistisk" (Ueding 1995 s. 72). Dette står i klar kontrast til Sokrates' syn, at man kan uttrykke sannheten og at selve det å uttrykke den, gjør sin gode virkning på menneskene og forandrer verden (Ueding 1995 s. 79-80).

I Homers epos *Iliaden* blir Nestor framhevet som en god taler. Fra antikken er det bevart en *Lovprisning av Helena* av Gorgias. Helena i *Iliaden* var for grekerne en femme fatale. Hun var gift med kong Menelaos, men lot seg bortføre av trojaneren prins Paris. Hun ble dermed skyld i hele den blodige, ti år lange trojanerkrigen. Gorgias roser først Helenas tilblivelse og deretter hennes skjønnhet. Problemet blir

å rettferdiggjøre at hun fulgte med Paris til Troja (Reboul 2009 s. 17). Gorgias trekker fram alle mulige forklaringer: at det var gudenes vilje og skjebnebestemt, at hun egentlig ble tvunget og ikke kunne motsette seg det, at hun ble overbevist av Paris' tale, at hun ble overveldet av begjær. Så hevder Gorgias at hun i ingen av disse tilfellene var fri, men underlagt en sterkere kraft enn seg selv. Derfor er hun uskyldig. Hvis det var Paris' argumenter og innsmigrende tale som forførte henne, beviser dette ifølge Gorgias hvor mektig retorikken er: "Talen er en mektig tyrann; dette bittelille og helt usynlige materielle elementet kan utføre de mest guddommelige oppgaver: for talen får frykten til å forsvinne, fjerner sorgen, skaper glede, øker medynken." (Gorgias sitert fra Reboul 2009 s. 17). Det har blitt innvendt mot Gorgias at han ikke tar med en ytterligere mulig forklaring: at Helene av fri vilje fulgte med Paris (Reboul 2009 s. 17).

Andre sofister enn Gorgias var blant andre Protagoras, Kallikles, Prodikos, Hippias, Antifon, Kritias og Trasymakos. Disse opptrådte som lærere eller læremestre som dro fra by til by og solgte sine tjenester for høy betaling. Var de etterspurt, kunne lønna bli skyhøy: én dagslønn kunne tilsvare betalingen til ti tusen arbeidere (Reboul 2009 s. 18). De fikk både rikdom, makt og innflytelse. Verbet "gorgia-z-o", etter Gorgias' navn, ble på gresk brukt som synonym for det å utføre noe storslagent. Platon gir i sine dialoger *Protagoras* og *Theaitetos* Protagoras et relativt godt skussmål, sofisten framstår som en tolerant humanist (Reboul 2009 s. 21).

Protagoras er for ettertiden kjent for utsagnet som i latinsk oversettelse heter "Homo mensura": "Mennesket er alle tings mål". Utsagnet har blitt tolket som at det ikke kan finnes noen erkjennelse som er uavhengig av ens eget ståsted, og at det som oppfattes alltid er tilpasset det erkjennende subjekts interesser (Ueding 1995 s. 21). Dessuten rommer utsagnet en dose religionskritikk.

"Slik Platon fremstiller det, er Protagoras den som institusjonaliserer rollen som sofist, det vil si som profesjonell lærer. De greske sofistene forbindes gjerne med retorikken, en krondisiplin i antikkens muntlige kultur. Mye av Platons forfatterskap tar form av et entydig oppgjør med sofistenes relativisme – de lærte folk å overbevise andre med knep, istedenfor å lære dem å søke sannheten. Slik sett er Platon et tidlig eksempel på en "skepsis til retorikk" som lever i beste velgående i dag, da utsagn kan avfeies som "ren retorikk". Tema i *Protagoras*-dialogen er imidlertid ikke så mye talekunst som spørsmålet om hvorvidt etikk (*arete*) kan læres – ettersom Protagoras foregir å være "lærer i dygd og dannelse". Ordet *arete* kan oversettes med "dyd", eller altså med det fikse norske "dygd" – som er tenkt å forene ideen om dyd og ideen om at noe *duger*, som det greske begrepet også impliserer. Protagoras er kjent for sitt postulat om at "mennesket er alle tings mål". Og i dialogen som bærer hans navn, forklarer han for Sokrates at "menneskene mener at dygd kan tilegnes" – ellers ville hele ideen om å straffe dem som handler urett være fullstendig meningsløs. I utgangspunktet er Sokrates av den oppfatning at dygd *ikke* kan læres. Samtidig hevder han at dygd må forstås som en form for

visdom – noe som taler alt for at den burde kunne læres. Slik Protagoras ser det, er ikke dygd en form for visdom, men han forutsetter likevel at han er i stand til å lære bort dygd. Når Sokrates oppsummerer samtalen, fremgår det at begge posisjonene er paradoksale. De utgjør dialogens sentrale *apori*, det vil si den “mangelen på utveier” som preger Platons tidlige, sokratiske dialoger.” (Espen Grønlie i *Morgenbladet* 25. april – 1. mai 2008 s. 41)

I verket *Retorikken* skriver filosofen Aristoteles:

(1) “Rhetoric is useful because things that are true and things that are just have a natural tendency to prevail over their opposites, so that if the decisions of judges are not what they ought to be, the defeat must be due to the speakers themselves, and they must be blamed accordingly.

(2) Moreover, before some audiences not even the possession of the exactest knowledge will make it easy for what we say to produce conviction. For argument based on knowledge implies instruction, and there are people whom one cannot instruct. Here, then, we must use, as our modes of persuasion and argument, notions possessed by everybody, as we observed in the *Topics* when dealing with the way to handle a popular audience.

(3) Further, we must be able to employ persuasion, just as strict reasoning can be employed, on opposite sides of a question, not in order that we may in practice employ it in both ways (for we must not make people believe what is wrong), but a) in order that we may see clearly what the facts are, and b) that, if another man argues unfairly, we on our part may be able to confute him. No other of the arts draws opposite conclusions: dialectic and rhetoric alone do this. Both these arts draw opposite conclusions impartially. Nevertheless, the underlying facts do not lend themselves equally well to the contrary views. No; things that are true and things that are better are, by their nature, practically always easier to prove and easier to believe in.

(4) Again, it is absurd to hold that a man ought to be ashamed of being unable to defend himself with his limbs, but not of being unable to defend himself with speech and reason, when the use of rational speech is more distinctive of a human being than the use of his limbs. And if it be objected that one who uses such power of speech unjustly might do great harm, that is a charge which may be made in common against all good things except virtue, and above all against the things that are most useful, as strength, health, wealth, generalship. A man can confer the greatest of benefits by a right use of these, and inflict the greatest of injuries by using them wrongly.” (fra 1. bok)

Aristoteles skriver videre at retorikk som fenomen ikke bare er nyttig, men også universelt – det tilhører ikke ett enkelt virkelighetsområde.

Aristoteles deler inn i tre funksjoner som må fungere godt for at tilhørerne skal bli overbevist: logos, ethos og pathos. Logos gjelder blant annet argumentasjonen og annet som overbeviser tilhørerne på en rasjonell måte. (På gresk kan “logos” bety et ord, mange ord, en hel språkbruk, et begrepsinnhold i et ord eller et uttrykk, tanke/idé, tankens funksjon i samfunnet, kunstnerisk kreativitet, personlighetens vilje, det rasjonelle prinsippet i verden og guds vilje; Meyer 1999 s. 350.) Ethos gjelder tiltroen til taleren som person, og pathos gjelder følelsene som talen vekker (emosjonell appell). Noen århundrer senere forklarte romeren Cicero denne tredelingen slik: Taleren må bevise sannheten i det som han påstår, oppnå tilhørernes velvilje og skape alle de følelsene som er nyttige for hans sak. Tilhøreren skal gjøres oppmerksom, føyelig og sympatisk innstilt (Patillon 1990 s. 13). For Aristoteles omfatter pathos tilhørernes tilbøyeligheter og andre kjennetegn (Meyer 1999 s. 51).

Det kan altså skilles analytisk mellom tre typer overtalelsesmidler (“pisteis” på gresk): ethos, patos og logos. Ethos og patos har et emosjonelt preg, og gjelder f.eks. hvordan taleren gjør seg sympatisk for tilhørerne og hvordan han/hun rører deres følelser. Logos gjelder derimot resonnementer og beviser, det som for Aristoteles utgjør det dialektiske innslaget i retorikken. Idealene for Aristoteles er klarhet, korthet og pålitelighet (Reboul 2009 s. 67). Tredeling har blitt forklart slik: “credibility” (ethos), “message content” (logos) og “emotional appeal” (pathos).

“Det var Aristoteles som først brukte begrepene ethos, pathos og logos, men retorikken er en gammel kunst og det er legitimt å spørre om det finnes noe støtte i moderne forskning. Med det fokuset kan vi trekke fram Robert Cialdini [hans bok *Influence: Science and Practice*, 2003] [...] Ethos betyr i retorikken at du skal vise at du er trygg, varm, troverdig, har god moral, er en etisk leder og har kompetanse. Vi kan la to prinsipper veilede våre handlinger i forhold til troverdighetsdimensjonen. Det ene er Autoritetsprinsippet. Mennesker hører på de som har kompetanse innenfor et fagfelt. Men både avsender og mottaker har en tendens til å undervurdere dette. [...] Det andre prinsippet er Sosiale bevis: Mennesker gjør det de ser andre gjøre, særlig mennesker som er lik dem selv. [...] Pathos betyr at du forstår andres følelser på en dyp måte, at du evner å nå fram til ditt publikum slik at de kan kjenne seg igjen i det du sier og at de liker deg. Det er to prinsipper som kan veilede våre handlinger her. Det ene er Likeprinsippet: Mennesker liker å si ja til de som de kjenner og liker. [...] Det andre prinsippet er Gjensidighet: Mennesker gir tilbake til mennesker som har gitt noe til dem. [...] Logos er argumenter som er konsistente med fakta eller det du forsøker å formidle. Hva slags verdier, tanker og holdninger har du til felles med ditt publikum? Vi kan si at dine logos-argumenter vil motivere. Det er to prinsipper som kan veilede våre handlinger, det ene er Indre konsistens: Mennesker vil gjerne være konsekvente med det de tidligere har sagt og gjort. [...] Det andre prinsippet er Knapphet. Mennesker verdsetter i større grad det som er, eller virker, mindre tilgjengelig.” (*Dagbladets Magasinet* 17. januar 2015 s. 54)

Den engelske filosofen Herbert Spencer mente (i essayet “The Philosophy of Style”) at enhver taler må respektere et økonomisk prinsipp: Det gjelder med enklest mulig språk og med lavest mulig intellektuelle krav til tilhørerne å skape mest mulig oppmerksomhet og innlevelse hos dem (Meyer 1999 s. 241).

Aristoteles nevner noen måter å overgå en motstander på gjennom retorikk, f.eks. å late som man er upartisk ved å komme med innvendinger mot seg selv (Reboul 2009 s. 41). Taleren kan vektlegge hvor verdifull all støtte og hjelp fra tilhørerne vil være for henne/han (Patillon 1990 s. 13).

Retorikk i den romerske antikken

For romeren Cicero var retorikken langt mer enn et tale-håndverk eller en teknisk evne (Ueding 1995 s. 42). Hans ideal var å forene politikeren, taleren og filosofen i én og samme person (Loebbert 1991 s. 48). Den gode taler har en lidenskap for sitt emne, som overskrider det kalkulerende og planlagte (Ueding 1995 s. 44). Cicero påpeker at en god taler kan øke sin innflytelse, makt og verdighet, bringe rettferdighet til andre og sikre statens interesser (gjengitt fra Loebbert 1991 s. 49-51). Kravene til den gode taler er da også store, ifølge Cicero: Han må ha grundig kjennskap til alle offentlige anliggender, kjenne lovene og rettsprinsipper, og kjenne menneskenaturen (gjengitt fra Loebbert 1991 s. 51-52). Med slike kunnskaper og innsikter kan en taler vekke tilhørerne til å føle raseri og hat, mildhet og medlidenhet, eller andre følelser.

Cicero tilhørte en adelsslekt, og ble som ung sendt til Roma for å studere jus. Han var også interessert i filosofi og politikk. Cicero holdt hundrevis av taler, men bare 53 er forholdsvis fullstendig bevart. Han holdt mange innlegg i kriminalsaker og forsvarstaler i rettssaker. I mange av disse rettssakene var det et stort folkelig publikum: en nysgjerrig, larmende og sensasjonshungrig folkemasse. De ville også underholdes av det de hørte. En “altercatio” var skarpt ordskifte mellom rettssakens parter. Det var ikke uvanlig med gråtende familiemedlemmer i rettssakene. Talerne måtte ofte improvisere. Cicero og andre kunne latterliggjøre motstandere, være sårende og ondskapsfull, og de brukte ofte ironi. Det hender at Cicero kommenterer motstanderes utseende, avstamning, lukt, manerer og intime detaljer i de talene som er bevart. I en av sine taler sa Cicero til en som hadde anklaget han for å ha deltatt i attentatet mot Julius Cæsar: “du er et unikum av dumhet”. Tilhørerne i rettssaker forventet slike nærgående personlige angrep av talerne. Med årene tjente han store summer ved at tidligere klienter testamenterte en del av sin formue til han. Han ble også utnevnt til konsul. Blant hans hovedverk er *Samtaler i Tusculum* (filosoferinger om døden, smerte, lidenskaper osv.), *Om talekunsten*, *Om skjebnen*, *Om riktig handlemåte* (*De officiis*; moralfilosofi), oversettelser av Platon og brev (f.eks. til sønnen som studerte i Athen). Det hendte Cicero bearbeidet og ferdigskrev rettstaler og publiserte dem f.eks. som politiske pamfletter.

Ifølge Cicero realiserer talen menneskets ypperste livsevne; den er en nødvendig del av det klassiske dannelsesidealet. I sine taler til folket eller til senatet prøver han å solidarisere seg med folket (deres sinnelag og mentalitet) og vil uttrykke tanker som lever i det romerske folkehavet. Han kan kalles en “populist”, men er også opptatt av det frie menneskes verdighet. Hans filosofiske ideal er stoicismen, med vektlegging av pliktfølelse, fornuft og arbeidsdisiplin. Han var en sterk forsvarer av republikken (i motsetning til keiserdømmet) og av en åpen offentlighet. Cicero ble kjent blant folk som en moralens forsvarer.

Cicero anbefalte talere å begynne med sine beste argumenter, for deretter å legge fram noen svakere og så avslutte med noen sterke argumenter (Reboul 2009 s. 69). En slik framgangsmåte forutsetter at taleren har mange gode argumenter for sin sak. Hva som er et sterkt og et svakt argument er dessuten relativt og kan oppfattes ulikt av ulike personer. Han var også opptatt av den språklige utformingen. Han skilte mellom ord-figurer som ordspill og metafor, og tanke-figurer som ironi og allegori (Reboul 2009 s. 75).

Øivind Andersen skriver om Romerriket at “i keisertiden er det slutt med den frie politiske retorikken. Retorikken får sin funksjon først og fremst i personlighetsutviklingen. Den blir dannelsesmiddel og ikke lenger et ledd i utdannelsen til et aktivt liv. Mer enn før blir den også en *historisk og litterær* dannelses.” (Andersen 1986 s. 64)

En antikk forfatter som har skrevet omfattende om retorikk, er spanjolen Marcus Fabius Quintilian. Han skrev et verk som omfattet tolv papyrusruller (dvs. tolv “bøker”), kalt *Institutio oratoria*. Verket ble til i det 1. århundre e.Kr. (ca. år 35-90) og er beregnet å leses av talelærere (retorer). Quintilian skriver at den vanligste definisjonen av retorikk er “evnen til å overtale” (sitert fra Loebbert 1991 s. 59). Quintilian var utdannet i Roma og underviste blant andre arvingene til den romerske keiseren Domitian. Keiser Vespasian ga Quintilian en statlig finansiert stilling som retorikklærer. *Institutio oratoria* ble gjenopplaget i sin helhet på 1400-tallet. Han gir i dette verket mange råd, f.eks. at hvis “valget står mellom flere enkeltord som betyr det samme, må en velge det som klinger best, *evfonia* eller *vocalitas* er det eneste kriteriet.” (Andersen 1998 s. 9) Quintilian var en stor beundrer av den romerske dikteren Vergil.

I likhet med Cicero var Quintilian en advokat som “teoretiserte” sin praksis (Reboul 2009 s. 81). Han legger bestemte rettferdighetsprinsipper til grunn for hva som kan kalles retorikk: “Der saken er urettferdig, er det ikke noen retorikk” (Quintilian sitert fra Reboul 2009 s. 84). Retorikken er altså ikke bare en kunst, den er en dyd. Den gode, ærlige og kultiverte mann er (per definisjon) i stand til å tale godt. Retorikken både forutsetter og skaper ifølge Quintilian en humanistisk (ut-)dannelses (Reboul 2009 s. 84). Han hevdet at “bare et godt menneske kan snakke godt” (sitert fra Loebbert 1991 s. 59), og at retorikken som vitenskap innbefatter talerens etiske prinsipper. Likevel kan løgn være nødvendig: “Ikke alltid, men

riktignok i de fleste tilfeller, skal man holde seg til sannheten, men av og til krever også den allmenne interesse at det løgnaktige blir forsvart.” (sitert fra Loebbert 1991 s. 62) Det er altså ikke nødvendigvis slik at en god taler også er et rettskaffent menneske (Loebbert 1991 s. 65).

Quintilian skiller mellom ti ulike begrunnelser og bevis som en retoriker kan bruke:

- “loci a causa”: bevis på grunnlag av hendelser som har skjedd eller som kan komme til å skje
- “loci a loco”: bevis som stammer fra bestemte fysiske/geografiske steder (f.eks. om et sted er fullt av fjell eller er flatt, om det har mangel på vann eller mye vann osv.)
- “loci a tempore”: bevis som avledes av tidsforhold (f.eks. at en anklaget person døde før en forbrytelse fant sted)
- “loci a modo”: bevis som stammer fra måten noe skjedde på
- “loci a facultate”: bevis basert på muligheter
- “loci a finitione”: bevis basert på definisjoner eller avgrensninger
- “loci a simili”: beviser på grunnlag av likheter
- “loci a comparatione”: beviser på grunnlag av sammenligninger
- “loci a fictione”: beviser på grunnlag av oppdiktete antakelser
- “loci a circumstantia”: beviser basert på omstendighetene og enkelttilfeller (Ueding 1995 s. 62-65)

“Talens fremste kvalitet er klarhet” hevdet Quintilian (sitert fra Reboul 2009 s. 74). Han skrev også at å pålegge en retoriker en bestemt plan er like dumt som å pålegge en general en bestemt strategi (gjengitt fra Reboul 2009 s. 69).

Quintilian bruker hele kapittel 3 i bok 9 til råd om stemmebruk, ansiktsmimikk, gester (skuldre, hendene, overkroppen) – alt tatt i bruk for å uttrykke noe (Reboul 2009 s. 78). Han mente at menneskets hånd er i stand til å uttrykke en lang rekke utsagn, og anbefalte talere å gjøre bruk av hendene i sin muntlige framføring (Schmitz og Wenzel 2003 s. 114). I et senere kapittel anbefaler han taleren å ta tilsynelatende spontane “tenkepauser”, for ikke å gi inntrykk av at alt er gjennomtenkt på forhånd (slik det ofte i realiteten er). Disse pausene signaliserer refleksjon og nøling, noe som brukt bevisst og med måte kan styrke tilhørernes tiltro til taleren (Reboul 2009 s. 80). Irlenderen Gilbert Austin lagde i boka *Chironomia, or a Treatise on Rhetorical Delivery* (1806) et system av tegn som en taler skal skrive i marginen av sin tekst for å huske hvilke bevegelser/gester han skal gjøre i løpet av talen (Meyer 1999 s. 223).

Retorikk var også viktig som opplæringsstoff i skolene, og ble der koblet til andre av skolens aktiviteter: “[A]ller viktigst er det å ha lest vidt og bredt. Quintilian regner litteraturlesningen som selve fundamentet for all veltalenhet. Omfattende lesning og litteraturstudium gir oss *copia* – fylde, overflod, rikdom. Ordet dukker opp i uttrykket *copia rerum*, som kan oversettes både med “stort stofftilfang” og “tankerikdom”. Men fremfor alt dukker ordet opp i uttrykket *copia verborum*.

Oversettelsen “ordforråd” gir oss snevre assosiasjoner; vi kan kalle det rikdom på ord, verbale ressurser, uttrykksevne. De to slags *copia* henger sammen som tanke og tale henger sammen, innsikt og uttrykk.” (Andersen 1998 s. 10)

I de romerske skolene skulle elevene argumentere for og imot en sak for å øve seg i retorikkens kunst. Et tilfelle gjaldt “den doble forfører”: “Loven lyder slik: En forført kvinne må velge mellom at forføreren blir drept eller å gifte seg med han uten medgift. På én natt forfører en mann to kvinner. Én av kvinnene krever hans død, den andre å gifte seg med han.” (Reboul 2009 s. 85)

Betegnelsen “suasoria” innebærer at noen i sin egen tale “gir ordet” til en berømt person (Jean-Marie Montana i <http://babel.revues.org/1005>; lesedato 10.04.15). Taler med bruk av dette virkemidlet “typically involved debating some ethical dilemma in selecting the best policy. As such, these speeches constituted practice in deliberative oratory and, because of their imaginative enactments, join the progymnasmata exercise, impersonation, in teaching students to understand the role of character (or ethos) in persuasion. Of special emphasis in the suasoria was attention to the division of the ethical argument”, dvs. om noe bør eller ikke bør gjøres (<http://rhetoric.byu.edu/Pedagogy/Declamation.htm>; lesedato 14.10.15).

Den romerske historikeren Publius Cornelius Tacitus’ *Dialog om talekunsten* diskuterer blant annet hvorfor retorikken og veltalenheten fikk dårligere kvalitet etter at Cicero døde. Svaret som gis er at retorikken utviklet seg i et samfunn som var relativt demokratisk. Det var naturlig at det ble gode talere i et samfunn der mange avgjørelser ble tatt gjennom offentlig debatt. Folk både lyttet til debattene og tok del i dem. Lyttere oppdaget hvilke retoriske teknikker ulike talere brukte, og hvordan de selv og andre tilhørere reagerte på ulike retoriske virkemidler. Under keiserdømmet ble de offentlige debattene langt færre. Keisere trenger ikke folks meninger for å ta sine beslutninger. Talekunst ble redusert til et skolefag, der elever bare fikk diskutere relativt irrelevante temaer med hverandre (Reboul 2009 s. 84). Men Tacitus kommer også med en påminning og advarsel: Det var mye kaos og vold før keiserne grep makten. Fred under en keisers styre er tusen ganger bedre enn anarki (Reboul 2009 s. 85).

Den 27 år gamle Cicero forsvarte i en berømt rettssak Sextus Roscius, som var anklaget for å ha drept sin far (Patillon 1990 s. 66). Denne rettssaken er framstilt i Dave Stewarts film *Murder in Rome* (2005).

Den revolusjonære franske politikeren Maximilien Robespierre “holdt store taler som rent teknisk fulgte romeren Cicero steg for steg.” (Andersen 1986 s. 64)

Litteraturlista til hele leksikonet: <http://edu.hioa.no/helgerid/litteraturogmedieleksikon/litteraturliste.pdf>

Alle artiklene i leksikonet: <http://edu.hioa.no/helgerid/litteraturogmedieleksikon/bibliotekarstudentens.html>