

Södertörns högskola | Institutionen för svenska, retorik och journalistik  
Magisteruppsats 30 hp | Retorik | Vårterminen 2008

# Myten som argumentationsbas

– Om hur man övertygar någon som ser världen på ett annat sätt

Av: Erik Bengtson  
Handledare: Mats Rosengren

## INNEHÅLLSFÖRTECKNING

Förord.....	2
Del 1 – Övertygandets problem .....	3
1.1    Introduktion: Hur övertygar man någon som ser världen på ett annat sätt? .....	3
1.2    Om övertygandet .....	4
1.3    Den retoriska kunskapssynen.....	6
1.4    Två alternativ inom den retoriska kunskapstraditionen .....	11
1.5    Summering.....	12
Del 2 – Övertygandets process .....	14
2.1    Två komplementerande perspektiv .....	14
2.2    Två nivåer i övertygandets process. ....	16
Del 3 – Myten som argumentationsbas .....	21
3.1    Varför använda Roland Barthes mytologi? .....	21
3.2    Det dubbla semiologiska systemet .....	23
3.3    Myten som argumentationsbas .....	26
3.4    Relationen mellan form/mening och begrepp .....	31
Del 4 – Hur övertygar man någon som ser världen på ett annat sätt?.....	36
4.1    Möjliga strategier för att analysera och förstå.....	36
4.2    Möjliga strategier för att etablera en argumentationsbas.....	37
4.3    Sammanfattning 1: Från förståelse till övertygande.....	39
4.4    Sammanfattning 2: Vad jag har gjort .....	40
Tack.....	42
Referenser .....	43
Noter.....	46

## FÖRORD

En uppsats är alltid både ett resultat och en process, både en text och en successiv idéutveckling. I den här uppsatsen har jag valt att inte enbart låta texten presentera resultatet, utan jag har även låtit texten spegla processen. För i denna form av hermeneutisk, teoriutvecklande uppsats så menar jag att själva processen utgör en viktig del av resultatet.

Jag har valt denna form eftersom jag ser det som en fördel för läsaren att få följa den successiva idéutvecklingen. Genom detta får läsaren en möjlighet att förstå hur varje nytt steg motiveras utifrån det tidigare – hur de senare tankarna motiveras genom de resonemang som har lett fram till dem.

Denna form för skrivandet för med sig att vissa inledande tankar saknar de pusselbitar som tillförs senare i uppsatsen. Denna inledande brist blir dock förhoppningsvis till en styrka genom att den klart visar vad de senare pusselbitarna faktiskt bidrar med.

Roland Barthes idé om myten, och hur denna idé kan inkorporeras i den retoriska teorin, är en viktig pusselbit i denna uppsats. Teorin om myten presenteras i del 3 och får med ens en huvudroll i resonemangen.

Den här uppsatsen är filosofisk och teoriutvecklande i sitt fokus, men trots att resonemangen är rotade i en teoretisk och idéhistorisk mylla, så har jag velat hålla praktiken närvarande. Därför har jag strävat efter att exemplifiera mina resonemang och därmed pröva uppsatsens tankar mot den diskursiva verkligheten.

Erik Bengtson,  
Stockholm i maj 2008

## DEL 1 – ÖVERTYGANDETS PROBLEM

### 1.1 Introduktion: Hur övertygar man någon som ser världen på ett annat sätt?

Hur övertygar man en människa som ser världen på ett annorlunda sätt än man själv gör? Hur förhåller sig övertygandets process till mötet med *den andre*? Denna övergripande frågeställning kommer att fungera som utgångspunkt i denna uppsats.

Frågeställningen är relevant för alla som arbetar med praktiskt påverkansarbete. Även om den kanske känns speciellt aktuell för dem som arbetar med opinionsbildning, med lobbying eller med internationell kommunikation, så är situationen där en person vill påverka en annan person som ser världen på ett annorlunda sätt något som är en del av alla retoriska sammanhang.

I den här uppsatsen kommer jag inte att fokusera på det som traditionellt åsyftas med interkulturella möten, det vill säga möten mellan människor från skilda länder och kulturer. Jag kommer istället att utgå ifrån tanken att mötet med *den andre* är något mer grundläggande och vanligt förekommande. Jag menar att mötet med en person som har andra utgångspunkter sker i vår vardag även utan att det är uppenbart och ofta utan att vi själva reflekterar kring det. Dessa möten präglas dock likafullt av speciella förutsättningar som en retor bör ta hänsyn till när denne strävar efter att övertyga.

Det är även viktigt att klargöra att när jag använder uttrycket 'någon som ser världen på ett annat sätt' så handlar det aldrig om en totalt skild världsbild. För om så vore fallet skulle retorn och den hon vill påverka inte alls kunna förstå varandra. Detta har till exempel den franske sociologen Pierre Bourdieu resonerat kring. Han tar upp två perspektiv. För det första menar Bourdieu att kommunikation kräver att deltagarna tillhör samma språksamfund i den meningen att de använder samma system av tecken, detta för att säkerställa ett minimum av kommunikation.<sup>1</sup> Dessutom menar Bourdieu att deltagarna i ett kommunikativt meningsutbyte i någon mån måste tillhöra samma sociala fält. Detta eftersom de för att vara oeniga om något måste vara överens om vad de är oeniga om, samt vara ense om att detta är något som är värt att strida om.<sup>2</sup> Bourdieu menar följaktligen att all kommunikation kräver någon form av minimal gemensam grund vad gäller språk och intresse.

När jag i frågeställningen talar om övertygande mellan två parter som ser världen på olika sätt, menar jag således inte någon slags kommunikation mellan två parter som lever i totalt skilda världar (om sådana existerar). Det jag vill studera är istället kommunikation där retorn vill övertyga en person som delvis har andra utgångspunkter och delvis en annan grundsyn än retorn själv, men där de samtidigt har vissa gemensamma utgångspunkter och en viss gemensam språklig förståelsegrund. Denna avgränsning innebär även att jag kommer att avstå från att särskilt ta upp den speciella översättningsproblematik som finns vid kommunikation mellan två olika språk. Jag vill dock betona att även om jag i mina exempel inte kommer att beröra översättningsproblematik eller traditionella exempel på interkulturella möten så tror jag egentligen inte att det handlar om en artskillnad mellan dessa situationer,

utan om en gradskillnad. Jag har valt att studera mötet med *den andre* utan att för den skull fokusera på dem som är oss mest fjärran, men *den andre* är lika fullt annorlunda.

Uppsatsens frågeställning är praktiskt relevant, men den är också intressant för utvecklingen av den retoriska teorin. Den berör själva grundvalarna i retorikens idévärld. Det handlar dels om vad det egentligen innebär att övertyga, men även om vad det innebär att som människa uppfatta världen. Denna uppsats är dock inte tänkt som en studie av kunskapssyn utifrån de perspektiv som kan hämtas ur retoriken, utan som en studie av övertygandets retorik utifrån de perspektiv som kan hämtas i retorikens kunskapssyn. Jag vill inte vända blicken bort från retoriken till kunskapen – istället vill jag ställa mig på deras axlar som redan gjort denna vändning och från den utsiktsplatsen vill jag fokusera på det som jag ser som retorikens kärna – nämligen konsten att övertyga. Min avsikt är alltså att pröva mig fram till ett möjligt svar på frågeställningen: *Hur övertygar man en person som ser världen på ett annat sätt?* Jag vill söka efter svaret genom att undersöka detta övertygandets problem utifrån de perspektiv som finns i den retoriska kunskapstraditionen.

## 1.2 Om övertygandet

En viktig första ingång i uppsatsen är att förtydliga vad vi egentligen menar med att övertyga. Låt oss för detta ta hjälp av Chaïm Perelmans resonemang i *Den nya retoriken* om skillnaden mellan att övertyga (convince) och att övertala (persuade).<sup>3</sup> Perelman utarbetar där sin distinktion med hjälp av idén om det universella auditoriet. Enligt honom ligger skillnaden mellan att övertyga och att övertala i att retorn vänder sig till olika auditorier. Den som övertalar vänder sig till en specifik mottagare och använder argument som kanske bara är effektiva för att påverka just denna mottagare. Den som övertygar vänder sig istället till det universella auditoriet, alltså till ett tänkt auditorium som innefattar alla rationella människor. Genom denna distinktion lyckas Perelman att skapa en kvalitetsskillnad mellan att övertyga och att övertala. Denna kvalitetsskillnad består i att en övertygelse (conviction) är något som alla rationella varelser borde ställa sig bakom, medan en ”tro” (persuasion) är någon som bara är relevant för den enskilde mottagaren. Trots att Kant och Perelman i grunden har olika utgångspunkter när det gäller synen på sanning och kunskap så leder deras respektive resonemang fram till en liknande distinktion. Distinktionen blir mellan påverkan som leder till individuell, osaklig ”tro” samt påverkan som leder till välgrundade övertygelser.

Jag kommer i denna uppsats att välja en annan väg och istället gå tillbaka till, samt bygga vidare på, den distinktion som Perelman refererar till när han inleder sitt resonemang om att övertyga eller övertala.<sup>4</sup> Där beskrivs skillnaden som att övertalningen går längre i effekt än övertygandet. Övertygande handlar om att åstadkomma tro/övertygelser, medan övertalande handlar om att åstadkomma handling. Konstruerar man distinktionen på detta sätt blir övertygande ett möjligt steg på vägen till handling, men dess inneboende telos är något annat. Övertygandet leder till övertygelser, men övertygelser behöver inte nödvändigtvis leda till handling. På motsvarande sätt kan en övertalning leda till handling utan att handlingen för den skull grundar sig i fast rotad övertygelse.

Vi kan illustrera denna skillnad genom att pröva formuleringen: ”Jag övertalade honom att tro X”. I denna formulering skapas en intuitiv semantisk konflikt. Detta eftersom vi inte kan övertala någon att tro något, utan vi kan bara övertala någon att handla på ett visst sätt. Vi skulle till exempel kunna övertala någon till att hävda att denne tror X. På motsvarande sätt kan vi uppleva en viss intuitiv semantisk konflikt i formuleringen: ”Jag övertygade honom att göra X”. Denna formulering skulle visserligen kunna komma förbi det intuitiva språkörat genom att förkläda sig som en satsförkortning, men en mer naturlig formulering skulle vara: ”Jag övertygade honom om att det bästa vore att göra X”. Båda dessa exempel tydliggör att övertygande primärt är kopplat till kunskap och tro, medan övertalning i första hand är kopplat till handling. Det är två former av påverkan som har olika inneboende mål. I svenskan blir denna semantiska distinktion ännu tydligare genom att övertygandets konsekvens har sin naturliga kunskapsbenämning i ”övertygelse”, medan övertalandets konsekvens saknar en motsvarande benämning för åstadkommen kunskap.

Om vi återigen granskar formuleringen ”jag övertalade honom att tro X” så finns det ytterligare en aspekt som jag tror kan förklara varför vi upplever en konflikt i denna formulering. Den aspekten är att vi har en tendens att koppla övertalning till att någon får någon annan att göra något mot dennes egen vilja. Att tro något, eller att vara övertygad om något, är däremot så intimt sammankopplat med oss som personliga subjekt att vi upplever en konflikt när någon påstår att en person har övertalats till att tro. Vi kan nämligen inte övertalas till att göra en så intimt mental handling som att tro något, utan vi kan bara få någon att tro något genom att övertyga denne.

Utifrån dessa resonemang vill jag i denna uppsats lyfta fram en distinktion mellan att övertyga och att övertala som skiljer sig från Perelmans uppdelning. Den här distinktionen utgår från att övertalande är fokuserat på handling, medan övertygande är fokuserat på övertygelser. Distinktionen utgår också ifrån att övertalning är en konfliktorienterad och i någon mening imperialistisk aktivitet som handlar om att få någon att agera mer eller mindre mot dennes övertygelse. Övertygande däremot handlar om att utgå ifrån och bygga vidare på en persons världsbild och världsåskådning och utifrån denna införliva nya tankar eller omforma gamla.

Vid övertalning kan en person till exempel genom argumentativ dominans eller maktspel tysta ner en mottagare och få denne att för stunden bli svarslös och ge sig, men detta utan att mottagaren i egentlig mening accepterar den dominerandes ståndpunkt. När ett övertygande sker, så är det istället en process som sker med den andre, inte mot denne. Metaforiskt skulle vi kunna beskriva denna distinktion som att övertala handlar om att storma en fästning för att kunna hissa sin flagga i fiendens borg. Övertygande handlar istället om att ställa sig utanför porten och samtala med dem där inne, tills de själva kommer fram till att de vill fälla ner vindbryggan, välkomna en vän och tillsammans hissa en ny flagga. Denna distinktion mellan övertygande och övertalning är relevant, men ju tydligare vi gör den desto viktigare bli det att komma ihåg att verkligheten alltid är komplex. Det finns ett mått av övertalning i varje övertygande, och ett mått av övertygande i varje övertalning.

Nu vill jag, innan vi går vidare, kort återkoppla dessa resonemang till frågan om hur man övertygar någon som ser världen på ett annat sätt. Min poäng har här varit att förtydliga frågeställningen genom att klargöra att det finns en naturlig koppling mellan övertygandet som process och hur någon ser på världen – det vi brukar kalla världsbild. Denna koppling finns i begreppet ”övertygelser”. Övertygande handlar om att forma övertygelser. Det handlar om att forma människors kunskapsvärldar, om att påverka någons sätt att se på världen genom att samtidigt respektera att det just handlar om dennes sätt att se på världen.

Genom att övertygandets process och övertygelser är tätt sammankopplade med en människas världsbild så kan vi inte heller avfärda det retoriska övertygandet som en konst i att sprida löst tyckande. Nej, övertygelsen är en stark form av försanthållande. Den är starkare än en hypotes, ett antagande eller en tro (i dess sekulära betydelse). Jag skulle vilja säga att den fast rotade övertygelsen är den starkaste formen av försanthållande som är möjlig i en tradition som förnekar det objektiva vetandets möjlighet. Vi tar med oss dessa tankar när vi nu går vidare och skisserar kärnan i en retorisk kunskapssyn.

### 1.3 Den retoriska kunskapssynen

Den akademiska diskursen kring en retorisk kunskapssyn har i stor utsträckning präglats av att den (oavsett hur den benämns) har kontrasterats mot en mer platoniskt färgad grundsyn. Detta är en naturlig följd av att vi alltsedan Sokrates drabbade samman med Gorgias har haft en öppen konflikt mellan retoriken och filosofin.<sup>5</sup> Den konflikten har även påverkat skrifterna om den retoriska kunskapssynen så att de ofta har blivit till försvarstal eller stridskrifter.

Denna uppsats är inte ett försök att fortsätta denna strid mellan doxa och episteme, utan jag anser att den retoriska kunskapssynen redan har försvarats på ett övertygande sätt.<sup>6</sup> Istället är min avsikt att resonera kring olika aspekter av det retoriska kunskapsperspektivet för att se hur dessa resonemang kan bli ett stöd för mig i min strävan efter att förtydliga och i någon mån reda ut övertygandets problem. För att på bästa sätt kunna besvara frågeställningen i denna uppsats kommer jag således att förutsätta att läsaren (åtminstone för stunden) accepterar den retoriska kunskapssynen som en teoretisk utgångspunkt.

Innan jag går vidare måste jag dock klargöra vad jag ser som kännetecknande för, och vad jag uppfattar som kärnan i, en retorisk kunskapssyn. Detta kommer självklart att innebära att jag i någon mening sällar mig till den tradition av konflikt och dikotomi som jag nämnde ovan, men min avsikt är inte att här övertyga någon utan enbart att beskriva.

Om jag skulle bli tvungen att välja en enda aforism som skulle beskriva det främsta kännetecknet för det retoriska kunskapsperspektivet då skulle jag välja Nietzsches: *Det finns inga fakta, bara tolkningar.*<sup>7</sup> I denna text har jag dock möjlighet att utveckla resonemangen något mer utförligt, men essensen i Nietzsches aforism kan få ligga kvar i bakhuvudet, detta som en påminnelse om den bakomliggande konflikten mellan den platonska illusionen om sann kunskap och den verkliga doxiska kunskapen.

I min beskrivning av vad som kännetecknar en retorisk syn på kunskap kommer jag att ta upp tre aspekter. Det vore en förenkling att hävda att dessa tre aspekter är tre olika aspekter – tvärtom så kan man hävda att de tre aspekterna enbart är tre olika sätt att uttrycka samma essens eller kärna. Jag menar dock att detta inte gör min utläggning tautologisk, snarare hävdar jag att vi genom att se samma kärna i olika språkdräkter kan få en fördjupad och tydliggjord förståelse för det kunskapsperspektiv som jag vill beskriva. Genom detta tillvägagångssätt blir även själva framställningen en illustration av det retoriska kunskapsperspektivet.

De tre aspekter som jag vill lyfta fram är att kunskap och ”sanning” i den retoriska traditionen är något mänskligt, något språkligt och att de bygger på koherens – inte korrespondens.

### 1.3.1 Kunskap är något mänskligt

Den retoriska kunskapssynen har sedan antiken tagit sin utgångspunkt i Protagoras *homo-mensura*-sats, i tanken om att ”människan är alltings mått”. Det finns ingen kunskap utan människan, och det finns ingen kunskap hos människan som inte är färgad av människans mänsklighet.

Nietzsche använder denna utgångspunkt för att ta strid mot platonismen och mot dogmatiken – istället lyfter han fram en perspektivism. Det är en attityd till kunskap som förnekar möjligheten till sant vetande om ”tingen i sig”, men samtidigt bejakar den positiva möjligheten i att vi människor faktiskt kan anta olika kunskapsperspektiv:

Från och med nu bör vi nämligen, mina herrar filosofer, bättre vara på vår vakt mot det farliga gamla begreppsfabulerandet som skapat ett ”rent, viljelöst, smärtlöst, tidlöst kunskapssubjekt”, låt oss vara på vår vakt mot de utsträckta fångstarmarna från sådana kontradiktoriska begrepp som ”rent förnuft”, ”absolut andlighet”, ”kunskap i sig”: – här krävs alltid tanken på ett öga som är helt otänkbart, ett öga som inte kan se åt något håll och för vilket den aktiva och tolkande förmågan, genom vilket först seendet förvandlas till att se något, är hämmad; det som här krävs av ögat är alltid fullständigt meningslöst och orimligt. Det finns *enbart* ett perspektiviskt seende, *enbart* en perspektivisk ”kunskap”; och *ju fler* affekter vi låter komma till tals om en sak, *ju fler* ögon, ju fler olika slags ögon som vi observerar en och samma sak med, desto fullständigare kommer vårt ”begrepp” om denna sak att vara och likaså vår objektivitet.<sup>8</sup>

Kunskap är alltså enligt Protagoras, Nietzsche och den retoriska traditionen att som människa se världen utifrån ett mänskligt perspektiv – och den värld som vi ser på är inte ”världen i sig” – utan det mänskliga perspektivets värld – en värld som tar form och framställs när människor betraktar den.<sup>9</sup>

En retorisk perspektivism är inte bara tolkande, utan den är även skapande. Det mänskliga perspektivet kan inte förminska till ett raster som färgar våra uppfattningar, utan människans perspektiv är även med och skapar det mänskliga perspektivets värld, vilket är den enda värld som vi kan uppfatta. Perspektivismen blir därmed inte passiv utan aktiv, den blir både tolkande och konstruktivistisk.<sup>10</sup> Kärnan ligger i att all mänsklig kunskap är just *män-*



lig kunskap. Nietzsche vill dock inte se bundenheten till denna mänskliga värld som ett olyckligt fångelse, utan han ser den återigen som något positivt:

Det är inte mer än en moralisk fördom att sanningen är värdefullare än skenet; det är rentav världens sämst bevisade antagande. Man måste väl åtminstone erkänna så pass mycket: det skulle inte finnas något liv om det inte också fanns perspektiviska bedömningar och skenbarheter; och för den händelse man i sällskap med vissa filosofers sedesamma hänförelse och klumpighet önskade avskaffa den ”skenbara världen”, förutsatt att *ni* nu faktiskt kunde göra det, så blev därmed åtminstone heller inget kvar av er ”sanning”!<sup>11</sup>

### 1.3.2 Kunskap är något språkligt

När jag nu påstår att kunskap i den retoriska traditionen är ett språkligt fenomen, då bör inte detta tolkas som att det motsäger påståendet att kunskap är något mänskligt. Istället är detta två påståenden som bör ses och förstås i ljuset av varandra. Den språkligt präglade kunskapssyn som jag lyfter fram här innebär inte att sanning och kunskap kan placeras in i och verifieras i ett språkligt system utanför människan. Den språkliga dimensionen är tvärtom ett hjälpmedel för att förklara hur den mänskliga kunskapen konstrueras. Vi skulle kunna beskriva det som att den språkliga dimensionen av kunskap i grunden är en aspekt av den mänskliga dimensionen. Språket är mänskligt och människan är språklig.

Låt mig här lyfta fram två aspekter av språkets betydelse för en retorisk kunskapssyn. Genom dessa vill jag belysa innebörden av språkets roll:

- (a) *Språket och våra språkliga benämningar formar i mycket hög grad vår uppfattning av världen.*<sup>12</sup> Om du som människa går in i ett rum ser du en mängd föremål, alla dessa föremål uppfattar du som föremål genom att du har ”begrepp” för dem. Om du inte skulle veta att den låda som står på nattygsbordet är en klockradio så skulle du inte se en klockradio. Du skulle bara se en låda på nattygsbordet, men redan denna begränsade uppfattning skulle kräva en språklig förståelse genom en kännedom om begreppen ”nattygsbord”, ”låda” och ”att stå på”. Genom vår begreppsvärld så både förstår vi och konstruerar den mänskliga världen. Detta gäller inte bara ting, utan det gäller även abstrakta företeelser som ”tänkande”, ”kunskap” eller ”könsmaksordning”.
- (b) *Våra uppfattningar måste ta form i ord för att bli kunskap.*<sup>13</sup> Den retoriska kunskapssynen utgår ifrån idén om att kunskapen är diskursiv - inte intuitiv. Kunskapen är diskursiv i bemärkelsen att vår kunskap och våra idéer om sanning formas inom en diskursiv gemenskap mellan människor. Den retoriska kunskapssynen tar därmed avstånd från idén om ett intuitivt kunskapssubjekt som likt den platonske filosofen skådar in i idévärlden och intuitivt ser sanningen. I den retoriska traditionen är all kunskap istället språklig, vilket för med sig att all värdering av och diskussion om kunskap alltid är en värdering av och diskussion om språkliga utsagors giltighet och relevans.

Den första aspekten handlar om att språket formar hur vi uppfattar världen och den andra aspekten handlar om att vår uppfattning av världen måste ta form i ord och begrepp för att bli kunskap. Nu vill jag istället fokusera på språkets natur, något som därmed påverkar både (a) och (b). Språket är i grunden ett socialt fenomen som existerar genom att människor kommunicerar med varandra, men de betydelser som en uttolkare ser i språket är samtidigt i olika hög grad subjektiva. Denna tanke om att varje ord och varje yttrande tolkas olika beroende på uttolkare och situationell kontext bidrar till att lägga grunden för en språklig relativism, eller perspektivism. Vi har alla upplevt situationer där olika personer uppenbarligen har tolkat "samma" yttrande på olika sätt. I en modern hermeneutisk tolkningstradition är det också en självklarhet att det inte finns någon objektivt sann tolkning av specifika yttranden. Vi har istället att göra med den inneboende egenskapen hos det mänskliga språket som innebär att det till varje ord och fras följer konnotativa betydelser.<sup>14</sup> Dessa upplevda betydelser är de enda betydelser som lever i en reell språklig situation. Vilka konnotativa betydelser som aktualiseras i ett visst tolkningstillfälle är helt beroende av uttolkarens språkliga, kulturella och erfarenhetsmässiga bakgrund. Det finns ingen fast och beständig koppling mellan begrepp och betydelse eller mellan det betecknande och det betecknade. Sanningen är, med Nietzsches ord, bara en rörlig här av metaforer, metonymier och antropomorfismer.<sup>15</sup>

Det finns självklart fler relevanta aspekter att ta upp om språkets natur och om förhållandet mellan språk och verklighet. Det finns även många som har fördjupat sig i denna fråga, men här och nu nöjer vi oss med denna kortfattade introduktion till vad det betyder att kunskap är något språkligt.

### *1.3.3 Koherens istället för korrespondens*

När jag nu ska resonera kring den retoriska kunskapssynens kritiska hållning till korrespondensteorin så är det inte ett nytt tema som jag introducerar. Denna kritik har jag redan snuddat vid när jag tidigare nämnde konflikten mellan doxa och episteme, eller när jag diskuterade den subjektivistiska perspektivismen och Nietzsches språksyn. Alla dessa delar har som en gemensam nämnare att de ifrågasätter en korrespondensteori som hävdar att sanning är när vi säger något och detta stämmer med verkligheten.

Aristoteles brukar ofta citeras när man vill hitta en tidig källa och beskrivning av korrespondensteorin. I *Metafysiken* ger han följande definition av sanning: "Att säga om det som är att det inte är, eller om det som inte är att det är, är falskt, medan att säga om det som är att det är och om det som inte är att det inte är, är sant."<sup>16</sup>

Den retoriska kritiken mot korrespondensteorin tar sin utgångspunkt i att vi som människor är bundna av vår egen situerade kunskapsvärld och därför inte kan få objektiv allmängiltig kunskap om den verkliga världen. Kritiken tar också sin utgångspunkt i en språksyn som utgår från att språket och orden aldrig kan ha en inneboende naturgiven koppling till verkligheten och att de heller aldrig fullständigt kan beskriva något fenomen i den ständigt föränderliga och oändligt varierande verkligheten. De betydelser som finns hos språket är enbart konnotativa i den meningen att de formas av människors perspektiv. Utifrån denna

grundsyn blir det ohållbart att tala om sanning som en allmängiltig relation mellan en språklig proposition och en verklighet.

Den retoriska traditionen innehåller en utbredd skepsis mot sanningsbegreppet. Därför valde jag att i inledningen av mitt resonemang om kunskapssyn citera Nietzsches förnekande av sanningen. Denna skepsis mot en stel dikotomi mellan sant och falskt betyder dock inte att den retoriska traditionen hemfaller åt nihilism och förnekar människan rätten att värdera kunskap. Även sannings skeptikern Nietzsche skriver att: ”Räcker det inte med att anta att det finns grader av skenbarheter...”<sup>17</sup> och öppnar därmed dörren för en värdering även av doxisk kunskap.

För att kunna genomföra denna typ av värdering, så behöver vi någon form av sanningsteori eller värderingsteori som grund. Det är här koherensteorin kommer in; den ligger närmast till hands för den retoriska traditionen som grund för att värdera kunskap eller för att värdera sanningen hos ett påstående. Koherensteorin tar inte sin utgångspunkt i huruvida ett påstående stämmer överens med verkligheten, utan huruvida påståendet hänger samman och passar ihop med ett system av andra påståenden (lat: *co-haerere* = sammanhänga).

Det finns en form av vetenskaplig eller akademisk koherensteori som används i slutna, teoretiska system, men grunden för den retoriska kunskapssynens koherensteori är mer livsnära. Det handlar om att utgå ifrån hur människan fungerar i den verkliga sociala världen. Här kan vi återkoppla till begreppet övertygelse som vi resonerade kring tidigare. Vi kan enligt koherensteorin värdera en övertygelse utifrån hur väl den hänger samman med de nät av övertygelser som utgör en människas världsbild, eller en grupp av människors världsbild. Som grund för koherens och för prövning av övertygelser kan vi använda begreppet världsbild, men vi kan också använda begreppet *doxa* som är vanligt inom den retoriska traditionen.<sup>18</sup>

En sak som jag vill nämna när vi här pekar ut koherensteorin som en grundpelare i den retoriska idétraditionen är att *koherensteori* inte alltid är den benämning som används även om samma grundtanke presenteras – det vill säga att ny kunskap verifieras genom gammal kunskap. Inom den svenska, retoriska forskningstraditionen kan vi till exempel se hur Piagets begrepp *assimilation*<sup>19</sup> har lyfts fram för att beskriva detta. En annan tänkare vars idéer har använts och kan sammankopplas med koherensteorin är Ludwik Fleck.<sup>20</sup> Koherensteorin är inte ett frekvent använt standardbegrepp inom den retoriska traditionen, men det är en vedertagen teori inom epistemologin och jag menar att dess grund stämmer väl överens med den retoriska kunskapssynen.

Jag inledde denna del med att citera Aristoteles definition av sanning, en definition som kan anses presentera kärnan i korrespondensteorin. Detta kan lätt skapa bilden av att Aristoteles var benhård korrespondensteoretiker, vilket inte stämmer. Aristoteles skrev, som vi vet, inte bara om metafysik, utan även om retorik, och han använder där en uppdelning mellan *a posteriori* och *a priori* alltså mellan det som kan vara på annat sätt och det som inte kan vara på annat sätt. Genom dessa resonemang låter han korrespondensteorin behålla en viss domän som handlar om fakta – men samtidigt ger han en stor domän till retoriken. Inom retorikens kompetensområde hamnar då alla de frågor som berör tolkningar, tvister och

annat som kan vara på ett annat sätt. Jag ska inte fördjupa mig i detta här, men jag vill förtydliga att det även går att närma sig en retorisk kunskapssyn utifrån en Aristotelisk utgångspunkt, vilket bland annat José Luis Ramirez har gjort i sina skrifter.<sup>21</sup>

#### 1.4 Två alternativ inom den retoriska kunskapstraditionen

Jag har under 1.3 skisserat en bild av den retoriska kunskapssynen som om den vore en fastslagen, enhetlig lära. Eftersom den retoriska kunskapstraditionen har utvecklats och lyfts fram av tänkare med olika bakgrund, olika utgångspunkter och under en tidsperiod som sträcker sig över mer än två tusen år, så är självklart traditionen mer mångfacetterad än den bild som jag har givit ovan. Jag menar dock att jag beskrivit den kärna som utgör grunden för de olika tänkare som vi idag skulle tillskriva den retoriska kunskapstraditionen.

När det gäller möjligheten till skilda tolkningar inom denna tradition och utifrån den grund som jag har skisserat så är det speciellt två inriktningar, eller alternativa synsätt, som jag har uppmärksammat och här vill belysa.

Den första inriktningen fokuserar på den enskilda individen som ett tolkande kunskaps-subjekt och som bärare av ett individuellt perspektiv och individuella erfarenheter. Jag har valt att benämna denna inriktning för *individfokuserad relativism*.

Den andra inriktningen fokuserar istället på kunskap som socialt konstruerad och på människan som en social gemenskapsvarelse som delar gemensamma kunskaper med andra människor inom olika former av tankekollektiv. Jag har valt att benämna denna inriktning för *gruppfokuserad doxologi*.

Jag är medveten om att denna inledande distinktion mellan dessa två synsätt kan upplevas som något onyanserad och förenklad, men jag ber läsaren ha överseende med detta eftersom resonemanget inte är slutgiltigt utan kommer att nyanseras i 2.1 och 2.2. Denna inledande distinktion har för mig varit en nödvändig språngbräda för de tankar om övertygandets process som jag kommer att lyfta fram senare och jag tror att de på samma sätt kan underlätta läsarnas förståelse av det som jag vill åstadkomma i denna uppsats.

Idéhistoriskt kan grunden för åtskillnaden mellan dessa två traditioner återfinnas redan i två möjliga tolkningar av Protagoras uttalande om att: ”människan är alltings mått”. Tvistefrågan i tolkningen av detta citat rör vad som åsyftas med uttrycket ”människan”. Är det människan som enskild individ eller människan som släkte och som kollektiv?<sup>22</sup> Tolkar vi ”människan” som den enskilda individen får vi en individfokuserad relativism där måttet för allting är den enskilda individen, eller som Sokrates säger: ”du och jag”.<sup>23</sup> Tolkar vi istället ”människan” som människosläktet, eller som människan i grupp, då får vi istället en situation där flera olika människor kan ha en gemensam måttstock och därmed kan de ha gemensamma sanningar och värderingar.<sup>24</sup> Det är i denna tolkning begreppet doxa fungerar som en naturlig ingång eftersom doxa i grunden är den benämning som användes i antikens grekland om folkhopens åsikter, tyckanden och värderingar.

Om vi går vidare och resonerar kring den språksyn som vi nämnde tidigare, då kan vi återigen se hur skillnaden mellan dessa två perspektiv gör sig gällande. Om man ser den retoriska språksynen utifrån den individfokuserade relativismens perspektiv, då blir utgångspunkten att två individer egentligen aldrig kan förstå varandra eftersom de aldrig kan dela samma begreppsvärld – därmed blir all språklig kommunikation i någon mening en demonstration av missförstånd. I det gruppfokuserade doxologiska perspektivet blir istället ömsesidig förståelse naturlig för människor som delar samma doxa, samma gemensamma förförståelse. Inom en doxa kan man, enligt denna uppfattning, dela förståelsen av begrepp genom gemensamma konnotativa betydelser och genom gemensamma erfarenheter. Språket blir fortfarande en rörlig här av metaforer och metonymier, men två människor inom samma gemenskap kan dela en förståelse för hur dessa metaforer bör tolkas i en viss kontext.

Till sist kan vi även se hur denna uppdelning påverkar innebörden av hur koherensteorin kan användas. Korrespondersteorin förkastas oavsett vilken av dess inriktningar som man väljer, men koherensteorin får olika innebörd. Inom den individuella relativismen handlar koherens som måttstock främst om koherens med individens perspektiv och världsbild. En övertygelse värderas utifrån en individs världsbild och utifrån individens nät av andra övertygelser, värderingar och åsikter. Om vi istället ser koherensteorin ur den gruppfokuserade doxologins perspektiv, då värderas en persons övertygelser utifrån ett kollektivs doxa, alltså utifrån de samlade övertygelser, åsikter och värderingar som finns i en grupp.

Dessa två tolkningsmöjligheter av den retoriska traditionen ger alltså två olika ingångar till vad en retorisk kunskapssyn innebär och därmed även två olika ingångar till vad det innebär att övertyga.

Vi kan i denna konflikt mellan individfokuserad relativism och gruppfokuserad doxologi även se en parallell till den distinktion som Perelman gör mellan att övertala och övertyga. Där menar Perelman att övertygande handlar om att övertyga det universella auditoriet – alltså en tänkt grupp bestående av alla rationella människor. Övertalandet får hos Perelman en något mer föraktad ställning – där retorn istället vänder sig till enbart individen och då använder specifika argument som endast fungerar på denne.<sup>25</sup> Denna uppdelning mellan övertygande och övertalande hos Perelman är inte, som jag redan varit inne på, en uppdelning som jag själv använder. Men jag tror att vi i denna historiskt existerande uppdelning kan finna en delförklaring till varför det doxologiska perspektivet har lyfts fram inom den retoriska traditionen. För utöver argumenten om att ett doxologiskt perspektiv bättre stämmer överens med hur människan verkligen fungerar, så är det även så att man genom en doxologi kan behålla den retoriska grunden i kunskapssynen och samtidigt kan distansera sig från den individfokuserade relativism som Platon förkastade och som har varit ett ständigt föremål för spe inom filosofins fält.

## 1.5 Summering

Innan jag går vidare vill jag sammanfatta och knyta ihop de resonemang som här har förts kring övertygande, övertygelser och retorisk kunskapssyn. Min avsikt har varit att lägga en

kunskapsteoretisk grund för den fortsatta uppsatsen och att klargöra innebörden i uppsatsen frågeställning.

Klargörandet av frågeställningen har innefattat ett resonemang om vad övertygande innebär. Jag har talat om övertygande som en process som åstadkommer övertygelser. Utöver detta så har jag även specificerat följande:

- Övertygandets process är inte fokuserad på att åstadkomma handling, utan på att forma världsbild. (1.2)
- Övertygandets process är inte en imperialistisk aktivitet som handlar om att få någon att agera mot dennes övertygelse, utan övertygandet utgår ifrån mottagarens världsbild. (1.2)
- Övertygandets process handlar inte om att sprida löst grundat tyckande, utan om att förmedla kunskap och uppfattningar som kan anses vara väl grundade i en människas uppfattning av världen. (1.2)

Vi har således förtydligat innebörden av uppsatsens frågeställning genom att, enligt ovan, klargöra vad som menas med att övertyga. Jag har dessutom i inledningen velat klargöra innebörden av vad det betyder: ”att se världen på ett annat sätt” och där speciellt förtydligat att det handlar om en delvis annorlunda världsbild och inte om en total skillnad i förståelse av världen. Därefter har vi fördjupat förståelsen av vad det innebär att som människa uppfatta världen genom att presentera den retoriska kunskapssynen. (1.1) (1.3)

Fokus har där legat på att etablera en grund i en mänsklig och språklig perspektivism. Hur vi människor ser världen har lyfts fram som den enda relevanta grunden för kunskap. Denna kunskapsgrund har beskrivits genom att presentera idén om att all kunskap är mänsklig, och att alla mänskliga uppfattningar till stor del formas av språket. Språkets konnotativa betydelser formar våra subjektiva uppfattningar och våra subjektiva uppfattningar formar i sin tur språkets konnotativa betydelser. Dessa två aspekter för med sig att en utredning av uppsatsens frågeställning samtidigt innebär att man förhåller sig till såväl människans som språkets natur. (1.3.1) (1.3.2)

När det gäller presentationen av kunskapssynen så lyfte jag även fram koherensteorin. Den fungerar som en koppling mellan den mänskliga kunskapen och övertygandets process – detta genom att koherensteorin beskriver acceptansen av nya övertygelser som något som behöver grundas i en koherens med tidigare övertygelser. (1.3.3)

Avslutningsvis introducerade jag ett nytt tema genom att lyfta fram den individfokuserade relativismen respektive det grupp-fokuserade doxologiska perspektivet. Detta är två möjliga tolkningar av den retoriska kunskapssynen som vi nu kommer att använda oss av och bearbeta ytterligare i uppsatsens andra del. (1.4)

## DEL 2 – ÖVERTYGANDETS PROCESS

### 2.1 Två komplementerande perspektiv

I del 1.4 presenterades den individfokuserade relativismen och den gruppfokuserade doxologin som två dikotomiskt konkurrerande alternativ inom den retoriska kunskapssynen. Detta stämmer till viss del – även om företrädare för respektive skola troligen skulle ha velat nyansera åtminstone sin egen sida av dikotomin. Jag tror dock att denna vattentäta uppdelning är olycklig och onödig. Istället vore det mer givande att se den individfokuserade relativismen och den gruppfokuserade doxologin som komplementerande perspektiv inom samma retoriska kunskapssyn.

De två perspektiven lyfter fram olika aspekter av vad det innebär att vara en kommunicerande människa. Den individfokuserade relativismen lyfter fram den mer pessimistiska och problematiska aspekten – där betonas att vi alla som individer är olika, förstår olika och att vi därför allt som oftast missförstår varandra. Inom den gruppfokuserade doxologin lyfts istället den positiva möjligheten fram – vi människor är delar av gemenskaper – vi är i grunden sociala varelser, som faktiskt kan förstå varandra förvånansvärt väl inom våra egna tankekollektiv. Jag tror att sanningen (om uttrycket tillåts) finns i en kombination av dessa sidor. Vi människor är i den kommunikativa verkligheten både unika individer som missförstår varandra och sociala varelser som förstår varandra.

De två perspektiven ger dock olika syn på övertygandets process och de leder därmed även fram till olika insikter om övertygandets natur som vi som retoriker sedan kan använda oss av. Den individfokuserade relativismen bygger på tanken om att kommunikatören och mottagaren är skilda från varandra – sändaren fungerar inte på samma sätt som uttolkaren. Detta har till exempel hos Nietzsche lett till ett framlyftande av perspektivismen och perspektivbytet. Om alla människor ser världen olika och jag som kommunikator vill övertyga en annan person då är det en absolut nödvändighet att jag försöker förstå dennes perspektiv och försöker sätta mig in i dennes världsbild för att bättre kunna kommunicera på ett sätt som är effektivt för att påverka denne. Vi kan därmed se hur den individfokuserade relativismen som grundsyn får den naturliga konsekvensen att man lyfter fram vikten av perspektivbyte och mottagaranpassning – två tankar som idag är grundpelare inom den praktiska retoriken.

Den gruppfokuserade doxologin, som vi till exempel kan finna i Ludwik Flecks idéer om tankekollektiv och tankestilar, betonar en mer optimistisk syn på kommunikationens möjlighet där människor som befinner sig inom samma tankekollektiv och delar samma tankestil kan kommunicera med varandra och förstå varandra.<sup>26</sup> Jag hävdar dock att om vi tar en ögonblicksbild av världen utifrån Ludwik Flecks kollektivistiska teori så skiljer den sig inte så mycket från den individfokuserade relativismen. Enligt den individfokuserade relativismen har vi en värld där alla människor befinner sig på olika öar och där kommunikation mellan öarna alltid leder till missförstånd. I Flecks form av gruppfokuserad doxologi får vi, vid en ögonblicksbild, istället en värld som på samma sätt består av öar – men där vissa öar befolkas av flera människor. Enligt denna syn skulle en del kommunikation, den interkollektiva, fungera lika dåligt som inom den individfokuserade relativismens värld – det är fortfarande

svårt att förstå varandra mellan öarna. Den kommunikation som sker mellan människor på samma ö, den intrakollektiva, skulle dock kunna fungera väl. Vi kan finna belägg för denna syn hos Fleck genom att han talar om att interkollektiv kommunikation leder till förändring av betydelser medan intrakollektiv kommunikation leder till förstärkning av gemensamma betydelser.<sup>27</sup> Utifrån denna kollektivistiska bild kan vi dra vissa lärdomar om övertygandets process. Det är lärdomar som främst handlar om kommunikation inom samma ö, där vi förstår att gemensamma värderingar, gemensamma erfarenheter och gemensamma tankesätt fungerar som vägar till övertygande.

Jag menar dock att den främsta lärdomen från den gruppfokuserade doxologins perspektiv uppkommer om vi spräcker den ögonblicksbild som jag skisserat ovan och återigen trycker på play-knappen. För då inser vi att för att det ska finnas gemensamma förståelsehorisonter eller, med Flecks begreppsvärld, gemensamma tankestilar och tankekollektiv – då måste det finnas en socialiseringsprocess som gör kunskapen delad. Detta innebär att vår värld inte blir en värld av stationära öar – utan vår värld blir en levande värld där vi människor ständigt möts och där våra begreppsvärldar ständigt brottas med varandra och förändras genom mötet med varandra.

Utifrån detta hävdar jag att om den individfokuserade relativismens främsta bidrag till den retoriska teorin om persuasio är perspektivbytet och mottagaranpassningen – då är den sociala, gruppfokuserade traditionens främsta bidrag istället framlyftandet av socialiseringen som en möjlighet att påverka. Den lyfter fram möjligheten att skapa associationer, att aktivt ladda begrepp och att därefter utnyttja dess konnotationer.

För att illustrera denna skillnad så kan vi som exempel ta relationen mellan ett företag och den unga generationen. Företaget har som målsättning att påverka och sälja produkter. De unga är mottagare av kommunikationen. Utifrån den individfokuserade relativismens perspektiv blir den naturliga strategin för företaget att skicka ut ”spioner” för att genom deras arbete genomföra ett perspektivbyte och förstå vad som sker bland de unga som man vill nå. Därefter kan man kommunicera genom att lyfta fram en viss produkt som koherent med dessa ungdomars existerande världsbild. Utifrån den sociala, gruppfokuserade doxologins perspektiv skulle man istället lansera massiva kampanjer för att skapa associationer och konnotationer till en livsstil och en produkt – genom detta skulle man vara med och forma världsbilden istället för att bara acceptera den.

I dessa två ingångar kan vi även finna en koppling till Piagets begrepp om ackommodation och assimilation. Piaget lyfter fram assimilation som att tillföra och inkorporera ny kunskap genom att bygga på den tidigare kunskapen – det som vi har kallat koherens. Ackommodation beskriver han istället som en process som omformar och stöper om den existerande kunskapsvärlden. Han menar också att förändring genom ackommodation alltid i någon mån bygger på assimilation.<sup>28</sup>

Min tanke i stycke 2.1 har varit att granska den individfokuserade relativismen och den gruppfokuserade doxologins perspektiv för att se vad de kan ge oss i vår studie av övertygandets problem. Jag tycker mig här ha kunnat finna hur de två traditionerna, om man ser



dem som komplementerande perspektiv, kan ge insikter och idéer med tydlig relevans för övertygandets problem. Det handlar om att se den kommunicerande människan som både en unik individ och som en social gemenskapsvärelse. Det ena perspektivet för med sig insikten om betydelsen av perspektivbyte, det andra perspektivet för med sig insikten om betydelsen av att kunskap konstrueras socialt. Det är två viktiga insikter. Resonemangen i detta stycke utgår dock fortfarande ifrån ett statiskt tänkande kring kommunikationens förutsättningar och den dikotomi som jag här avsåg att bryta finns fortfarande närvarande. Därför vill jag i 2.2 skissera en möjlig förståelse av övertygandets process som inte betonar förutsättningarna för persuasio utan som betonar processen och som därigenom lämnar dikotomin ännu längre bakom sig.

## **2.2 Två nivåer i övertygandets process.**

Jag kommer nu att skissera en modell för övertygandets process som tar sin utgångspunkt i problemet med hur man övertygar en person som ser världen på ett annorlunda sätt än vad man själv gör. Här i 2.2 fokuserar jag på kärnan i modellen för att sedan i 4.3 återkomma och presentera helheten.

Jag har i denna modell valt att se på övertygandet av den andre som en process, och som stomme i denna process vill jag ta in idéerna om den individfokuserade relativismen och den gruppfokuserade doxologin. Men istället för att enbart se dem som två parallella och komplementerande perspektiv inom samma retoriska kunskapssyn tror jag att det kan vara givande att se dem som två olika steg eller två olika nivåer i övertygandets process.

Denna modell för övertygande utgår ifrån att när en retor vill övertyga en person som ser världen på ett annat sätt, då måste denne inleda med att skapa sig en förståelse för den andres perspektiv, samt för skillnaderna mellan det egna perspektivet och den andres perspektiv. Därefter måste retorn finna, eller forma, en gemensam argumentationsbas som både retor och mottagare kan acceptera. När de har etablerat en gemensam argumentationsbas så kan retorn utifrån denna gemensamma grund finna argument för att övertyga den andre.

Kärnan i denna process är alltså forandet av en gemensam argumentationsbas eller en gemensam grund för retorn och den andre. Mot bakgrund av våra tidigare resonemang om individfokuserad relativism och gruppfokuserad doxologi, så skulle vi kunna beskriva denna process som en process där den kommunikativa situationen förflyttas från en första nivå där de två samtalsdeltagarna utgår ifrån olika grunder till en andra nivå där deltagarna delar en gemensam grund.

Tanken är att man vid det inledande mötet mellan retorn och den andre har en kommunikativ situation som bäst beskrivs genom den individfokuserade relativismen eftersom retor och uttolkare är olika. Men ett inre delmål för övertygandets process blir utifrån denna modell att etablera en gemensam argumentationsbas. Därmed för man över retorn och den andre till en kommunikativ situation som bäst beskrivs genom den gruppfokuserade doxologin eftersom retorn och uttolkaren då utgår ifrån en gemensam grund.

Jag tror att en modell för övertygandets process i enlighet med denna skiss kan vara en värdefull tillgång när vi bearbetar frågeställningen om hur man övertygar någon som ser världen på ett annat sätt. Modellen är anpassad för att övertygandet av den andre sker med argument som bygger på koherens, vilket är i enlighet med den retoriska kunskapstraditionen. Modellen är dessutom anpassad för att övertygandet av den andre sker med argument som upplevs genuina och relevanta både för retor och för uttolkare.

Vi resonerade tidigare kring den individfokuserade relativismen och beskrev dess världsbild som att alla människor befinner sig på olika öar där kommunikation mellan öarna är problematisk. Detta eftersom alla öar präglas av olika utgångspunkter och eftersom kommunikationens konnotativa betydelser därmed förändras vid kommunikation mellan öarna. Utifrån denna metafor så skulle vår modell för övertygandets process kunna beskrivas som inriktad på att skapa en gemensam ö för retor och uttolkare. Med Ludwik Flecks vokabulär kan vi beskriva det som att retorn och uttolkaren i en specifik kommunikativ situation formar ett gemensamt tankekollektiv och därmed omvandlar en interkollektiv konversation till en intrakollektiv.

Vi skulle även kunna beskriva detta som att returns inledande mål, innan denne vänder sig till sakfrågan, är att skapa ett gemensamt ”vi” mellan retor och uttolkare. Fast denna beskrivning riskerar samtidigt att bli lite missvisande. Den modell som här skisseras berör nämligen inte den sociala känslan av ömsesidig förståelse eller ömsesidigt gillande mellan retor och mottagare även om detta också påverkar den kommunikativa processen.<sup>29</sup> Det som modellen fokuserar på är istället den kognitiva kunskapsdelen av övertygandets process. Det gemensamma ”vi” som skapas handlar därmed inte om den interpersonella relationen utan om att etablera en gemensam förståelse och därmed en gemensam argumentationsbas för en viss fråga. Denna kunskapsgrund eller argumentationsbas är en nödvändig förutsättning för att därefter kunna föra en övertygande argumentation med argument som båda parter accepterar och som bygger på koherens.

I resonemangen som har föregått presentationen av denna modell har jag utgått ifrån idén om en individfokuserad relativism och en gruppfokuserad doxologi. De båda perspektiven har, som vi kan se i 2.1, bidragit med intressanta insikter om övertygandets natur. Men även om vi i våra tidigare resonemang har utgått ifrån idéerna om individen respektive gruppen, så vill jag understryka att den modell som jag här skisserar fokuserar på formandet av en gemensam argumentationsbas i en specifik retorisk situation där en specifik sakfråga behandlas. Tanken med modellen är inte att studera förändringar i identitet eller grupptillhörighet i samhället i stort. Vi är därför inte heller hjälpta av sociologiska eller kulturanalytiska verktyg för att fånga den kultur som präglar hela samhällen eller större kollektiv, utan det vi behöver för att utveckla denna modell är istället ett perspektiv ur vilket vi kan förstå formandet av en gemensam argumentationsbas<sup>30</sup> i en specifik kommunikativ situation med ett specifikt ämnesmässigt fokus.

I del 3 kommer jag att pröva om den franske semiologen Roland Barthes idé om myter från *Mytologier*<sup>31</sup> kan vara en framkomlig väg för att utveckla idén om en argumentationsbas. Men innan dess vill jag ge lite mer konkretion och, förhoppningsvis, tydlighet till ovanstående

resonemang. Jag avser göra detta genom att ta upp tre exempel för att illustrera kärnan i övertygandets process, nämligen processen från skilda kunskapsperspektiv till en gemensam argumentationsbas.

Det första exempel som jag tar upp är från den svenska valrörelsen 2006. Moderaterna var ett av de partier som tydligast gick ur valrörelsen som segrare. De ökade från 15 % i valet 2002 till 26 % på valdagen 2006.<sup>32</sup> En uppgång som bland annat förde med sig att de kunde bilda en majoritetsregering tillsammans med centerpartiet, folkpartiet och kristdemokraterna.

Speciellt anmärkningsvärt är att Moderata samlingspartiet enligt valforskningen lyckades locka 154 000 väljare direkt från socialdemokraterna.<sup>33</sup> Detta tyder på en förändring hos dessa väljare i synen på den politiska spelplanen. Vi kunde också i valrörelsen se en tydlig omprofilering av det Moderata samlingspartiet som ”nya moderaterna” och ”Sveriges nya arbetarparti”. Moderaterna profilerade sig som ett välfärdsparti med löften om att satsa mer pengar på välfärdsutgifter som skola, vård och omsorg än socialdemokraterna. De profilerade i valrörelsen även sina skattesänkningar som riktade till ”låg- och medelinkomsttagare” och till ”LO-familjen”.

En möjlig tolkning av den förändring som lyfte moderaterna i valrörelsen är att grupper som tidigare hade haft en bild av det Moderata samlingspartiet som ett högerparti, vars politik främst gynnar de rika, ändrade uppfattning om moderaterna. I samband med detta ändrade de även uppfattning om hur den politiska spelplanen såg ut. Genom moderaternas omprofilering och valarbete så lyckades de föra stora väljargrupper bort från en bild av den politiska spelplanen som präglades av idén om ett högerblock för de rika och ett vänsterblock för övriga. Istället lyckades de etablera en bild där moderaterna framstod som ett trovärdigt alternativ och som ett bättre alternativ än ett fortsatt socialdemokratiskt regeringsinnehav. Man lyckades förändra en del väljares världsbild och etablerade genom detta en mer fördelaktig argumentationsbas.

Jag gör inte här anspråk på att presentera hela sanningen om persuasionen och retoriken bakom moderaternas valseger 2006, men jag hoppas att jag genom ovanstående redogörelse har kunnat illustrera hur en vanlig tolkning av valrörelsen och valresultatet 2006 stämmer väl överens med den modell för övertygandets process som jag här lyfter fram. För att en moderat ska kunna övertyga en socialdemokratisk väljare om att rösta på moderaterna så går det inte att ignorera väljarens förförståelse och bild av den politiska spelplanen. Den bilden måste först förändras, så att de två får en gemensam grund – en gemensam argumentationsbas. Därefter kan övertygandet (om var rösten bör läggas) ske i koherens med denna gemensamma grund.

Det andra exempel som jag vill ta upp är från ett samtal som jag hade med en vän för en tid sedan. Vår diskussion rörde våld som en möjlig lösning på problem och konfliktpunkten rörde huruvida det kunde anses vara klokt att i vissa situationer använda våld eller om det aldrig kunde anses vara ett exempel på klokt handlande att använda våld. Jag företrädde uppfattningen att någon form av våld i vissa situationer kunde anses vara en klok lösning på ett problem medan min vän motsatte sig detta.

För att konkretisera denna abstrakta frågeställning så tog jag upp en tillspetsad fiktiv situation där protagonisten skulle vara tvungen att använda en liten mängd våld för att därigenom kunna lugna en situation som i annat fall skulle urarta till mycket lidande. Jag var då övertygad om att detta skulle få min vän att acceptera att våld ibland kunde vara klokt – men där misstog jag mig. Hon kunde hålla med om att det var den bästa lösningen i den situationen – men ville inte sträcka sig så långt som att kalla det klokt.

Till slut insåg jag att vi egentligen diskuterade olika saker på grund av att vi lade olika innebörder i begreppet ”klokt”. Klokhed för mig handlade om att lösa en situation på bästa möjliga sätt. Klokhed för min vän var de tillfällen när en person lyckas lösa en situation på ett synnerligen bra sätt – eller åtminstone ett sätt som inte hade några tydliga negativa sidor. På grund av våra olika begreppsvärldar så kom vi till olika slutsatser om huruvida det i vissa situationer kunde vara klokt att använda våld. Efter att vi utrett de olika betydelseerna av begreppet ”klokhed” och därigenom format en gemensam grund som innefattade båda tolkningarna så kom vi fram till att vi egentligen tyckte likadant.

Jag väljer detta exempel för att det visar på en konkret samtalssituation som präglas av två parter som inte delar samma begreppsliga förståelse av världen – men där de genom kommunikation lyckas skapa en gemensam argumentationsbas som sedan fungerar som grund för en gemensam ståndpunkt. Situationen präglades egentligen inte av persuasion i den meningen att någon tillfördes en ny ståndpunkt av den andre. Men situationen präglades av den del av övertygandets process som jag valt att fokusera på i denna uppsats – nämligen formandet av en gemensam argumentationsbas. Det går med viss rätt att hävda att detta exempel enbart rörde ett missförstånd som berodde på olika definitioner av ett ord och att det inte rörde två olika ”världsbilder”. Jag menar dock, utifrån våra resonemang i 1.3.2, att det vore olyckligt att försöka separera fenomenen ”begreppsförvirring” och ”skild världsbild” från varandra. Istället menar jag att det som vi i denna uppsats har beskrivit som ”att se världen på ett annat sätt” i grunden handlar om att två personer lägger olika betydelser i begrepp. Språket och vår bild av världen är sammankopplade och även om detta exempel är valt för sin enkelhet, så tror jag att samma samband präglar mer komplexa situationer.

Mitt tredje exempel är etablerandet av växthuseffekten och klimatförändringarna som en argumentationsbas. Vi har under de senaste åren kunnat se hur detta miljöhot har tagit form som en ny argumentationsbas i svensk politik och samhällsdebatt. Två uppmärksammade exempel på kampanjer för att etablera klimatförändringarna som argumentationsbas är Aftonbladets kampanj *klimathotet* och Al Gores film *An inconvenient truth*. Insikten, vetenskapen eller idén om att människan genom utsläpp av så kallade växthusgaser håller på att förändra jordens klimat – med katastrofala följder – kan fungera som en argumentationsbas för en mängd olika ställningstaganden i sakfrågor. Det kan handla om att bli vegetarian, att åka kollektivt, att inte semestra med flyg, att äta krav-odlad mat, att köpa lågenergilampor eller att välja en viss vinsort framför en annan. I gratistidningen Punkt SE gick det även att läsa hur en boende vid Hornstull på Södermalm i Stockholm argumenterade mot etablerandet av en galleria i området med argumentet att: ”Med tanke på klimathotet, som bland annat har att göra med stor konsumtion, så bör vi handla mindre i stället för mer”.<sup>34</sup>

En av de vanligaste sakfrågorna som behandlas utifrån klimathotet som en argumentationsbas är punktskatten på bensin och andra fossila bränslen. Detta är också en fråga där det finns skilda uppfattningar i debatten. En opinionsbildande rörelse med namnet: ”bensinskatteupproret” har till exempel, enligt egen utsago, samlat in över 1,6 miljoner namn till sin protestlista mot de höga bensinskatterna.<sup>35</sup> För den som argumenterar för sänkt bensinskatt blir det naturligt att primärt utgå ifrån en annan argumentationsbas än klimatfrågan – till exempel en narrativ bild av landsortsföräldern som måste ha råd att både köra sina barn till fotbollsträningen och att köpa mat. För den som argumenterar för en höjd bensinskatt blir istället klimathotet en naturlig argumentationsbas, men den fungerar enbart om mottagaren accepterar hotet som hållbart.

För att retorn ska kunna övertyga den andre om ett visst ställningstagande i frågan om bensinskatten så krävs att de båda utgår ifrån en gemensam argumentationsbas. Den kan dock vara sammansatt av flera olika aspekter och till exempel både innehålla landsbygdsföräldrarnas berättelse och idén om klimathotet. Denna typ av sammansatt argumentationsbas har idag blivit ofrånkomlig för dem som argumenterar för en sänkt bensinskatt, detta eftersom klimathotet har etablerat sig som en så stark argumentationsbas att man inte kan bortse ifrån den.<sup>36</sup>

Om returns argumentation ska kunna föras med argument som båda parter finner hållbara så måste de båda ha en gemensam grund – en gemensam argumentationsbas. Det går även att hävda att två parter behöver en gemensam argumentationsbas för att man ens ska kunna säga att de två parterna argumenterar om samma sak. Har retorn och den andre en gemensam argumentationsbas, så kan de vara oeniga i en viss fråga, men om de har skilda argumentationsbaser så får detta konsekvensen att deltagarna i någon mån ger frågan olika innebörd och därmed så är de kunskapsmässigt egentligen oeniga om olika frågor. Denna insikt får även konsekvensen att två parter kan vara ytligt sett eniga om en sakfråga, men samtidigt i ett djupare avseende genuint oeniga. Sådana situationer uppstår om två personer inte har en gemensam argumentationsbas, men deras skilda grund ändå leder till ”samma” praktiska ställningstagande. Inom politikens värld beskriver man ibland exempel på detta som att det bildas en ”ohelig allians”.

För att återknyta till klimatfrågan så kan vi bland riksdagspartierna se hur klimathotet har etablerats som en gemensam argumentationsbas som alla partier tar hänsyn till i sin argumentation. Detta har samtidigt fört med sig att det finns en bred enighet hos riksdagens partier om att Sverige ska behålla eller höja den nuvarande punktskatten på fossila bränslen.

Sammanfattningsvis kan vi säga att kärnan i den modell som jag här har skisserat är att retorn, för att övertyga en person som ser världen på ett annat sätt, måste inleda med att etablera en gemensam argumentationsbas. Utifrån denna bas kan sedan argumentationen ske i enlighet med klassisk retorisk argumentationsteori. Vi har även givit tre exempel på situationer där det formats gemensamma argumentationsbaser. I del 3 kommer vi att undersöka om Barthes mytbegrepp kan utgöra en möjlig teoretisk grund för argumentationsbasen. I samband med detta så kommer vi även, i 3.3, att återknyta till dessa tre exempel och med hjälp av myten kommer vi då att fördjupa resonemangen kring dem.

## DEL 3 – MYTEN SOM ARGUMENTATIONSBAS

### 3.1 Varför använda Roland Barthes mytologi?

I denna del kommer jag att introducera Roland Barthes mytbegrepp. Min avsikt är att undersöka om Roland Barthes tankar om myten som språkligt system kan ge en stomme till våra resonemang om övertygandets process. Jag kommer att pröva om myten kan ta platsen som argumentationsbas i den modell för övertygandets process som jag har skisserat i 2.2. Jag kommer även att resonera kring vilka konsekvenser denna injektion för med sig och vilka strategiska möjligheter den erbjuder. Mina redogörelser och diskussioner i denna del hämtar främst sitt stoff ifrån Barthes *Mytologier* och framförallt från bokens andra del, *Myten idag*, där teorin om myten beskrivs.<sup>37</sup>

Inledningsvis en kort kommentar om dispositionen av detta avsnitt: Det finns flera anledningar till att jag anser att Barthes teori om myten är ett passande perspektiv att införliva i denna modell. Jag kommer att inleda med att ta upp några av dessa skäl och därmed motivera varför jag har valt att använda mig av myten. Detta innebär att jag tar motiveringarna innan jag beskriver grunderna i teorin om myten. Min förhoppning är dock att det inte ska leda till allt för stora bekymmer för den som tidigare är obekant med Barthes mytologier, utan jag är övertygad om att helheten i teorin kommer att klarna allt eftersom.

Ur mitt perspektiv är en viktig styrka hos myten, såsom Barthes uppfattar den, att den i grunden är partikulär, dess fokus är den suggestiva tolkningen av en enskild sak, av ett visst fenomen. Vi kan till exempel se detta i alla de myter som Barthes lyfter fram i *Mytologier*. Där handlar det om hur företeelser som Tour de France, fransk wrestling, vin eller Greta Garbo ger upphov till en viss myt. Myten blir därmed en suggestiv tolkning av ett fenomen snarare än en generell världsförståelse. För vårt syfte blir detta en styrka hos myten i jämförelse med begreppet doxa. Det går självklart att tänka sig att man i samma anda skulle kunna tala om Tour de France-doxan, wrestling-doxan eller vin-doxan, men i grunden är begreppet doxa kopplat till en grupp snarare än till ett fenomen. Vi talar därför hellre om en svensk doxa, om en västerländsk doxa eller om en viss doxa inom den akademiska världen. Där blir doxan först och främst kopplad till gruppen eller kollektivet och den blir därmed mer kultur-fokuserad och etnologisk i sitt fokus. Mytbegreppets fokus ligger däremot på det partikulära och därmed kan vi tala om att en viss myt utgör grunden för en enskild kommunikativ situation där en enskild fråga behandlas. Vi kan även tänka oss att två personer i en kommunikativ situation delar samma myt och därmed har en gemensam argumentationsbas i den situationen utan att de för den skulle kan anses tillhöra samma doxa, eller att de i övrigt har samma världsförståelse.

Framlyftandet av den partikulära myten underlättar även användandet av koherensteorin som värderingsgrund inom den retoriska kunskapssynen. Detta eftersom specifika övertygelser då kan motiveras, och därmed värderas, genom deras mått av koherens med vissa myter som aktualiserats i en kommunikativ situation. Det är mer problematiskt med koherens om man enbart kan motivera, och värdera, specifika övertygelser utifrån en generell doxa eller världsförståelse. Detta eftersom en doxa kan bestå av en mängd myter som var för sig kan

leda till olika övertygelser. Koherensteorin ger en viktig kognitiv grund för idén om kunskap och genom införandet av myten i den retoriska kunskapsdiskursen så kan vi fortsätta att använda koherensteorin, men samtidigt förklara hur det kommer sig att enskilda människor eller grupper, trots den kognitiva strävan efter koherens, kan hålla fast vid övertygelser som inte är koherenta i förhållande till varandra.

Ett viktigt krav som Barthes mytbegrepp lever upp till är att den stämmer väl överens med den retoriska kunskapssyn som vi har skisserat i del 1. Jag har redan nämnt kopplingen till koherensteorin, men jag vill här ytterligare understryka att myten enligt Barthes först och främst är formad av ett mänskligt perspektiv och inte av en objektiv korrespondens. Myten sysslar med tolkningar – inte med fakta. Det mytiska uppstår när den mänskliga tolkningsförmågan och den mänskliga värderingssträvan fångar en samling enskilda tecken och utifrån dessa formar en värderande suggestiv myt. Myten är därmed mänskligt konstruerad och den står i konflikt med tankar om sanning genom korrespondens, vilket stämmer väl överens med de tankar om den retoriska kunskapssynen som jag tog upp i 1.3.1 och 1.3.3.

I 1.3.2 tog jag även upp att kunskap och våra uppfattningar om världen är formade av språket genom dess konnotativa betydelser och dess meningsskapande struktur. Mot bakgrund av denna insikt så menar jag att det är särskilt lämpligt att välja Barthes mytologier för en teoretisk beskrivning av argumentationsbasen. Vi behöver nämligen en teoretisk grund för argumentationsbasen som är kopplad till människans språklighet, eftersom vår idé om argumentationsbasen är kopplad till idén om kunskapsperspektiv och eftersom vi ser kunskap som något språkligt och mänskligt. Barthes teori om myten uppfyller dessa krav eftersom den bygger på Saussures semiologi. Semiologin är en vetenskap om tecknen som form och dessa formers mening eller betydelse i språklig kommunikation. Därmed erbjuder den en språklig grund för teorin om argumentationsbasen; dessutom har vi, genom kopplingen till semiologin, knutit vår teori om argumentationsbasen till en etablerad hermeneutisk, vetenskaplig metod.

En skillnad mellan Barthes idé om myter och huvudfåran inom den retoriska kunskapstraditionen är Barthes egen negativa ton.<sup>38</sup> Barthes inser att allt språk kan stjälas av myten, och att så också sker, men han ser detta som något negativt och framförallt ser han myten som ett sätt för *bourgeoisien* att bevara sin ställning och sitt kulturella övertag. Myten blir ett verktyg för att förvilla och för att bevara de dominerandes ideologiska och ekonomiska särställning. Den blir först och främst ett verktyg för makten att förtrycka arbetaren. Myten blir både en konsekvens av en övergripande ideologi (eller en samhällsgrupps doxa) och ett manipulativt verktyg för att bevara just de värderingar som varit med och format den. Denna negativt värderande grundsyn kan även förklara varför Barthes valde ordet ”myt” som i vardagligt tal just konnoterar falskhet och felaktiga förställningar.<sup>39</sup>

Jag delar inte Roland Barthes negativa syn på myten. Myten kan fungera som argumentationsbas och kan därmed användas för att legitimera maktutövning eller för att sprida en samhällsgrupps kultur. Men myten är utifrån mitt perspektiv bredare än Barthes politiska analys ger sken av. Myten fångar alla språkliga utsagor eftersom alla utsagor innehåller konnotativa betydelser och utgör en del av ett sammanhang. Konsekvensen av detta är att alla

tolkningar är mytiska och att myter fungerar som argumentationsbas i alla diskussioner och för alla åsikter. Myten som företeelse berör därmed kärnan i vad det innebär att vara människa och att uppfatta världen, för att vara människa och att uppfatta världen innebär att förstå genom myter. Utifrån denna utgångspunkt och insikt blir det meningslöst att fördöma myten. Det är lika fåfängt som att fördöma det språkliga hos människan. Men även om Barthes målar upp en negativ bild av myterna och gör en politiskt färgad analys av deras roll i samhället, så gör inte detta hans allmänna teori mindre lämpad för våra syften. Den teori som han skisserar är i grunden generell och väl utvecklad. Det finns dessutom en viktig poäng i Barthes kritiska hållning och det är att myten faktiskt är förledande i den bemärkelsen att den är en dold mekanism. Vi människor inser sällan att myten existerar och att den påverkar oss. Vi har istället en förmåga att acceptera våra egna myter som naturliga – som objektivt sanna.

Sammanfattningsvis så kan vi säga att Barthes teori om myten är högst lämpad att fungera som en beskrivning av det som vi i vår modell kallar argumentationsbas. Som stöd för detta har vi här tagit upp att myten är partikulär, samt att den är språklig till sin natur och utgår ifrån människans tolkande och suggestiva perspektiv. Teorin om myten stämmer därmed väl överens med den retoriska kunskapssyn som vi presenterade i 1.3. Vi ska nu undersöka Barthes mytiska system närmare och ta reda ta reda på vilka konsekvenser det får om vi använder myten som argumentationsbas, samt vilka strategiska möjligheter som denna teori kan visa på.

### 3.2 Det dubbla semiologiska systemet

Jag kommer nu att gå igenom den teoretiska grunden i Barthes teori om myten. Dessa tankar är en viktig byggsten i denna uppsats. Denna genomgång, i sig, kommer dock inte att tillföra något nytt i jämförelse med Barthes egen genomgång i del två av *Mytologier*, förutom det perspektiv som jag anlägger.<sup>40</sup>

Stommen i Barthes teori är Saussures teckenlära. Saussure talade om ett semiologiskt system med tre termer: *det betecknande* (term 1), *det betecknade* (term 2) och *tecknet* (term 3). *Det betecknande* är i detta system själva den visuella eller akustiska bilden, en sinnesretning som i sig själv inte har någon betydelse. *Det betecknade* är istället det begreppsliga innehåll eller den mentala föreställning som *det betecknande* pekar på eller är kopplat till. *Tecknet* är i sin tur de två första termerna förenade. *Tecknet* är dessutom den enda av dessa tre termer som vi upplever i själva kommunikationen. Vi kan där inte separera *det betecknande* från *det betecknade*, utan i verkligheten uppfattas bara *tecknet*, men de två första termerna utgör en användbar analytisk distinktion. Barthes väljer att exemplifiera detta första semiologiska system med rosor som i en kommunikativ situation står för passion. Själva rosorna blir där *det betecknande*, ”passionen” blir *det betecknade* och själva *tecknet* blir då ”passionifierade rosor”.<sup>41</sup> Det är också de passionifierade rosorna, alltså den tredje termen, som är det enda vi upplever när vi möter *tecknet*. De två första analytiska termerna försvinner och det enda som möter oss är *tecknet*. *Det betecknande* är i sig tomt, medan *tecknet* är fyllt. Genom mötet mellan de två första termerna så bildas den tredje termen och *tecknet* fylls med en *mening*.



Ovan har jag beskrivit det första systemet i Barthes dubbla semiologi. Jag ska nu gå vidare och beskriva det andra systemet – mytens semiologi. Men innan jag placerar in myten i det semiologiska schemat så kommer jag tillåta mig själv att mer fritt (men fortfarande i enlighet med Barthes tankar) resonera kring mytens karaktär.

Barthes menar att myten är ett yttrande, ett kommunikationssystem, ett meddelande. Med detta slår han fast att myten inte är ett föremål eller ett begrepp i sig, utan att den är en form som ger betydelse åt något. Han menar att myten är en historisk skapelse och en kulturell tolkning som framställer något vinklat och värderande som självklart och naturligt. Myten är den suggestiva och tolkande mekanismen i språket, den som gör att ett enskilt ord eller en samling av tecken utifrån en historisk och situationell kontext kan få en betydelse som är så mycket större än den denotativa, utpekande, innebörden i orden.

Om vi till exempel tar *tecknet* ”träd”, så är detta ett ord som i det första systemet kan fungera som ett enkelt *tecken* – där det svarta bläck och de bokstäver som dessa formar utgör *det betecknande* medan en allmän idé om växttypen träd blir *det betecknade*. Men om vi istället skulle se hur ordet ”träd” används i till exempel J.R.R. Tolkiens trilogi om härskarringen då räcker inte det första systemet för att fånga det som sker. Vi kan där läsa om hur förrädaren Saruman låter hugga ned träden i skogen Fangorn för att med dem som bränsle bygga upp sin armé.<sup>42</sup> *Tecknet* ”träd” har när det används av Tolkien i detta sammanhang bara något ytligt gemensamt med de ”träd” som svenska skogbolag bygger sin produktion på eller de ”träd” som råkar stå bredvid motorvägen när du åker förbi. De har bara något gemensamt i det första semiologiska systemet. I det andra semiologiska systemet så kan vi istället se hur *tecknet* ”träd” fångas av myten, *tecknet* fylls av själen i Tolkiens litterära framställning där naturen är levande och mystisk. Att hugga ner träden blir där inte bara en bokstavlig handling som innebär att föra en yxa mot en växt, utan det blir till en mytisk handling där man våldför sig på naturen. Genom hela denna mytiska bild så konstrueras även Sarumans ondska ännu starkare.

Självklart är en skönlitterär fantasy-bok ett tacksamt exempel när man vill visa på hur den suggestiva myten stjälar den *mening* som ett ord har i det första språkliga systemet och omformar den till en del av en värderande, fantasieggande myt. Men enligt Barthes är mytens spännvidd bredare än så. Han menar att världen är oändligt suggestiv och att myten därmed kan fånga alla former av *mening* från det första systemet och låta dessa bli till en gnista som tänder något större, något suggestivt och tolkande. Som exempel skulle vi återigen kunna ta ordet ”träd”. Om ordet används i en riksdagsmotion om pappersmassaindustrin så är situationen väsensskild från Tolkiens fantasy-värld, men de *tecken* som finns i motionen kan trots detta inte enbart förstås genom det första språkliga systemet, utan även de är dömda till att fångas av myten. Orden kanske fångas av myten om det rejäla Sverige, som en industrination grundad på basindustrin, eller så kan vi se hur motionen väcker till liv en myt om naturen som först och främst en nationalekonomisk resurs. Alla yttranden kan enligt Barthes stjälas av myten. När detta sker så blir det som tidigare var den tredje termen – *det meningsfulla tecknet* – istället bara till ett *betecknande* i ett nytt semiologiskt system: det andra systemet.

Kopplingen mellan det första semiologiska systemet (språkets system) och det andra semiologiska systemet (mytens system) finns alltså i det första systemets tredje term, som samtidigt utgör det andra systemets första term. *Tecknet* som i det första systemet förmedlar den fullständiga *meningen* förvandlas när det fångas av myten till *form* och blir till ett *betecknande* för något annat. Om vi återigen kopplar till Tolkiens ”trääd”, så stjäls den enkla *mening* som finns i det första semiologiska systemet och den *meningen* blir istället till ett nytt *betecknande* som syftar på något annat – ett komplext *betecknad* som berör mytiska idéer om naturen, om frihet och om godhet.<sup>43</sup>

Mina benämningar av de olika termerna i mytens system kommer att följa de namn som används i den svenska översättningen av *Mytologier*.<sup>44</sup> Den första termen (som i det första systemet är den tredje termen och benämns *tecknet*) kommer i det andra systemet att ha en dubbel benämning. Vi kommer att kalla den för både *mening* och *form*. Detta eftersom den första termen i det andra systemet dels för med sig en *mening* från det första systemet och dels blir till en *form* som betecknar något annat. I exemplet från Härskarringen så ser vi till exempel hur den ursprungliga *meningen* hos ”trääd” finns kvar samtidigt som myten är väldigt stark och den första termen därmed i hög grad blir till en *form* för att peka på något annat. Den andra termen i mytens system kommer vi att benämna *begreppet*, detta är alltså *det betecknade* – det som fyller den tredje termen med dess mytiska idéinnehåll. Den tredje termen i mytens system kommer vi att kalla för *betydelsen*. Där ser vi hur *meningen/formen* och *begreppet* förenas och blir till en *betydelse* – på ett liknande sätt som *tecknet* i det första systemet skapar *mening* genom att förena sin term 1 och term 2.

Här följer ett schema över det inbördes förhållandet mellan de två nivåerna. Jag hoppas att det kan fungera som en metafor och förtydliga ovanstående resonemang:

<i>1. Betecknande</i>	<i>2. Betecknad</i>	
<i>3. Tecken</i> =	<b>I BETECKNANDE</b> (MENING) / (FORM)	<b>II BETECKNAD</b> (BEGREPPET)
<b>III TECKEN</b> (BETYDELSEN)		

*Kursivt* = det första systemet, språkets nivå

**Fetstil** = det andra systemet, mytens nivå

### 3.3 Myten som argumentationsbas

När jag talar om Barthes mytologiska perspektiv som ett underlag eller som en grund för den idé om argumentationsbasen som jag har använt mig av i denna uppsats, då är min utgångspunkt den sammansatta och tvådimensionella aspekten av Barthes mytologier. Myten bildas när enskilda *tecken* genom en tolkning förs in i en helhet, de enskilda *tecknen* fångas av en suggestiv, värderande och narrativ myt.

Denna inre dynamik följer nu med från idén om myten och bildar det kunskapsperspektiv som jag låter bli till grund för idén om en argumentationsbas. Argumentationsbasen är precis som myten en sammansättning av två aspekter: dels olika fakta (egentligen denotativa utsagor som fungerar som fakta) och dels det tolkande sammanhang, den värderande, narrativa myt som den enkla *meningen* fångas av. Förhållandet mellan de enkla *tecknen* och myterna är tvåsidigt. De myter som präglar en människas världsbild påverkar tolkningen av enskilda *tecken*, av enskilda fakta. Samtidigt så är det denna samling av fakta, alltså av enkel *mening* från det första systemet, som utgör själva mytens material och den nödvändiga utgångspunkten för de värderande och suggestiva myterna. Inga myter kan finnas till om de inte väcks av enkla *tecken*, och alla *tecken* som finns kan fångas av myten.

När vi talar om en gemensam argumentationsbas, ett gemensamt kunskapsperspektiv i en viss kommunikativ situation, så behöver retorn och den andre parten dels ha gemensamma ”fakta”, alltså gemensamma *tecken* och gemensam *mening* på den första nivån, men sedan behöver de dessutom ha en gemensam myt, ett gemensamt narrativ som de placerar in dessa fakta i. Myterna måste inte vara identiska, men de måste vara tillräckligt lika varandra för att de argument som retorn för fram ska tilltala båda myterna, de måste tilltala en gemensam argumentationsbas.

Låt oss ta ytterligare ett exempel från valrörelsen 2006. Under den valrörelsen fanns som bakgrundsfakta att socialdemokraterna hade styrt Sverige under lång tid och under en stor del av 1900-talet. Göran Persson själv hade även suttit vid rodret under flera år. Det gick dessutom att få med stora delar av svenska folket i myten att socialdemokraterna blivit maktfullkomliga och att Persson var en maktfullkomlig pamp, en man som med halvt diktatoriska fasoner styrde Sverige efter eget godtycke.<sup>45</sup>

Genom denna myt kunde man sedan föra en argumentation om att det var dags att byta regering. Detta samtidigt som avsändare och mottagare kanske inte delade samma mytologiska uppfattning om övriga delar av det politiska fältet. De kanske inte delade samma politiska grundsyn eller politiska myt om vad Sverige behövde för reformer. Men de delade detta faktum och denna värdering. Därmed fanns en, i Barthes mening, mytisk argumentationsbas för detta argument för att byta regering. Det var en argumentation som i vissa fall kanske räckte till en röst, men efter valet (och socialdemokraternas byte av partiledare) så var den myten inte lika aktuell längre och därför kunde den inte heller på samma sätt fungera som argumentationsbas till stöd för den nya regeringen.<sup>46</sup>

När vi talar om att etablera en gemensam argumentationsbas, då talar vi alltså om att etablera gemensamma fakta och gemensamma mytiska värderingar, detta som en grund för att

kunna argumentera för en tes. Det går att tänka sig att en enskild myt utgör argumentationsbasen i en enskild situation, men det går även att tänka sig att flera olika myter tillsammans fungerar som en bas för argumentationen.

Jag har i 3.1 redan motiverat varför Barthes mytologier är relevanta och då nämnde jag till exempel att myten stämmer överens med den retoriska kunskapssynen eftersom den tar sin utgångspunkt i idén om att kunskap är mänsklig (i den mening jag angivit ovan) och språklig. Dessutom lyfte jag fram att myten är partikulär och därför fungerar väl som teori för att fånga den relevanta argumentationsbasen i en specifik retorisk situation med ett specifikt ämnesmässigt fokus.

När vi nu går vidare för att resonera kring vad myten tillför som argumentationsbas så tar vi med oss tankarna från 3.1. Utöver detta skulle jag ytterligare vilja betona två aspekter som myten för med sig:

- a) *Barthes mytologi tillför en syn på kunskap som tar hänsyn till känslor och till värderingar.* Myten är suggestiv till sin funktion och natur, den är både värderande och känslofokuserad. Detta tillför en viktig aspekt i jämförelse med logiska argumentationsmodeller där olika former av logiska premisser fungerar som argumentationsbas. En argumentationsbas som tar hänsyn till känslor får en naturlig roll i en retorisk modell över övertygandets process eftersom den retoriska idétraditionen inte enbart sysslar med logos, utan även lyfter fram pathos. Om vi dessutom återknyter till begreppet övertygelse, så finns det även i detta begrepp en stark koppling till känslan. Att vara övertygad är inte bara att ha räknat ut något som troligt, utan det är att i någon mån ha en känslomässig tro på något.
- b) *Barthes mytologi tillför en teoretisk modell för förhållandet mellan enskilda tecken eller fakta och argumentationsbasen som en sammanhängande helhet.* Teorin beskriver hur den mytiska helheten skapas ur enkel *mening* från det första systemet i semiologin. Genom denna semiologi i två nivåer så får vi en struktur för kopplingen mellan del och helhet, mellan ordval och myt samt mellan fakta och värdering.

Vi kommer i 3.4 att ytterligare undersöka vad myten kan bidra med när det gäller förståelsen av argumentationsbasens roll i övertygandets process, där kommer vi speciellt att se närmare på förhållandet mellan *mening/form* och *begrepp*. Innan dess vill jag dock återkoppla till de tre exemplen från 2.2 för att se om vi genom myten kan förstå dem ur ett nytt ljus och därigenom pröva myten som ett analytiskt perspektiv för att resonera kring argumentationsbaser.

### 3.3.1 Myten om moderaterna

Under valrörelsen 2006 lanserade moderaterna sig själva som ”det nya arbetarpartiet” och som ”nya moderaterna”. Denna lansering innebar etablerandet av en ny myt kring det Moderata samlingspartiet. Mytens roll i valkampanjen var att skapa en ny argumentationsbas,

en bas som kunde användas för att övertyga enskilda människor att lägga sin röst på moderaterna.

Vi kan se att moderaterna dels arbetade med att direkt berätta om myten och presentera den nya bilden explicit. Detta till exempel genom t-shirts och annonser med texten: ”Sverige behöver ett nytt arbetarparti”, men budskapet kommunicerades också genom att man gjorde utspel som kunde stärka myten och genom att man använde begrepp som kunde stärka den.

Vi kan till exempel titta på användandet av ordet ”LO-familjen”. I det första semiologiska systemet, språkets system, så har ordet en enkel *mening*. Tecknet ”LO-familjen” betecknar de familjer i Sverige där föräldrarna (eller möjligtvis en förälder) arbetar och tillhör fackförbundet LO. När Fredrik Reinfeldt använder ordet kan vi istället se hur den enkla *meningen* fångas av myten och hur den starkt konnoterar till idén om arbetarklassen – idén om människor som saknar stora inkomster och som inte är födda med en silversked i mun, men som gör ett viktigt, hederligt arbete och som sliter för sin lön. Den enkla *meningen* i ”LO-familjen” blir därmed till en *form* som fylls upp av en innebörd genom *begreppet* arbetarklass. När Fredrik Reinfeldt använder ordet ”LO-familjen” blir det dessutom till en *form* som pekar på det nya mytiska *begreppet* om moderaterna som ett arbetarparti. Om moderaterna riktade sig mot socialdemokratiska väljare så kan användandet av *tecken* som normalt förknippas med socialdemokratiska värderingar också fungera som en väg för att inte bara etablera en ny myt om moderaterna utan för att närma sig dessa väljares existerande världsbild och existerande positiva myter. Därigenom kan man skapa en fungerande argumentationsbas.

Här har vi i ett mikroperspektiv studerat hur ett ord fungerar som en *form* som väcker myten till liv. Jag tycker att det är ett talande exempel som visar på förhållandet mellan *tecken* och myt i politikens värld. Reformerna, åtgärder och uttalanden i kampanjer har ofta en denotativ innebörd, de syftar på något enkelt och har en *mening* i det första språkliga systemet, men deras retoriska syfte är allt som oftast att stärka en viss myt. Vi kan i politiken också se dubbelheten i förhållandet mellan myt och *tecken*. *Tecknen* skapar möjligheten för myten att väckas till liv, men samtidigt så är det de existerande mytiska *begreppen* som ofta skapar tolkningsramen för de enskilda *tecknen*. När det gäller moderaterna i valrörelsen 2006 så kan vi till exempel se hur socialdemokraterna talade om att moderaterna och alliansen: ”sparkar på de sjuka och arbetslösa”. Detta var en konkurrerande myt om moderaterna. De två olika myterna kan i många fall innefatta samma *tecken* från den första nivån, men de tolkas utifrån mytens perspektiv och får därmed olika *betydelse*. När moderaterna tillsammans med allianskollegor vill sänka skatten för dem som arbetar, så stärker detta myten om moderaterna som ett arbetarparti, men det kan även användas för att stärka socialdemokraternas myt om moderaterna, eftersom vissa grupper, som till exempel pensionärer, inte får sänkt skatt och därmed straffas genom att beskattas högre.

Det går att gräva mycket djupare i analysen av valrörelsen 2006. I denna uppsats har jag dock varken för avsikt att fördjupa mig i detta eller att utförligt belägga mina skisserade tankar. Jag hoppas dock att jag genom dessa resonemang har kunnat visa på hur världen kan förstås som språkligt tvådimensionell. Jag har även velat ge exempel på att kopplingen mellan enkel *mening* (*tecken/fakta*) och myt är en reell faktor i den politiska kommunikationen.

En valrörelse är i praktiken en strid om myter – en strid där man dels befäster eller försvagar existerande myter och dels försöker forma nya – allt för att etablera sin argumentationsbas hos väljarna.

Ett övertydligt exempel är socialdemokraternas ungdomsförbund (SSU), som i samma valrörelse drev en valkampanj på temat röd eller blå. Där målade man genom reklamfilmer, hemsida och flygblad upp en bild av en röd värld och en blå värld. Den röda världen var fylld av kärlek gemenskap och omtanke, medan den blåa världen var kall, hård och omänsklig. Möjligen är detta exempel så övertydligt att man kan tala om en ofrivillig mytologisering av myten. Barthes menar att ett sätt att avslöja myten är att överdriva den och därigenom förtydliga dess existens. På så sätt menar han att man kan försvaga dess förvillande effekt. Detta eftersom mytens kraft enligt honom ligger i att den upplevs som naturlig och inte som en myt. Myten får inte framföras för kraftigt eftersom dess mytiska karaktär då avslöjas, samtidigt så får den inte föras fram för diskret eftersom myten då kanske inte alls kommuniceras.

### 3.3.2 Myterna om klokhet

Vi tog under 2.2 upp ett exempel från ett samtal om klokhet. Samtalet handlade om huruvida våld i vissa situationer kunde anses vara en klok lösning på ett problem. Det som blev nyckeln till en gemensam argumentationsbas i det samtalet var en begreppsutredning som avslöjade att de två samtalsdeltagarna lade olika innebörder i ordet ”klokhet”.

Utifrån Barthes idéer om myten och om den dubbla semiologin så blir det intressant att ta upp frågeställningen om huruvida detta var en denotativ begreppsutredning eller en mytisk begreppsutredning. Om vi ser begreppsutredningen som denotativ, alltså som en utredning av hur de olika termerna hänger samman i det första semiologiska systemet, då kan vi beskriva situationen som att ”klokhet” är det tomma *betecknandet* i det första systemet som hos de två personerna fylls med olika innehåll – med olika *betecknade*. Vi skulle till exempel kunna se hur ”klokhet” för den ene definieras som: ”förmåga att välja den bästa möjliga lösningen” medan ”klokhet” för den andre definieras som ”förmåga att finna en exceptionellt bra lösning”. Genom denna typ av klassisk analytiskt filosofisk begreppsutredning så kan vi se hur de två parterna rent språkligt talar om olika saker. De använder sig därmed av olika *tecken* även om *det betecknande* är identiskt. Genom denna beskrivning kan vi se hur missförståndet i kommunikationen kan förklaras utifrån Bourdieus tes om att två personer för att förstå varandra måste tillhöra samma språksamfund.

Den andra möjliga tolkningen av situationen är att det rör sig om en mytisk *begreppsförvirring*. Därmed skulle problemet ligga i det andra semiologiska systemet – i mytens system. De två samtalsdeltagarna skulle enligt denna tolkning utgå ifrån samma enkla *mening*, till exempel att ”klokt” är en positiv värdering av en handling som utförts av någon som har tänkt igenom en sak. Båda personerna skulle därmed använda sig av samma denotativa *tecken*. Men när den enkla *meningen* blir till en *form* och fångas av myten, då är det två olika mytiska *begrepp* som fångar ordet ”klokt”. Den ene samtalsdeltagaren kanske fångas av en klokhetsmyt som fångas av Aristoteles idé om fronesis, handlingsklokhet, som det bästa möjliga sättet att

handla i varje given situation. Den andre kanske istället fångas av en myt om det briljanta genidraget – om någon form av Salomoinspirerad vishet där en person klurar på en situation och sen kommer på ett smart drag som löser alla problem. Situationen skulle enligt denna beskrivning av konflikten inte bero på att talarna tillhör olika språksamfund, i Bourdieus mening, utan på att de har olika mytiska argumentationsbaser.

I detta givna fall menar jag att det går att se samtalet från båda de ovannämnda perspektiven, samtidigt är jag medveten om att andra kan komma till en annan slutsats. Vill man beskriva ovan nämnda situation som en rent denotativ språkutredning så har jag förståelse för det. Distinktionen mellan denotativ begreppsförvirring och skilda myter kan vara något otydlig, som i denna situation, eller väldigt tydlig som vi har visat i tidigare exempel,<sup>47</sup> men båda nivåerna är av relevans för övertygandets process. Den poäng som jag vill lyfta fram med resonemangen kring denna situation är att det finns två olika varianter av eller nyanser av begreppsförvirring. Det finns dels den denotativa och dels den mytiska. Vi har tidigare slagit fast att en gemensam argumentationsbas byggs upp både av gemensamma ”fakta” från den första nivåns *mening* och av den gemensamma suggestiva myten som genom en tolkning fångar dessa fakta. Utifrån detta så blir det nödvändigt att den som vill förstå en mytisk argumentationsbas är uppmärksam på att det *betecknande* kan syfta till olika *betecknade* och att detta möjliga missförstånd i referensen kan ske såväl i det språkliga systemet som i det mytiska systemet. Det räcker följaktligen inte med en vanlig språklig begreppsutredning, utan vi behöver även kunna göra en mytisk *begreppsutredning* för att förstå en samtalsdeltagares argumentationsbas.

### 3.3.3 Myten om klimathotet

När vi resonerar kring klimathotet utifrån Barthes mytologiska perspektiv då är ordet ”myt” särskilt intressant. För när det gäller just klimatfrågan så har det i debatten funnits dem som varnat för en global naturkatastrof och sedan har det funnits dem som sagt att klimatförändringarna är naturliga variationer och man har då istället beskrivit klimathotet som en ”myt”. Där har självklart mytbegreppet använts i den vardagliga betydelsen, man har menat att talet om ett klimathot är en falsk och förledande beskrivning av verkligheten.

Idag tycks de flesta i det offentliga rummet vara eniga om att klimathotet är ett reellt problem, men det genuint mytiska i klimathotet lever fortfarande kvar – åtminstone om vi använder mytbegreppet i Barthes betydelse. Klimathotet är nämligen i grunden en helt diskursiv och mytisk idé, detta eftersom de vetenskapliga och empiriska fakta som finns till grund för teorin ligger utanför den enskilde medborgarens vardagliga referensramar. Klimathotet kan därmed bara bli verklighet för den enskilda människan om den tar formen av en myt och byggs upp genom kommunikation och diskurs.

Klimathotet som argumentationsbas är alltså mytiskt och diskursivt konstruerad. Dessutom är det en argumentationsbas som i allra högsta grad bygger på den suggestiva kraften i myten. För att myten om klimathotet ska kunna fungera som en tillräckligt stark argumentationsbas och leda till övertygelser som i sin tur leder till handling, så måste den vara starkt

suggestiv. Det är nämligen svårt för den enskilde att själv se negativa konsekvenser av klimathotet i sin vardag. Därmed uppstår en argumentativ svaghet när klimathotet som argumentationsbas ställs mot argumentationsbaser som är mer vardagsnära i sin nytta. Den möjliga lösningen på detta för den som vill använda klimathotet som argumentationsbas är att ytterligare stärka den suggestiva kraften. Vi kan se hur Aftonbladets kampanj om klimathotet fungerar på detta sätt genom att de till exempel lyfte upp frågan i ödesmättade krigsrubriker, detta gjordes både i tidningen, på hemsidan och på löpsedlar. Genom att betona ”hotet” och behandla frågan på samma sätt som om det vore ett krig eller en akut katastrof, så bidrar man till att genom analogi med tidigare mönster konstruera den suggestiva kraften i myten.

Det går alltså att ana att kvällspressen genom krigsrubriker kan stärka mytens suggestiva karaktär. Samtidigt så bör vi inte överdriva Aftonbladets roll eftersom denna typ av starka uttryck just präglar mycket av kvällsjournalistiken även om sakfrågan inte handlar om jordens öde. Pressen och kvällspressen kan just därför anses vara speciellt intressant för studier av myten eftersom de låter det mytiska och suggestiva få träda fram. De etablerar dessutom detta suggestiva hos allmänheten genom att medievärlden som kollektiv arbetar med upprepning och med allusion till tidigare erfarenheter – i detta fall alluderade stilen till temata som katastrofhot och nationell samling.<sup>48</sup>

Låt mig även i detta exempel, göra en koppling mellan ett tecken från det första systemet och det mytiska *begreppet*. Vi kan här titta på hur problemet benämns. Genom tecknet ”klimathotet” så kan vi se hur *meningen* från det första systemet i hög utsträckning får ge vika för en *form* som starkt pekar mot den suggestiva myten. Konkurrerande benämningar finns till exempel i tecknet ”klimatfrågan” som inte har samma suggestiva kraft, utan snarare väcker myten om klimatfrågan som ett politiskt problem. Dessutom har vi benämningen ”växthuseffekten” som i sig varken pekar på problemet som ett överhängande hot eller som ett politiskt problem, utan snarare som ett vetenskapligt fenomen. Dessa tre tecken kan i vissa sammanhang ses som synonyma och de kan användas för att beteckna samma fenomen i det första språkliga systemet, men de är benägna att väcka till liv olika myter, eller möjligtvis att väcka olika aspekter av samma myt.

Klimathotet är ett tacksamt exempel på en argumentationsbas eftersom den är utpräglat suggestiv och eftersom den ofta uttryckligen fungerar som en argumentationsbas för argumentation i enskilda sakfrågor. I denna genomgång har vi dessutom börjat skönja möjliga strategier eller mekanismer för etablerandet av en argumentationsbas. Vi kommer att resonera vidare kring dessa strategiska möjligheter i fortsättningen av uppsatsen

### 3.4 Relationen mellan form/mening och begrepp

En kärnpunkt i övertygandets process är (som jag skisserade i 2.2) etablerandet av en gemensam argumentationsbas. Jag har dessutom i 3.1 och 3.3 visat att Roland Barthes mytbegrepp med fördel kan fungera som en teoretisk grund för att fördjupa vår förståelse av argumentationsbasens funktion i det retoriska övertygandet.



När vi nu undersöker etablerandet av en argumentationsbas utifrån ett retoriskt, strategiskt perspektiv och använder oss av myten som teoretiskt system. Då finns det en fråga som det blir speciellt relevant att resonera kring och det är frågan om huruvida en myts *betydelse* kan vara motiverad, och i så fall hur denna motivering går till. Frågan om huruvida det finns en motivering mellan *det betecknande* och *det betecknade* inom det första semiologiska systemet har diskuterats inom semiologin som just studerar tecknens förhållande till *mening*. För oss som intresserar oss för myten som en argumentationsbas, så blir istället den eventuella motivationen inom mytens system speciellt relevant. Kan vi se och förstå hur det motiveras att den enkla *meningen* fångas av ett visst mytisk *begrepp*? För i så fall kan vi även nå en ökad förståelse av hur en retor strategiskt kan arbeta för att etablera en viss mytisk argumentationsbas.

I samband med en diskussion om motivering inom semiologiska system så är det även viktigt att nämna att det finns två möjliga sätt att se på motiveringar. Det ena sättet handlar om naturliga motiveringar, vilket innebär att det finns en faktisk och naturlig relation mellan *det betecknande* och *det betecknade*. I denna tanke kan vi se en närhet till korrespondensteorin. Det andra synsättet handlar om kulturella motiveringar, där en relation mellan *det betecknande* och *det betecknade* inte är faktisk utan motiveras hermeneutiskt utifrån ett större kulturellt eller språkligt tolkningssystem. I denna tanke kan vi istället se en närhet till koherensteorin.

Roland Barthes resonerar relativt kortfattat om motivering i *Mytologier*<sup>49</sup> och han inleder då med en jämförelse mellan det språkliga systemet och det mytiska systemet. En sådan jämförelse är relevant eftersom det i båda systemen finns *betecknande* och *betecknad*. Barthes beskriver inledningsvis skillnaden mellan det språkliga systemet och det mytiska som att relationen mellan *det betecknande* och *det betecknade* är godtycklig i språkets system och motiverad i mytens system. Detta är en uppdelning som han delvis tar tillbaka i de kommande styckena, dock utan att helt klargöra sin egen hållning. Barthes för ett insiktsfullt resonemang om mytens motivation, men det är komprimerat och delvis tar han upp tankegångar som motsäger varandra. Jag upplever att hans resonemang kring detta snarare har karaktären av att vara inledande reflektioner än en genomtänkt teoretisk presentation. Mot bakgrund av detta så kommer jag här inte enbart att referera Barthes tankar, utan jag kommer att låta mig inspireras av Barthes, men sedan presentera en egen struktur för relationen mellan *mening* och *begrepp*.

Min uppfattning är att relationen mellan *det betecknande* och *det betecknade* präglas av samma grundläggande mekanismer i mytens system som i språkets system. Jag menar även att denna uppfattning fungerar väl tillsammans med Barthes teoretiska perspektiv även om han själv inte väljer att tydligt ta ställning för denna tanke.

Analogi är nyckelbegreppet när Barthes talar om motivation av myten och han nämner den även som en mekanism för motivation inom det första språkliga systemet. Analogi betyder i detta sammanhang ungefär likhet eller strukturellhet.<sup>50</sup> Barthes talar om analogi som en motivation som kan ske på två olika sätt, dels genom en direkt analogi mellan *det betecknande* och *det betecknade*, dels genom en analogi med andra yttranden i det större kommunikativa system som yttrandet är en del av.

Jag ska inom kort återkomma till detta och förtydliga vad dessa två olika sätt innebär och hur de fungerar inom språkets system såväl som inom mytens system. Men först vill jag stryka under att Barthes menar att all denna motivation – oavsett om den sker inom språkets system eller inom mytens system – är kulturellt och historiskt grundad. En koppling mellan *det betecknande* och *det betecknade* kan därmed aldrig finnas i själva termernas väsen, utan de uppfattas och aktualiseras av det mänskliga perspektivet. Trots detta så tror vi människor ofta intuitivt att det finns en naturgiven koppling mellan *det betecknande* och *det betecknade*. Det är framförallt detta som gör Barthes så negativt inställd till myten. Han ser nämligen hur myten får kulturella och historiska företeelser att framstå som naturgivna. Förhållandet mellan term 1 och term 2 är alltså arbiträrt till sin natur, men motiverat i förhållande till den mänskliga kulturen.

Låt oss nu återuppta resonemanget om analogi. Vi kan börja med att resonera kring den form av analogi som rör uppfattad likhet mellan *det betecknande* och *det betecknade*. I vårt vardagliga fonetiska och alfabetiska språk, alltså inom det första systemet, så är denna motivering mycket svag eller ofta till och med obefintlig. Det finns dock vissa exempel där den analoga kopplingen lever kvar, allra tydligast är det kanske i de onomatopoetiska orden med ett ljudhärmande ursprung som till exempel: "krasch", "sörpla", "slafs" eller "fjärt". Barthes har också genom sitt semiologiska perspektiv en bred syn på språklig kommunikation. Därmed kan vi även se att olika former av ikoner, som till exempel fotografier eller andra avbildningar kan fungera som denotativa tecken inom det första systemet och dessa är analogt motiverade i betydelsen att de är motiverade genom likhet. Vi kan dessutom ur ett historiskt perspektiv se skriftspråket som till stor del analogt motiverat eftersom de moderna alfabeterna har sitt ursprung i bildskriftstecknen, men sedan bit för bit övergått till att förena sig med ljudet.<sup>51</sup>

På motsvarande sätt kan vi se hur förhållandet mellan mytens *betecknande* och *betecknade* kan motiveras genom att uttolkaren ser eller uppmärksammas på en analogi. Vi kan till exempel ur ett socialdemokratiskt perspektiv lyfta fram ett antal tecken som visar på att alliansregeringens politik slår mot de svaga i samhället. Genom att lyfta upp sänkta ersättningsnivåer för sjukskrivna och arbetslösa samt avsaknaden av satsningar på att stärka pensionärernas ekonomi, så kan man utifrån denna *mening* (om den accepteras) visa på en strukturell likhet med myten om att högern för en hjärtlös politik som slår mot de sjuka och arbetslösa. Därmed har man lyckats motivera det mytiska *begreppet* utifrån en analogi mellan *mening* och *begrepp*.

För en fördjupad förståelse av hur denna typ av mytisk analogi fungerar så tror jag även att det kan vara värdefullt att ta hjälp av begreppen synekdoke<sup>52</sup> och index.<sup>53</sup> Vi börjar med att titta närmare på synekdoke. Det mytiska *begreppet* är som vi tidigare har sagt suggestivt, vinklat och förenklande. Detta för med sig att tecknets *mening* enklare kan bli till en *form* och fångas av det mytiska *begreppet* ifall *meningen* från det första systemet är otydlig och inkomplett. (En mer fullständig och komplex representation förstärker istället den denotativa, utpekande betydelsen och försvårar därmed den suggestiva förenklingen – *tecknen* blir då framförallt *mening* och det mytiska hamnar i skymundan.) Ett exempel är det suddiga, suggestiva fotografiet där något denotativt motiv knappt framgår och bilden därför lättare fångas av ett mytiskt *begrepp*. Det är i denna mekanism som vi kan återkoppla till synekdoken och till ex-

emplet om socialdemokraternas myt om alliansregeringen. Att göra en synekdoke innebär att låta en del tala för en helhet. Det innebär att man gör en reduktion och sedan låter resultatet av reduktionen stå för en helhet. Detta är också vad man gör när man beskriver regeringens politik utifrån de exempel på enkel *mening*, som vi diskuterade ovan (ersättningarna och pensionerna). Dessa exempel på alliansregeringens politik fungerar som en synekdoke – som en reduktion – och skapar en idé om en helhet. Denna helhet fångas lätt av det mytiska och suggestiva *begreppet* eftersom reduktionen tar bort komplexiteten och motsägelserna. Analogin som en motiverande kraft i mytens system kan därmed även kopplas till synekdoke.

Jag nämnde även index som en ingång som kan fördjupa vår förståelse för hur analogin kan verka. Hitintills har vi resonerat kring *tecken* som att relationen mellan *det betecknande* och *det betecknade* innebär att *det betecknande* är ett tecken *för* något – detta är den syn på semiologiska betydelser som jag utgår ifrån i denna uppsats. Men idén om index utgår istället ifrån att *det betecknande* är ett tecken *på* något. *Det betecknande* framställs som en konsekvens av *det betecknade*. Denna typ av orsakssamband kan självfallet användas för att motivera en relation mellan term 1 och term 2. För att återigen exemplifiera med samma myt om alliansregeringen, så kan den enkla *meningen* att regeringen har sänkt ersättningsnivåerna för sjukskrivna och för arbetslösa ses som ett *tecken* på att regeringen faktiskt är 'högern som sparkar på de sjuka och arbetslösa'. Vi har därmed ett samband som inte verkar bygga på representation utan på orsak och verkan. Sambandet uppfattas som naturligt trots att det precis som andra semiologiska samband är tolkande.<sup>54</sup>

Jag skrev inledningsvis i detta stycke att det finns två sätt att använda analogin som motiverande mekanism. Vi har hitintills tittat på det sätt som bygger på en uppfattad analogi mellan *det betecknande* och *det betecknade*. Nu ska vi istället se på analogin som ett sätt att motivera ett *teckens mening* eller en myts *betydelse* genom ett analogt samband med annan mening och andra betydelser som existerar i de större kommunikativa system som språkliga och mytiska yttranden är en del av.

Låt oss återigen börja med det första semiologiska systemet – med språkets system. Där kan vi se hur tecknens *mening* kan motiveras genom deras associativa sammanhang. Relationen mellan ett enskilt *betecknande* och dess *betecknad* kan motiveras genom att relationen uppfattas som analog med ett annat *tecken* och dess *mening*. Barthes själv tar upp ordet "älskvärd" som han menar får en motiverad *mening* genom analogin till ordet "älska". Det handlar alltså om en *mening* som är relativt motiverad utifrån de sedan tidigare accepterade nät av semantiska betydelser som finns inom ett språksamfund. I denna tanke kan vi se en tydlig koppling till koherensteorin eftersom accepterandet av ett *teckens mening* sker genom att det upplevs som koherent med tidigare uppfattningar om vad liknande *tecken* har för *mening*.

På samma sätt som *meningen* hos ett språkligt *tecken* från det första systemet kan motiveras utifrån en analogi med andra *tecken* och deras *mening*, så tar Barthes upp flera exempel på hur en myts *betydelse* kan motiveras genom en uppfattad strukturell likhet med andra historiskt och kulturellt existerande myter. Bland Barthes egna mytologiska exempel så kan vi finna flera myter som uttryckligen motiveras genom analogi med välkända kulturella myter. När han

beskriver översvämningarna i Paris gör han till exempel detta genom en analogi med myten om Noas ark<sup>55</sup> och när han beskriver nederlagets roll i den franska varianten av wrestling så gör han detta genom en analogi med ”de gamla myterna om det offentliga lidandet och förödmjukelsen: korset och skampålen”.<sup>56</sup> Genom att etablera en analogi med välkända myter eller mytiska strukturer så motiveras den nya myten och dess sätt att strukturera och ordna fakta utifrån en koherens med en persons tidigare världsförståelse. Myten upplevs som trovärdig och logisk eftersom den stämmer överens med hur vi brukar se världen. Denna analogi eller allusion till existerande mytiska begrepp behöver självklart inte ske explicit med namngivning av den andra myten. Snarare skulle det i vissa fall kunna vara en styrka att en myt motiveras genom en strukturlikhet med ett välbekant tankemönster utan att detta samband behöver uttryckas.

Vi har nu utifrån semiologins två system resonerat kring relationen mellan *det betecknande* och *det betecknade*. Vårt mål har varit att finna svar på frågan om hur vi kan motivera en myts *betydelse*. Vi har försökt finna detta svar genom att granska relationen mellan *mening/form* och *begrepp*. Vi har även funnit ett delsvar på frågan genom analogin som motiverande mekanism, dels den uppfattade analogin mellan *mening/form* och mytens *begrepp*, men också analogin med andra myter som finns inom en viss kultur eller doxa.

Vi har alltså utifrån Barthes tankar funnit två huvudmekanismer för att motivera en myt. Jag skulle dock ytterligare vilja understryka den insikt som jag nämnde inledningsvis, nämligen att mytens *betydelse*, precis som ett teckens *mening*, är en historisk produkt och inte en naturlig sådan – att den är historisk innebär att kopplingen mellan *form/mening* och *begrepp* finns i det förflutna användandet. Därmed blir kopplingen inte absolut, men inte heller arbiträr, utan relativ eftersom kopplingen kan motiveras relativt utifrån att man själv och andra tidigare har gjort denna koppling. Detta tankesätt ligger väl i linje med tankarna om att vi människor tar till oss ny kunskap genom koherens/assimilation med tidigare kunskap, men här finns också en naturlig koppling till Barthes egna resonemang där han vid flera tillfällen kopplar de partikulära myterna till återkommande och välkända övermyter.

Avslutningsvis – vi kan motivera myten utifrån analogi mellan *det betecknande* och *det betecknade* – eller utifrån analogi med andra myter. Grunden för all motivation är att den för att accepteras måste följa en tradition av uttolkningar, så att betydelsen därmed kan upplevas som grundad på erfarenhet.

## DEL 4 – HUR ÖVERTYGAR MAN NÅGON SOM SER VÄRLDEN PÅ ETT ANNAT SÄTT?

### 4.1 Möjliga strategier för att analysera och förstå

I 4.3 kommer jag kortfattat att sammanfatta den övergripande modell för övertygandets process som resonemangen i denna uppsats mynnar ut i, men innan dess vill jag i 4.1 och 4.2 något mer utförligt presentera de två inledande stegen i denna modell. Jag gör detta genom att resonera kring möjliga retoriska strategier för respektive steg.

Jag vill inledningsvis även tydliggöra att de möjliga strategier som jag lyfter fram i 4.1 och i 4.2 bör betraktas som inledande tankar över vilka konsekvenser som denna uppsats grundsyn skulle kunna få för det strategiska tänkandet. Genomgången här representerar således inte någon komplett eller uttömmande studie av potentiella strategier utifrån den teoretiska grund som vi har diskuterat.

Jag kommer nu att resonera kring möjliga strategier för att upprätta en inledande förståelse av en kommunikativ situation. Detta är det första steget i min modell. Det handlar om att analysera den retoriska situationen genom att försöka förstå hur retorns utgångspunkter och den andres utgångspunkter skiljer sig åt. Genom att använda teorin om myten för att förstå idén om en argumentationsbas så kan vi få en fördjupad förståelse av den tvådimensionella aspekten av våra mänskliga kunskapsperspektiv. Denna tvådimensionella aspekt har präglat både de teoretiska resonemangen och de praktiska exemplen i den här uppsatsen. Framlyftandet av denna aspekt får även konsekvensen att en aktiv uppmärksamhet på sambanden mellan enkel *mening* och mytiska *begrepp* blir en naturlig nyckel för den retor som vill kunna skapa sig en bild av den andres existerande myter. Denna uppmärksamhet utgör även grunden för de möjliga strategier för förståelse som jag här tar upp.

I 3.3.2 resonerade vi om möjligheten att komplettera den analytiska begreppsanalysen som kan användas på den första språkliga nivån, med en mytisk *begrepps*analys. En strategi för att göra en mytisk *begrepps*analys skulle kunna vara att som samtalsdeltagare vara uppmärksam på vilka ord och formuleringar som används för att därigenom kunna förstå vilka mytiska *begrepp* som *tecknen* väcker till liv. Vi skulle till exempel kunna tänka oss två personer som samtalar om den svenska föräldraförsäkringen, samt om ett politiskt förslag om att ta bort möjligheten att överlåta föräldrapenningdagar till den andre föräldern. Den ene personen använder tecknet ”individualiserad föräldraförsäkring” för att beteckna reformen, den andre personen använder tecknet ”tvångsdelad föräldraförsäkring”. Om vi betraktar den enkla *meningen* i dessa *tecken* så syftar de till samma politiska reform, till samma denotativa *betecknad*, men orden innehåller mer än så. Det innehåller inte bara en positiv respektive negativ värdering, utan de fångas av olika mytiska *begrepp*. Det ena *tecknet* fångas av ett mytiskt, positivt laddat *begrepp* om den fria självständiga individen, där den enskilda individen har rätt till det som är hennes individuella rättighet. Det andra *tecknet* fångas av myten om en politisk över-sittarmakt som styr och ställer och som klåfingrigt hindrar familjen från att själva bestämma över sin vardag. Detta är ett utpräglat politiskt exempel där orden är valda med en politisk,

kommunikativ strategi som utgångspunkt, men jag tycker ändå att det fungerar väl som exempel på hur man genom att lyssna på orden kan skönja de skilda myterna.

Självklart är detta en lyssnandeprocess som inte alltid ger tydliga resultat – det är en analytisk process som kräver en pusslande och kanske till och med abduktiv analysförmåga – men jag tror samtidigt att det är en framkomlig väg till förståelse. Jag tror dessutom att denna analys i många fall kan ske i dialog med den andre. Det skulle kunna ske genom att retorn prövar sin tolkning av den andres mytiska argumentationsgrund genom att fråga: ”menar du såhär” och därmed får veta om denne håller med om den bild retorn ger av hur denne förstår situationen. Det finns förstås inga garantier för att vi människor alltid vill kännas vid våra egna mytiska argumentationsgrunder, men det är i alla fall en möjlig väg till bekräftad förståelse.

En annan indikator som jag tror att man kan använda för att förstå den andres myt är faktaurvalet. Jag resonerade kring detta tidigare, i 3.4, och nämnde då hur en enkel *mening* kan väljas ut ur den befintliga korpusen av möjliga enkla *meningar*. De som väljs ut skapar därmed en reduktion, som fungerar som en synekdoke och underlättar för en viss myt att etableras. Precis som att en uppmärksamhet på värderande begrepp och ordval kan hjälpa oss att synliggöra en viss mytisk argumentationsbas så tror jag att en uppmärksamhet på faktaurvalet på motsvarande sätt kan avslöja en mytisk grundsyn.

Vi har nu kunnat se hur myten som argumentationsbas i övertygandets process kan visa på konkreta strategier för hur en retor praktiskt kan agera i en retorisk situation, men också på hur vi som analytiker av retoriska situationer kan få en ny ingång till ökad förståelse. Jag tror inte att de två strategier som jag här har nämnt är de två enda som står att finna. Jag tror tvärtom att det finns fler användbara analysverktyg. En del av dem kan troligen hämtas från existerande analytiska metoder och föras över till att bli mer praktiska tankeverktyg i en övertygandesituation – eller till att bli verktyg i en övergripande retorisk analys av en övertygandeprocess, enligt den modell som jag skisserar.

#### **4.2 Möjliga strategier för att etablera en argumentationsbas**

Efter att retorn har uppnått en förståelse av den andres mytiska grund, så kommer nästa steg i modellen. Detta steg handlar om att etablera en gemensam argumentationsbas som både retorn och den andre kan acceptera. Argumentationsbasen fungerar sedan som grund för den fortsatta argumentationen. Denna idé om att etablera en gemensam argumentationsbas och därmed förena retorn och den andre kommer från den modell för övertygandets process som jag skisserade i 2.2.<sup>57</sup>

Om vi nu utgår ifrån att vi vill etablera en gemensam argumentationsbas, då hamnar vi i en situation som kanske bäst beskrivs som en kunskapsförhandling.<sup>58</sup> Det finns i denna förhandling inget behov av att nå en total överenskommelse om en gemensam förståelse av hela världen, men de två parterna måste etablera en gemensam argumentationsbas som kan fungera som utgångspunkt för resonemangen kring en specifik fråga i en specifik retorisk situation. De finns en mångfald av möjliga strategier för att hantera denna kunskapsförhandling, men en aspekt som det självklart är viktigt att pröva är om de två existerande

kunskapsperspektiven har tillräckligt många gemensamma nämnare för att kunna kombineras till en gemensam argumentationsbas. Om perspektiv 1 innehåller idéerna: *a, b, c* och perspektiv 2 innehåller idéerna *b, d, e*, så kanske idén *b* kan fungera som en gemensam argumentationsbas. En annan möjlighet är om parterna kan få en ömsesidig förståelse för varandras kunskapsperspektiv och därmed etablera en gemensam argumentationsbas som innehåller alla idéerna: *a, b, c, d, e*. Det ger en sammansatt argumentationsbas i likhet med den som vi diskuterade i samband med bensinskatten och som innefattade både myten om klimathotet och myten om landsortsföräldern som måste ha råd med bilen. Det går självklart att tänka sig andra kombinationer där vissa delar är gemensamma från början och andra överförs mellan parterna, medan ytterligare andra inte överförs. Jag är medveten om att detta i allra högsta grad är teoretiska resonemang, men det är samtidigt resonemang som förefaller ge en praktiskt relevant ingång till hur man kan tänka kring formandet av en gemensam argumentationsbas.

När det gäller mer specifika, praktiska strategier, så har det i uppsatsen presenterats en del exempel på sådana. Nedan finns en lista med några möjliga strategier. Jag har sammanställt den utifrån de tankar som jag har fört fram i uppsatsen. Dessa strategier handlar om att motivera ett mytiskt perspektiv och att försvaga motiveringar för konkurrerande mytiska perspektiv. När jag nu studerar denna lista så inser jag att flera av dessa möjliga strategier kan återfinnas i teorier om propaganda. Självklart är detta ett etiskt intressant dilemma, men samtidigt speglar det en insikt som myten ger oss, nämligen att vår uppfattning av världen inte är rationell och att motivering av mytiska världsbilder därmed inte sker genom renodlad rationell argumentation. Våra motiv för de sätt som vi ser på världen är lika känslomässiga, suggestiva och mänskliga som de myter de motiverar. Den etiska möjlighet som finns i att lyfta fram kunskap om dessa mekanismer är densamma som ofta förs fram i den etiska kursen om retoriken: det är genom att förstå hur påverkan fungerar som vi kan förstå och avslöja när och hur vi påverkas. Genom förståelsen kan vi därmed få bättre kontroll över vår egen mytiska världsbild.

Vi har i denna uppsats funnit ett flertal exempel på möjliga strategier för att motivera och stödja en viss argumentationsbas. Detta är inte på något sätt en heltäckande förteckning, men jag tror att följande strategier kan bidra till möjligheten att etablera en mytisk argumentationsbas:

- a) Att göra ett strategiskt urval av ”fakta”.<sup>59</sup>
- b) Att välja ord och benämningar som bjuder in rätt myt.<sup>60</sup>
- c) Att kommunicera myten genom analogi med existerande myter.<sup>61</sup>
- d) Att kommunicera myten med ett framställningssätt som är analogt med hur andra myter som accepteras normalt kommuniceras.<sup>62</sup>
- e) Att upprepa myten.<sup>63</sup>
- f) Att presentera ”fakta” som indexikala bevis på att myten stämmer.<sup>64</sup>

För att försvaga konkurrerande myter så finns till exempel följande möjliga strategier:

- a) Att medvetandegöra den andre om att dennes argumentationsbas är en mytisk tolkning och inte en objektivt sann verklighet. Barthes lyfter fram mytologiseringen som en metod för detta.<sup>65</sup>
- b) Att ifrågasätta enskilda ”fakta” som används för att bygga upp myten.<sup>66</sup>
- c) Att komplettera med ”fakta” som komplicerar bilden och därmed försvårar för den andres myt att fånga den enkla *meningen*.<sup>67</sup>
- d) Att uppmärksamma den andre på färgade ordval och på att dessa ordval inte är neutrala och därför kan leda till en tolkning som inte är självklar.<sup>68</sup>

Jag har i 4.1 och 4.2 velat ge en första sammanställning av vilka strategiska möjligheter som träder fram som naturliga konsekvenser av den retoriskt grundade modell för övertygandets process som vi skisserar i denna uppsats. Sammanställningen är preliminär och jag ser den filosofiska grunddiskussionen om övertygandets process och om Roland Barthes mytologier som huvudfokus i uppsatsen. Likväl tror jag att det är värdefullt att hela tiden återkoppla till mer konkreta tankar om möjliga retoriska strategier och om hur dessa kan fungera i enskilda situationer. Därför har jag till vardera av de ovan nämnda strategierna även tillfört en not med en hänvisning till något teoretiskt resonemang eller praktiskt exempel i uppsatsen där strategin har berörts.

### 4.3 Sammanfattning 1: Från förståelse till övertygande

Hur övertygar man en människa som ser världen på ett annorlunda sätt än man själv gör? Hur förhåller sig övertygandets process till mötet med *den andre*? Med denna frågeställning inledde jag den här uppsatsen och till den frågeställningen vill jag nu återvända. Jag menar, utifrån resonemangen i denna uppsats, att vi kan se på övertygandet av någon som ser världen på ett annat sätt som en process i tre steg. Övertygandet rör här ett partikulärt avgränsat ämne och de tre övergripande stegen i processen är: (a) analys och förståelse, (b) etablerande av argumentationsbas och (c) retorisk argumentation.

- (a) *Analys och förståelse*. Det första steget för en retor som vill kunna övertyga någon som ser världen på ett annat sätt är att uppnå en förståelse för de myter som präglar kunskapsperspektiven i den specifika retoriska situationen. Det handlar dels om att genomföra ett perspektivbyte för att förstå de myter som präglar den andres mytiska tolkning av något, men det handlar även om att förstå de suggestiva myter som utgör basen för ens egen förståelse av det specifika ämne som diskuteras. I 4.1 resonerade jag kring möjliga strategier för denna fas i övertygandets process. Generellt ser jag en styrka hos myten som teoretiskt perspektiv genom att den förklarar relationen mellan enkla språkliga yttranden och det mytiska begreppet, vilket jag tror är en viktig nyckel för att nå denna förståelse.



- (b) *Etablerande av gemensam argumentationsbas.* Det andra steget för en retor, efter att denne har uppnått en förståelse, är att etablera en gemensam argumentationsbas för retorn och den andre. Det handlar om att etablera en mytisk argumentationsbas som kan fungera som utgångspunkt för argumenten. Detta sker genom en kunskapsförhandling. De två parterna kan ömsesidigt påverka varandra i en öppen förhandlingsprocess, men det går även att finna medvetna strategier för att retoriskt påverka den andre genom att motivera vissa myter och försvaga andra myters motivation. I 4.2 resonerade jag kring möjliga strategier för denna fas. Alla tre faser i denna modell för övertygandets process är viktiga, men etablerandet av den gemensamma argumentationsbasen är central för den som vill åstadkomma en gemensam övertygelse i en retorisk situation som inledningsvis präglats av två parter som ser världen på olika sätt.
- (c) *Retorisk argumentation utifrån den etablerade argumentationsbasen.* Det tredje steget för en retor, efter att denne har etablerat en gemensam argumentationsbas, är att övertyga den andre med argument som är hållbara och relevanta utifrån den etablerade argumentationsbasen. Det handlar om att motivera en åsikt genom att visa på koherens med de myter som utgör den accepterade argumentationsbasen. Denna fas skiljer sig inte från en klassisk, retorisk teori om argumentation och jag har därför inte sett något behov av att här beskriva den närmare. En sak som jag vill betona är dock att denna fas handlar om retorisk argumentation och inte dialektisk eller renodlat logisk argumentation. Följaktligen kan argumenten baseras även på känslor, precis som den mytiska argumentationsbasen i sig även omfattar det känslomässiga.

#### 4.4 Sammanfattning 2: Vad jag har gjort

Jag har i denna uppsats utgått ifrån den retoriska kunskapssynen, samt idéerna om en individfokuserad relativism och en gruppfokuserad doxologi. Utifrån denna kunskapsteoretiska grund har jag besvarat uppsatsens frågeställning genom att formulera en modell för övertygandets process. Det är en modell som förklarar hur två parter kan gå från att se världen på olika sätt till att dela en gemensam argumentationsbas och utifrån denna nå en gemensam övertygelse.

Kärnan i denna modell är forandet av den gemensamma argumentationsbasen. Jag har fördjupat och utvecklat den teoretiska grunden för begreppet argumentationsbas genom att tillföra Roland Barthes teori om myten som beskrivningsmodell. Utifrån idén om myten som argumentationsbas har jag även inlett resonemang om möjliga retoriska strategier som skulle kunna användas inom ramen för den process för övertygande som jag har skisserat. Uppsatsen har varit filosofisk och teoriutvecklande i sitt fokus, men jag har strävat efter att i så hög utsträckning som möjligt exemplifiera resonemangen och då samtidigt pröva dem mot den diskursiva verkligheten.

Bland de tankar som förts fram i denna uppsats vill jag särskilt lyfta fram myten som ett tillskott till den retoriska diskursen kring kunskap och övertygande. Jag har visat hur myten

som begrepp kan komplettera det etablerade begreppet doxa. Detta främst genom att myten är partikulär och kan kopplas till specifika fenomen, medan doxan är mer generell. Jag har även visat hur teorin om myten kan användas som ett analytiskt perspektiv för att förstå enskilda övertygandeprocesser och forandet av en argumentationsbas i enskilda situationer. Teorin om myten kan hjälpa oss att bättre förstå förhållandet mellan kunskap och övertygande i specifika retoriska situationer med ett specifikt ämnesmässigt fokus.

Till sist, en avslutande personlig kommentar: Denna uppsats har för mig inneburit en både spännande och utvecklande resa. Det har varit en resa till nya perspektiv. Detta blir allra tydligast just nu – när jag står här på toppen – vid den utsiktspunkt som jag till slut har letat mig upp till. Här kan jag dels se tillbaka på min resa och jag ser då vilka branter som jag skulle ha kunnat undvika samt vilka grönskande lunder som jag har missat att strosa i. Men framförallt så ser jag nu nya höjder som jag ännu inte har hunnit utforska. Så i detta ögonblick tänds en längtan inom mig – en längtan efter att få riva upp och göra om – efter att få bege mig ut på en ny resa i samma marker. Kanske får jag möjlighet till detta någon gång, men till dess så är jag stolt över detta försök, över denna min essä. Det är, trots allt, min fåfänga förhoppning att du som läser denna text ska uppleva hur dessa enkla tecken fångas av en nydanad, retorisk myt om övertygandet – en myt som delvis känns ny, men samtidigt välbekant – för den kan ju faktiskt bara accepteras om jag fört fram den i koherens med tidigare övertygelser och genom analogi med redan välbekanta myter.

## TACK

Jag vill rikta ett speciellt tack till Mattias Ström för dina värdefulla tankar, både under det första idéstadiet och under de sista veckornas justeringar. Det är ovärderligt med vänner som orkar lyssna, som förstår vad man pratar om och som dessutom tar sig tid att komma med konstruktiva förslag.

Jag vill självfallet även rikta ett stort tack till min handledare Mats Rosengren – inte enbart för dina alltid lika insiktsfulla kommentarer – utan kanske framförallt för att du väckt mitt intresse för alla dessa charmerande franska filosofer.

Avslutningsvis vill jag även rikta ett varmt tack till alla forskare och undervisande lärare inom retorik- och svenskämnet på Södertörns högskola. Ni är många som på olika sätt bidragit till min utbildning under de senaste fyra åren. Jag är ytterst tacksam för den här tiden och för alla de verktyg och perspektiv som ni både tålmodigt och engagerat har delat med er av.

## REFERENSER

### **Tryckta källor:**

**Aristoteles** (1971). *Aristotle's Metaphysics – books G, D and E*. (Kirwan, C. övers.) Oxford: Oxford University Press.

**Barthes**, Roland (1977). *Roland Barthes by Roland Barthes*. (Howard, R. övers.) Berkeley/Los Angeles: University of California Press.

- (2007). *Mytologier*. (Frisendahl, K., Clason, E., Lindberg, D. övers.) Lund: Arkiv förlag.

**Bourdieu**, Pierre (1982). ”Vad det vill säga att tala. Det språkliga utbytetts ekonomi” (Ölund, P., Anward, J., Broady, D., Gerholm, T., Hedenqvist, J-A. övers.) i: Broady, Donald & Lundgren, Ulf P. (red): *Skeptron 1*, tema: Rätten att tala. Symposium, s. 27-59.

- (1992). *Texter om de intellektuella*. (Rosengren, M. övers.) Stockholm/Stehag: Brutus Östlings bokförlag Symposion.

**Fleck**, Ludwik (1997). *Uppkomsten och utvecklingen av ett vetenskapligt faktum – inledning till läran om tankestil och tankekollektiv*. (Liliequist, B. övers.) Stockholm/Stehag: Brutus Östlings bokförlag Symposion.

**Foucault**, Michel (1993). *Diskursens ordning*. (Rosengren, M. övers.) Stockholm/Stehag: Brutus Östlings bokförlag Symposion.

**Habermas**, Jürgen (1996). *Kommunikativt handlande – texter om språk, rationalitet och samhälle*. (Carleheden, M., Fridén, B., Heidegren, C-G., Karlsson, D., Melberg, A., Molander, A., Olsson, T., Rönmark, T. övers.) Göteborg: Bokförlaget Daidalos.

**Hellspong**, Lennart (2004). *Konsten att tala – Handbok i praktisk retorik*. Lund: Studentlitteratur.

- (2008). *Förhandlingens retorik – Samtalskonst för arbete, skola och samhälle*. Lund: Studentlitteratur.

**Humboldt**, Wilhelm von (1999). *On language – On the Diversity of Human Language Construction and its Influence on the Mental Development of the Human Species*. (Heath, P. övers.) Losonsky, Michael (red). Cambridge: Cambridge University Press.

**Ijsselling**, Samuel (1976). *Rhetoric and Philosophy in Conflict*. (Dunphy, P. övers.) Haag: Martinus Nijhoff.

**Nietzsche**, Friedrich (1987). *Den glada vetenskapen*. (Wijkmark, C-H. övers.) Göteborg: Bokförlaget Korpen.

- (2002a). ”Bortom gott och ont – Förspel till framtidens filosofi” i: *Samlade skrifter - band 7*. (Holm, L. H. övers.) Stockholm/Stehag: Brutus Östlings bokförlag Symposion, s. 14-187.
  - (2002b). ”Till moralens genealogi – En stridsskrift” i: *Samlade skrifter - band 7*. (Hanberg, P. övers.) Stockholm/Stehag: Brutus Östlings bokförlag Symposion, s. 190-317.
  - (2003). *Writings from the Late Notebooks*. (Sturge, K. övers.) Bittner, Rüdiger (red). Cambridge: Cambridge University Press.
  - (2005). ”Om sanning och lögn i utommoralisk mening” i: *Samlade skrifter - band 2*. (Holmqvist, M. övers.) Stockholm/Stehag: Brutus Östlings bokförlag Symposion, s. 501-514.
- Perelman, Chaïm & Olbrechts-Tyteca, Lucie** (1969). *The new Rhetoric*. (Wilkinson, J., Weaver, P. övers.) Notre Dame: University of Notre Dame Press.
- Perelman** (2004). *Retorikens imperium: retorik och argumentation*. (Rosengren, M. övers.) Eslöv: Brutus Östlings bokförlag Symposion.
- Platon** (2000). ”Gorgias” i: *Skrifter. Bok 1*. (Stolpe, J. övers.) Stockholm: Bokförlaget Atlantis, s. 307-426.
- (2006). ”Theaitetos” i: *Skrifter. Bok 4*. (Stolpe, J. övers.) Stockholm: Bokförlaget Atlantis, s. 135-243.
- Ramirez, José Luis** (1995a). ”Skapande mening – en begreppsgenealogisk undersökning om rationalitet, vetenskap och planering”, i: *Skapande mening*. Stockholm: Nordplan Nordiska institutet för samhällsplanering.
- (1995b). ”Om meningens nedkomst – en studie i antropologisk tropologi”, i: *Skapande mening*. Stockholm: Nordplan Nordiska institutet för samhällsplanering.
  - (2001). *Positivism eller hermeneutik*. Forskarkooperativet dia LOGOS.
- Rosengren, Mats** (1998). *Psychagogia – Konsten att leda själar*. Stockholm/Stehag: Brutus Östlings bokförlag Symposion.
- (2003). *Doxologi – en essä om kunskap*. Åstorp: Rhetor förlag.
  - (2006). *För en dödlig som ni vet är den största faran säkerhet – doxologiska essäer*. Åstorp: Retorikförlaget Rhetor förlag.
- Sheehan, Paul** (2004). ”Postmodernism and philosophy”, i: *The cambridge companion to Postmodernism*. Connor, S. (red) Cambridge: Cambridge University Press, s. 20-42.
- Sigrell, Anders** (2001). *Att övertyga mellan raderna – en retorisk studie om underförståddheter i modern politisk argumentation*. Åstorp: Rhetor förlag.

**Oscarsson, Henrik & Holmberg, Sören** (2008). "Alliansseger" i: *Allmänna valen 2006, del 4, Specialundersökningar*. Statistiska centralbyrån i samarbete med Statsvetenskapliga institutionen i Göteborg.

**Todorov, Tzvetan** (1989). *Symbolik och tolkning*. (Rosengren, M. övers.) Stockholm/Stehag: Symposion bokförlag.

**Tolkien, J.R.R.** (2001). *Sagan om de två tornen*. (Ohlmarks, Å. övers.) Norstedts förlag.

**Kjørup, Søren** (2004). *Semiotik* (Torhell, S-E. övers.) Lund: Studentlitteratur.

**Wilcox, John T.** (1974). *Truth and Value in Nietzsche*. Ann Arbor: The University of Michigan Press.

***Otryckta källor:***

**Bensinskatteupproret**, <http://www.bensinskatteuppror.se> (07.05.2008)

**Valmyndigheten**, <http://www.val.se> (06.05.2008)

**Punkt SE Stockholm, 29/11-2007**, <http://www.aftonbladet.se/nyheter/article1355536.ab> (07.05.2008)

## NOTER

---

<sup>1</sup> Bourdieu (1982), s. 32.

<sup>2</sup> Bourdieu (1992), s. 45.

<sup>3</sup> Perelman & Olbrechts-Tyteca (1969), s. 26-44.

<sup>4</sup> Perelman refererar till Whately och Rousseau, se Perelman & Olbrechts-Tyteca (1969), s. 27.

<sup>5</sup> Se Platon (2000). För en retoriskt relevant kommentar till "Gorgias" se Rosengren (1998) – där finns även ett utvecklat resonemang kring konflikten mellan retorik och filosofi hos Platon och Perelman. För en mer allmän genomgång av konflikten mellan retorik och filosofi, se Ijsseling (1976).

<sup>6</sup> Starka försvarare av en mer språkligt fokuserad och relativistisk kunskapssyn finns till exempel inom den postmoderna traditionen, speciellt så som den utvecklats i Frankrike. Se t.ex. Sheehan (2004) för en allmän introduktion till denna filosofiska tradition. Jag kommer i denna uppsats även att använda och citera Nietzsche vars perspektiv på språk och sanning i allra högsta grad är relevanta för den retoriska traditionen. Dessutom finns exempel på försvarare av en retorisk kunskapssyn inom den svenska akademien, där kan man speciellt nämna José Luis Ramírez och Mats Rosengren som båda explicit tar sin utgångspunkt i den retoriska idétraditionen. Ramírez har utifrån Aristoteles uppdelning av det som kan vara på annat sätt (a posteriori) och det som inte kan vara på annat sätt (a priori) försvarat retoriken mot Platons anklagelser. Rosengren har utifrån begreppet doxa utvecklat en doxologi som bygger på att all kunskap i grunden är doxisk.

<sup>7</sup> Se t.ex. Nietzsche (2003), s. 139. För en gedigen sammanställning av och diskussion om Nietzsches förhållande till sanning, se Wilcox (1974).

<sup>8</sup> Se Nietzsche (2002b), s. 281.

<sup>9</sup> Nietzsche kritiserar tanken om att det finns "omedelbara vissheter" som kan fungera som bevis för kunskap om en verklighet bortom människan. Han lyfter som ett exempel fram Descartes premiss "jag tänker" och förklarar hur även denna till synes grundläggande premiss är formad av ett mänskligt perspektiv. Se Nietzsche (2002a), s. 24.

<sup>10</sup> Tanken om att det finns en skapande förmåga inbyggd i det mänskliga perspektivet kan även återfinnas hos Nietzsche, se t.ex. Nietzsche (1987), s. 70.

<sup>11</sup> Nietzsche (2002a), s. 42-43.

<sup>12</sup> Se t.ex. den tyske nyhumanisten Wilhelm von Humboldt (1767-1835) och hans verk för ett brett resonemang kring förhållandet mellan språk och mänsklig världsbild. Humboldt menade att språket inte först och främst är ett verktyg för beskrivningar utan att det är aktiv handling. Han menade att människan genom själva talandet skapar sin uppfattning om världen och sin egen personlighet, se Humboldt (1999). Se även Ramírez (1995b), s. 21-22, där han resonerar kring Humboldts perspektiv.

<sup>13</sup> När vi talar om kunskap som något som växer fram och formas inom en diskursiv gemenskap så är det naturligt att nämna den franske filosofen och idéhistorikern Michel Foucault. Se t.ex. Foucault (1993) för en introduktion till dennes tänkande om diskursen. Där lyfter han dels fram diskursen som en samling av alla språkliga yttranden, men han inleder även resonemang kring de mekanismer som formar denna språkliga diskurs och som därmed formar vår diskursiva kunskap. Foucault är ett exempel på en tänkare som brukar tillskrivas den kontinentalfilosofiska traditionen, men även den analytiska filosofin präglas av att tankar måste vara formulerade i ord och yttranden för att bli kunskap. Detta blir tydligt när man ser vikten som läggs vid såväl fastställandet av propositioner som begreppsanalytiska utredningar. Det är dock viktigt att påpeka att den

---

form av kunskap som vi diskuterar i denna uppsats inte är det som Aristoteles lyfter fram som praktisk kunskap i form av hantverksskicklighet eller praktisk klokhet, utan vi diskuterar kunskap i betydelsen att tro/veta något om världen.

<sup>14</sup> Jag använder i uppsatsen begreppet konnotation och syftar då på de associativa betydelser som kan tillföras ett tecken utifrån ett visst mänskligt perspektiv. Denotation utgör istället den enkla, utpekande betydelse som ett tecken har inom ett visst språksamfund.

<sup>15</sup> Nietzsche (2005), s 507.

<sup>16</sup> Aristoteles (1971), s. 23. (1011b25).

<sup>17</sup> Nietzsche (2002a), s. 43.

<sup>18</sup> Doxa som begrepp har en stark ställning inom den svenska retorikforskningen bland annat genom Mats Rosengrens arbeten om doxologi. Se t.ex. Rosengren (2003) eller Rosengren (2006).

<sup>19</sup> Assimilation nämns bland annat i Hellspong (2004), s. 202-208 och Sigrell (2001), s. 242.

<sup>20</sup> Rosengren (2003), s. 46.

<sup>21</sup> Se t.ex. Ramirez (2001) eller Ramirez (1995a).

<sup>22</sup> Se t.ex. Rosengren (2003), s. 13-20 eller Rosengren (2006), s. 13-16.

<sup>23</sup> Platon (2006), s. 150.

<sup>24</sup> Vi kan egentligen urskilja tre möjliga inriktningar utifrån Protagoras: en individfokuserad relativism, en gruppfokuserad doxologi och en tredje inriktning som tolkar "människan" i en universell betydelse – där mänskligheten som enhetligt kollektiv blir alltings mått. Den senare tolkningen lämnar dock huvudfåran inom den retoriska traditionen eftersom den fjärrar sig från människans livsvärld och genom människans universella natur som måttstock i princip skulle kunna anses återinföra ett absolut sanningsbegrepp. Mot bakgrund av detta så har jag valt att i denna uppsats enbart urskilja två inriktningar. Fast genom till exempel Perelmans idé om det universella auditoriet så finns ändå den universella tolkningen närvarande någonstans i bakgrunden.

<sup>25</sup> Följande citat ger belägg för att övertalningen av en specifik målgrupp med specifika argument har en något mer föraktad ställning hos Perelman: "Argumentation aimed exclusively at a particular audience has the drawback that the speaker, by the very fact of adapting to the views of his listeners, might rely on arguments that are foreign or even directly opposed to what is acceptable to persons other than those he is presently addressing." Perelman & Olbrechts-Tyteca, (1969), s. 31.

<sup>26</sup> Fleck (1997).

<sup>27</sup> Fleck (1997), s. 108-109.

<sup>28</sup> Se Hellspong (2004), s. 202-208, alternativt Sigrell (2001), s. 242 eller Todorov (1989), s. 29.

<sup>29</sup> Jag inser att övertygandets process kan ses som en social process i lika hög grad som en kognitiv process. Vi kan till exempel se detta i Habermas kommunikationsteori, se Habermas (1996). Där lyfter Habermas fram tre krav på ett lyckat yttrande. Dessa är sanning, sannfärdighet och riktighet, där de två senare kraven handlar om tillit och förmågan att hantera sociala regler och konventioner. Som en del av avgränsningen i detta arbete har jag dock valt bort dessa faktorer för att fokusera på den kognitiva processen. Övertygandet blir fortfarande socialt i den meningen att det är en process som sker i det språkliga mötet mellan två människors världsbilder, men vi kommer inte i denna modell att ta hänsyn till faktorer som deltagarnas utseende, sociala status eller ethos. Vi vänder bort blicken från detta för att tydligare kunna fokusera på den kognitiva kunskapsprocessen.



---

<sup>30</sup> Begreppet argumentationsbas används till exempel av Lennart Hellspong, se Hellspong (2004), s. 228 – 231. Ett utvecklat resonemang kring argumentationsbasen och dess betydelse är ett värdefullt tillskott till den andra upplagan av *Konsten att tala*. Hellspong betonar där argumentationsbasen som den grundläggande utgångspunkten för all värdering av argument, vilket ligger i linje med mina tankar. Genom de perspektiv som jag tillför i del 2 och del 3 får emellertid termen argumentationsbas en något specificerad betydelse i denna uppsats.

<sup>31</sup> Barthes (2007).

<sup>32</sup> Valresultat 2006 från Valmyndigheten.

<sup>33</sup> Oscarsson & Holmberg (2008), s. 298.

<sup>34</sup> Punkt SE Stockholm, 29/11-2007.

<sup>35</sup> 1 657 412 namn enligt [www.bensinskatteuppror.se](http://www.bensinskatteuppror.se) (07.05.2008).

<sup>36</sup> På bensinskatteupprorrets hemsida kunde man till exempel den 7 maj 2008 läsa en argumentation för varför miljöskälen för hög bensinskatt inte är giltiga, inget av de fyra argumenten som nämns ifrågasätter klimatförändringarna som sådana, utan de ifrågasätter huruvida Sveriges höga bensinskatt bidrar till att lösa problemet.

<sup>37</sup> Den franske semiologen Roland Barthes (1915-1980) arbete *Mytologier* utgavs för första gången 1957. Boken består av två delar. Den första delen är en samling av betraktelser av fenomen från det dagliga livet i 50-talets Västeuropa. Barthes beskriver där fenomenens mytiska karaktär. Betraktelserna skrevs en gång i månaden under åren 1954-1956 som en artikelserie för *Les Lettres nouvelles*. Artikelserien kallades för ”månadens myt”. I del två, *Myten idag*, studerar Barthes den gemensamma strukturen hos myterna och redogör för en allmän teori om myten. I del 2 försöker han således att på ett mer generellt plan besvara frågan: Vad är en myt idag? Se Barthes (2007) s. 9-197 för del 1 och s. 201-254 för del 2.

<sup>38</sup> I Barthes (2007) så kan vi se den negativa värderingen av myten genom explicita formuleringar som t.ex. ”Det motbjudande med myten är tillflykten till en falsk natur”, s. 233, men den negativa värderingen framgår också genom en politisk vinkling, där myten beskrivs som ett sätt för *bourgeoisien* att bevara förtryckande strukturer, s. 243. Det kanske tydligaste exemplet på den negativa värderingen är dock att Barthes lyfter fram mytologen som ett ideal, som en frihetskämpe, s. 250-254. Mytologen är här den som tar på sig som sin livsuppgift att avslöja myterna och därmed försvara verkligheten från skenet. Detta är ju även en roll som Barthes själv till viss del har tagit på sig genom att skriva *Mytologier*. Denna uppmaning till kamp mot skenet kan vi ställa i kontrast mot Nietzsches: ”Det är inte mer än en moralisk fördom att sanningen är värdefullare än skenet”, Nietzsche (2002a), s. 42-43. Såväl Nietzsche som Barthes tänkande är relevant för den retoriska traditionen, men de har olika attityd till den doxiska eller mytiska aspekten av mänsklig kunskap. Båda ser det mytiska, men Nietzsche försvarar det och Barthes angriper det. Samtidigt är denna dikotomi missvisande eftersom såväl Nietzsche som Barthes lyfter fram det skenbara genom sina skrifter och därmed står de båda på samma sida när det gäller stävan efter att göra oss medvetna om vår bundenhet till den mytiska kunskapen.

<sup>39</sup> Jag vill här nämna att Barthes även använder begreppet doxa och att han på ett liknande sätt som med myten gör en negativ värdering av det begreppet, t.ex: ”Doxa (public opinion), much invoked in his discourse, is merely a ’wrong object’: never defined by its content, only by its form, and that invariably wrong form is doubtless: repetition.”, Barthes (1977), s. 70. En problematisk likhet mellan begreppen ”myt” och ”doxa” är att de två orden båda har en historia, och en nutid, fylld med negativa konnotationer. Begreppet ”doxa” etablerades av Platon och syftade då på pöbelns falska värderingar. ”Myten” som begrepp har en vardaglig betydelse som syftar på en utsaga som någon kanske tror på, men som är falsk. Det ligger därmed i den konnotativa betydelsen hos såväl ”doxa” som ”myt” att de inte sysslar med sanning. Detta är utifrån det retoriska kunskapsperspektivet något som gör begreppen mer användbara och realistiska, men om de av många anses vara kopplade till falskhet och lögn och stå i motsats till ärlighet och sanning, så är detta självklart en proble-

---

matisk aspekt som vi bör vara medvetna om. Detta problem uppstår såväl om vi försöker utveckla en doxologi i positiv andemening, som om vi försöker tala om ”myten” som en moraliskt godtagbar grund för argumentation.

<sup>40</sup> Barthes (2007) s 201-254.

<sup>41</sup> När Barthes tar detta exempel i det franska originalet av *Mytologier* så använder han formuleringen ”roses passionnalisées”. Jag har här valt att översätta detta till ”passionifierade rosor”. Det är värt att notera att Barthes väljer en aktiv formulering (passionifierade) istället för en passiv (passionerade). Detta fångar att tecknets mening inte är en naturgiven egenskap, utan istället resultatet av en meningsskapande process.

<sup>42</sup> Tolkien (2001) s. 86-89.

<sup>43</sup> Jag vill här nämna att man kan lägga sig på olika abstraktionsnivå när man resonerar kring vad som kan räknas som ett mytiskt betecknat (*begreppet*). Man kan dels hålla sig till välkända mytiska mönster eller övermyter, som t.ex. en mytisk idé om ondska, men man kan även tillåta det mytiska *begreppet* att bli mer partikulärt och situationellt. Då skulle man t.ex. kunna tala om myten om Sarumans ondska. Jag vill i denna uppsats bevara en bred syn på vad som kan räknas som ett mytiskt *begrepp*. Därmed kan vi i vissa situationer peka på allmänt välkända mytiska *begrepp*, medan vi i andra situationer tar upp specifika myter som kanske bara omfattas av ett fåtal personer under en begränsad tid.

<sup>44</sup> Jag kommer att använda de svenska termerna i enlighet med Frisendahl, Clason och Lindebergs gemensamma översättning av *Mytologier*, se Barthes (2007).

<sup>45</sup> Två exempel på valkampanjer som drevs utifrån denna myt som grund var Kristdemokratiska ungdomsförbundets kampanj ”Pensionera Persson” och Moderata ungdomsförbundets kampanj ”Jag vill också byta statsminister”.

<sup>46</sup> Att en negativ myt om socialdemokraterna påverkade valresultatet beläggs även av valforskningen. Bland de väljare som lämnade socialdemokraterna för att istället rösta på ett av de fyra borgerliga partierna så ger 35 % en förklaring som kan kopplas till regeringströtthet. Därmed utgör regeringströtthet en lika vanlig förklaring som ideologi eller sakfrågor. 15 % av dem som lämnat socialdemokraterna för att rösta på ett borgerligt parti hänvisar dessutom explicit till Göran Persson i sin motivering. Oscarsson & Holmberg (2008), s. 231.

<sup>47</sup> Ett exempel som vi har tagit upp är den dubbla innebörden av ordet ”träd” i ett visst sammanhang i Tolkiens Härskarringen. (3.2) Ett annat exempel som vi har nämnt är moderaternas och Fredrik Reinfeldts användande av ordet ”LO-familjen”. (3.3.1)

<sup>48</sup> Ett annat exempel som är aktuellt i skrivande stund är en tragisk situation i Österrike där en man bl.a. hållit sina barn inlåsta i en källare under hela deras uppväxt. I medierapporteringen kring detta så förekommer frekvent benämningen ”skräckkällaren” för att hänvisa till händelsen. Genom den benämningen och rapporteringen så konstrueras en suggestiv myt i analogi med välbekanta teman från skräckfilmer, tv-serier och skönlitteratur.

<sup>49</sup> Barthes (2007), s. 218-220.

<sup>50</sup> Vi använder här begreppet analogi i en bred bemärkelse. Den likhet eller strukturlikhet som analogin bygger på ligger inte i själva tecknen och myterna, utan konstitueras helt av att där finns en upplevd analogi utifrån ett mänskligt perspektiv. Benämningen strukturlikhet öppnar tydligare upp för tanken om att man kan finna en analog likhet mellan två fenomen som befinner sig på olika kognitiva plan, som t.ex. mellan enkel *mening* och myt. Denna strukturlikhet bygger på att man kan se likheter i strukturen mellan *det betecknande* och *det betecknade* trots att de två entiteterna i sig har olika natur och därmed inte kan ha en egentlig likhet. Perelman beskriver denna strukturlikhet som att analogi handlar om likhet mellan relationer. Det vill säga att A förhåller sig till B, på samma sätt som X förhåller sig till Y och att det därmed finns en likhet mellan relationerna, utan att det för

---

den skull finns någon egentlig likhet mellan A och X eller B och Y om man ser dem för sig. Perelman skiljer i sitt resonemang mellan strukturlikhet (analogy) och vanlig likhet (resemblance). Han urskiljer dessutom en tredje besläktad mekanism som rör argumentation genom exempel. Jag kommer inte i denna uppsats att i detalj förhålla mig till dessa distinktioner utan jag vill behålla en bred och öppen syn på analogi som både omfattar likhet, strukturlikhet och exemplifiering. Jag tror dock att en fördjupad studie av analogin som mekanism skulle innebära att analogi som strukturlikhet lyfts fram som den främsta (eller enda) mekanismen. Detta eftersom det som vi kan kalla likhet eller argumentation genom exempel också skulle kunna beskrivas som en form av argumentation genom strukturlikhet. Se Perelman (1969) s. 371-410 för en fördjupad diskussion kring analogi.

<sup>51</sup> Barthes (2007), s. 220.

<sup>52</sup> Jag använder här synekdoke i betydelsen *pars pro toto*, alltså delen för helheten. Ofta används begreppet synekdoke i en något bredare betydelse och innefattar då även *totum pro parte*, helheten för delen. Relevant för förståelsen av begreppet synekdoke är också dess förhållande till metonymi och metafor. En vanlig tolkning inom den retoriska traditionen som t.ex. Ramirez (1995b), s. 87, ansluter sig till är att synekdoke är en underavdelning till metonymi. Sigrell (2001), s. 195, indikerar istället att han vill se metafor, metonymi och synekdoke som tre storheter på samma nivå – där metaforen bygger på likhet, metonymin på association och kontextuell beröring, medan synekdoke bygger på inklusivitet. Genom resonemangen i 3.4 om analogi, synekdoke och index så berör vi i olika utsträckning alla de tre mekanismer som Sigrell nämner. Jag är dock övertygad om att fortsatta studier av motiven för myten skulle kunna finna värdefullt stoff i att ytterligare undersöka relationen mellan metafor, metonymi och synekdoke som mänskliga förståelseprocesser. Det skulle även vara intressant för fortsatta studier att närmare resonera kring effekten på mytens nivå av att synekdoke eller andra troper används inom det första språkliga systemet. Om jag till exempel använder uttrycket: ”Det var en flicka på 14 vårar”, så fungerar ”vårar” som en synekdoke inom det första språkliga systemet där delen ”vår” ersätter helheten ”år”, samtidigt så inbjuder denna enkla synekdoke till mytiska *begrepp* som inte skulle väckas om ordet ”år” användes eller om ”höstar” användes istället. Vi skulle kunna förstå detta som att stilfigurer inte enbart är en omväg för att beteckna en denotativ enkel *mening*, utan även ett sätt att väcka konnotativa betydelser – att väcka mytiska *begrepp*.

<sup>53</sup> Jag tar här upp den semiotiska termen index som besläktad med Barthes tanke om motivering genom analogi mellan term 1 och term 2. Index är egentligen en mekanism som inte bygger på analogi, utan på orsak-verkan, men jag låter ändå index i detta sammanhang få bidra till att förklara hur analogin som mekanism fungerar. Detta eftersom flera olika indexikala relationer som kombineras kan användas för att konstruera en upplevd strukturlikhet. Därmed så fungerar den indexikala mekanismen som ett sätt att motivera en analog relation. I 3.4 så exemplifierar jag enbart index på mytens nivå, men som mekanism kan index även användas för att förklara betecknanden på den språkliga nivån. Detta är dock inte fokus för denna uppsats och det är inte heller en kontroversiell tanke. För en lättillgänglig introduktion till den semiotiska termen index, se t.ex. Kjørup (2004), s. 49-56.

<sup>54</sup> ”I själva verket är det som gör det möjligt för läsaren att konsumera myten det faktum att han inte ser något semiologiskt system i det utan ett system grundat på erfarenheter; där det bara finns en likvärdighet ser han en orsakprocess; det betecknande och det betecknade har i hans ögon ett naturligt förhållande till varandra. Man kan uttrycka denna egendomlighet på ett annat sätt: varje semiologiskt system är ett värdesystem men mytens förbrukare uppfattar betydelsen som ett system av fakta;” ur Barthes (2007), s. 224.

<sup>55</sup> Barthes (2007), s. 64.

<sup>56</sup> Barthes (2007), s. 19.

<sup>57</sup> Idén om att etablera en argumentationsbas är en kärnpunkt i denna uppsats, men jag vill samtidigt nämna att en gemensamt accepterad argumentationsbas inte är en absolut nödvändighet för att åstadkomma påverkan. Det är möjligt att return, när denne har nått en förståelse för den andres mytiska utgångspunkter, väljer att argumentera utifrån dessa utgångspunkter trots att return inte själv tror på argumentationsbasen. Detta är en

---

strategisk möjlighet som jag inte är omedveten om, men den ingår inte i den modell för övertygandets process som vi arbetar med i denna uppsats eftersom den bygger på en annan grundsyn. En övertygandets process som utgår ifrån en gemensam argumentationsbas bidrar till att även forma gemensamma övertygelser. Resultatet av påverkansprocessen blir därmed två parter som delar samma argumentationsbas och dessutom delar någon form av slutsats som har dragits utifrån denna argumentationsbas. Detta är en övertygandeprocess som jag menar i någon mening kan anses vara djupare än en process för övertygande där retorn enbart klistrar på en ståndpunkt på en annan persons grund utan att han själv delar denna syn. I grunden så är det dock en etisk frågeställning som berör det som Habermas kallar kravet på sannfärdighet. Se Habermas (1995), s. 145. Den övertygandeprocess som vi skisserar i denna uppsats kan anses vara mer etisk eftersom den bygger på en ärlig övertygelse från retorns sida. Motsatsen skulle då till exempel kunna vara marknadsföringsstrategier på ett tobaksbolag där personal och ledning själva inte röker, men där man försöker profilera rökningen som något positivt för en ny generation.

<sup>58</sup> Se Hellspong (2008), s. 311-327 för ytterligare ett perspektiv på idén om kunskapsförhandling.

<sup>59</sup> Se t.ex. 3.4.

<sup>60</sup> Se t.ex. 3.3.3.

<sup>61</sup> Se t.ex. 3.4.

<sup>62</sup> Se t.ex. 3.3.3.

<sup>63</sup> Se t.ex. 3.3.3.

<sup>64</sup> Se t.ex. 3.4.

<sup>65</sup> Se t.ex. 3.3.1.

<sup>66</sup> Se t.ex. 3.3.

<sup>67</sup> Se t.ex. 3.4.

<sup>68</sup> Se t.ex. 4.1