

Topikkens persuasive potentiale

Jonas Gabrielsen tager det diffuse begreb topik ved hornene i sin nye ph.d.-afhandling. Til RetorikMagasinet fortæller han hvordan topikken kan anskues på en mere overskuelig måde, og ikke mindst hvordan en topisk vinkel på retorikken kan give nye erkendelser – blandt andet i forhold til prisfald på boligmarkedet.

Af Nis Sperling og Mads Tanghøje Redaktører på RetorikMagasinet.

En tradition med mange facetter

Topikken er lige så diffus som den er vigtig for retorikken. Mange forskellige opfattelser af dette tågede begreb har gjort sig gældende i den retoriske tradition, og disse forståelser forsøger Jonas Gabrielsen i sin afhandling at inddele i fire overordnede former for topik.

”Det er vigtigt først at slå fast at de fire forståelser er en teoretisk sondring, mens de i praksis ofte optræder sammenvævede og derfor er svære at adskille. Den første af disse kalder jeg den *heuristiske* fordi topikken her forstås som en lære beregnet til at opdage og udfinde nyt stof til en tale. Ordet ’heuristik’ er afledt af det græske ord *heuriskein* der direkte oversat betyder ’opdage’. Dette er den måske nok mest gængse forståelse af topikken og en forståelse der kan findes i en lang række praktiske lærebøger.

Den anden forståelse kalder jeg topikkens *kollektive* facet. Topikken går i denne forståelse fra at være en lære om at udfinde *nyt stof* til også at være en lære om at genanvende *gammelt stof*. Topikken gøres således til en lære om genbrug – kollektivt genbrug – og handler i den betydning om hvordan man indsamler og anvender forskellige former for faste vendinger, standardindledninger (’nu er jeg jo ikke den store taler’), gode eksempler og klichéer.

”Et af de forhold der er lidt specielle ved topikken, er at den altid har været indfanget metaforisk: Begrebet topik er afledt af det græske *topos* der direkte oversat betyder ’sted’, og som er en metafor for de forskellige ’steder’ en sag kan anskues fra.”

I den tredje forståelse optræder topikken som en samling af forskellige argumenttyper, og jeg kalder den derfor den *inferentielle* topikforståelse. Som de fleste der har bare lidt erfaring med praktisk argumentation har erfaret, kan man i praksis skrue et argument sammen på et utal af måder. Fx ved hjælp af en analogi, et sandsynlighedsprincip eller autoritet – og det er disse forskellige mekanismer de forskellige topoi i denne forståelse udpeger.

Den fjerde forståelse er noget anderledes end de tre øvrige idet topikken her gøres til en måde at tænke på. Den italienske retoriker Vico taler om at man både kan tænke i følgerelationer (hvad følger efter hvad?) og i ’ligheder’ (hvad ligner hvad?) – og det er denne sidste tankemønstre, og jeg kalder derfor forståelser som Vicos for *kognitive* forståelser.”

Jonas Gabrielsen mener at tilstedeværelsen af de mange aspekter af topik sandsynligvis hænger sammen med selve den ’sted’-metafor der ligger i ordet topik.

”Et af de forhold der er lidt specielle ved topikken, er at den altid har været indfanget metaforisk: Begrebet topik er afledt af det græske *topos* der direkte oversat betyder ’sted’, og som er en metafor for de forskellige ’steder’ en sag kan anskues fra. Og sådan fortsætter det. Når retorikken i hellenistisk tid flytter fra Athen til Rom, flytter metaforen med: *Topos* bliver til *locus*, den latinske benævnelse for ’sted’. Og når retorikken overgår til at være nationalsprogligt fag, flytter metaforen atter med: *Locus* bliver nu til (*common*) *place*, den engelske betegnelse for ’sted’.”

Topik

Topik (afledning af *topos* ”sted”, pl. *topoi*) er udsprunget af den klassiske retoriks lære om *inventio*. Topik kan forstås som de spørgsmål man stiller til et emne for at afdække alle relevante aspekter og derved finde argumenter for den sag hvori emnet optræder. Topik forstås dog på mange forskellige måder i den retoriske tradition, mens Jonas Gabrielsen i sin afhandling sondrer mellem fire forståelser:

- 1: Heuristisk
- 2: Kollektiv
- 3: Inferentiel
- 4: Kognitiv.

Fra Aristoteles til Toulmin

Jonas Gabrielsen lægger i sin afhandling op til at retorikken bør forsøge at sammentænke topikkens forskellige facetter. Allerede Aristoteles åbnede i sin *Retorik* op for en forståelse af topikken der kunne favne både det heuristiske og det inferentielle aspekt.

Denne dobbelte forståelse kom hos Aristoteles til udtryk i to former for topoi, de specifikke og de generelle, som Jonas Gabrielsen også benævner de materielle og de formelle topoi.

”De to former for topoi er kvalitativt forskellige – og så alligevel tæt forbundne. De beskæftiger sig nemlig begge med at udfinde præmisser, men ikke den samme type præmisser. De to præmisser der indgår i et praktisk argument, er som bekendt meget forskellige, og derfor må topikken også tilbyde forskellige typer af topoi. Når der er forskellige typer af topoi, er det således fordi der i et retorisk, praktisk argument indgår forskellige typer af præmisser. De specifikke topoi handler om stof til argumenter som sådan. De generelle topoi handler om hvilke typer argumenter der er til rådighed for retor, som eks. analogiargumenter.”

”I den topiske del af processen vil man som udgangspunkt tage stilling til først hvilke aspekter og forhold der er tilgængelige, herefter hvilke af disse man med fordel kan lægge vægt på.”

En anden måde dette kan forklares på, er ved at se nærmere på Toulmins model som måske for de fleste er mere velkendt end præmisser og syllogismer. Denne skelnen mellem de to former for topoi sætter Jonas Gabrielsen nemlig i forbindelse med Toulmins argumentmodel hvor der i et argument er to former for præmisser, også kaldet belæg og hjemmel.

”Toulmin har aldrig arbejdet med toposlære i sine værker, men ved en senere lejlighed gav han udtryk for at han i virkeligheden havde genopdaget Aristoteles’ topik. Skal man sammenholde Aristoteles’ topik med Toulmins argumentmodel, svarer de materielle topoi til Toulmins belæg, mens de formelle topoi svarer til hjemlen.”

Ud over at sætte Toulmin i nyt perspektiv kan den topiske forståelse af retorikken også uddybe vores forståelse af hvordan virkningsfuld argumentation fungerer. Dette illustreres i kraft af det Jonas Gabrielsen kalder logos’ topiske niveau.

Logos’ to niveauer

Retorikkens egenart bunder ifølge Jonas Gabrielsen ikke bare i at man i retorik også beskæftiger sig med følelsesappeller ud over logos-argumentationen. Derimod er den retoriske logos en væsentlig anden end logikkens logos. Logos-begrebet har nemlig ifølge Jonas Gabrielsen to niveauer: et skabende niveau hvor sagen ordnes og formes, og et logisk niveau hvor konklusionerne trækkes.

”På den topiske side går man ind og italesætter de prisfald vi p.t. er vidne til på nye og mindre skræmmende måder. Fx ved at beskrive den aktuelle situation som en ’blød landing’, ved at betegne prisfaldet som en udelukkende ’psykologisk effekt’ eller ved at henvise til at det vi ser blot er ’sæsonudsving’.”

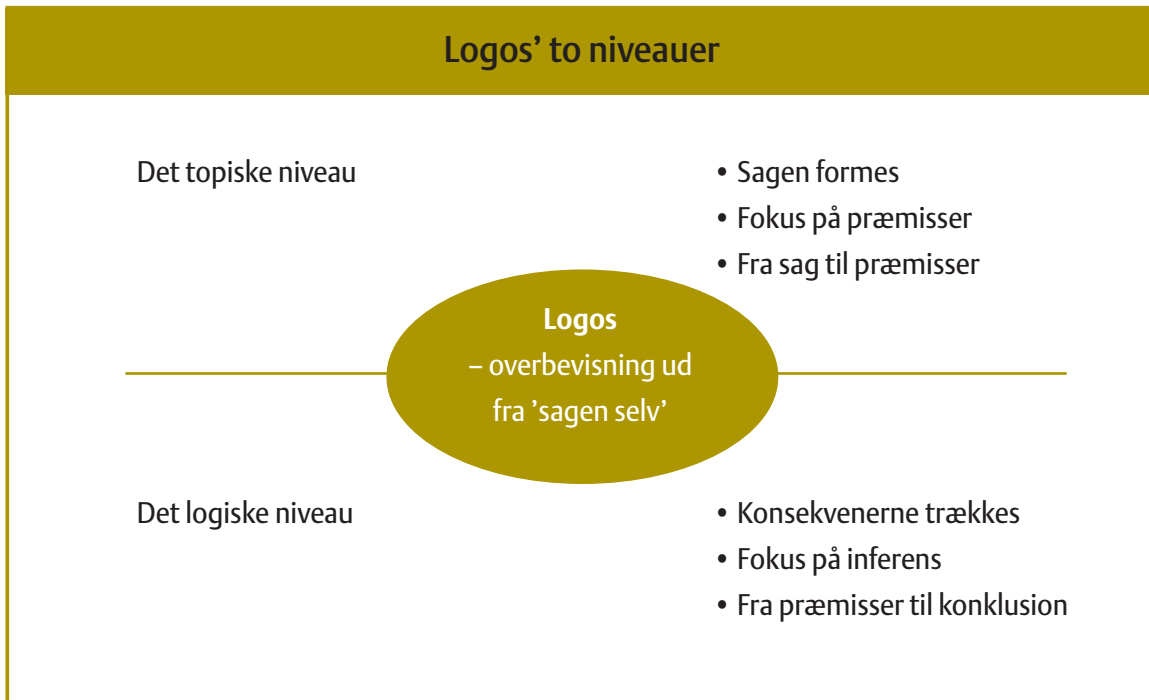
”Vi tænker ofte på ethos og pathos som udgørende retorikkens egenart, men med et dobbelt logosbegreb ser vi at også det skabende niveau er et kongsmærke ved retorikken. Traditionelt har de to andre former for appeller udgjort retorikkens egenart. Det at medtænke det topiske, skabende niveau som en integreret del af den retoriske proces giver en radikalt anderledes arbejdsproces end hvis man tager udgangspunkt i det logiske niveau. I den topiske del af processen vil man som udgangspunkt tage stilling til først hvilke aspekter og forhold der er tilgængelige, herefter hvilke af disse man med fordel kan lægge vægt på.”

Logos’ to niveauer svarer til forskellige måder at overbevise på hvor overbevisning ud fra det topiske niveau af Jonas Gabrielsen benævnes *topisk persuasio*. På det topiske niveau af logos er opgaven at finde ud af hvordan man skal vælge at definere sagen.

”Det at tænke over hvorfra vi henter vores belæg og hjemler, er noget af det der gør retorikken særegen. At fremlægge sagen som den passer til intentionen er kerneretorisk, og den topiske forståelse af logos kan være med til at skabe bevidsthed om dette aspekt af retorikken.”

En blød landing

Som eksempel på logos’ to niveauer taler Jonas Gabrielsen om hvordan ejendomsrådgivere i øjeblikket forsøger at ’tale markedet i gang’. Dette gøres generelt på to forskellige måder, nemlig topisk ved at



lægge vægt på udvalgte aspekter og logisk ved at drage udvalgte konklusioner.

”Hvis man skulle give et eksempel på en situation hvor man kan iagttage en klar forskel på en logisk og en topisk tilgang, kan man fremhæve italesættelsen af boligmarkedet. Her er et eksempel på et marked som mange har en stor interesse i at holde stabilt, og det er derfor ikke overraskende at der både benyttes topiske og logiske mekanismer.

På den topiske side går man ind og italesætter de prisfald vi p.t. er vidne til på nye og mindre skræmmende måder. Fx ved at beskrive den aktuelle situation som en ’blød landing’, ved at betegne prisfaldet som en udelukkende ’psykologisk effekt’ eller ved at henvise til at det vi ser blot er ’sæsonudsving’. I alle disse mekanismer benytter man det forhold at en sag kan formes på et utal af måder, og at dette kan gøres ved topikkens hjælp.

På den logiske side derimod går man ind og udleder de konsekvenser der fremmer standpunktet. Fx ved at fremhæve at ”et fald i boligpriserne faktisk ikke er noget problem da boligejerne har råd til det” – de er ’velpolstrede’ som det metaforisk ofte fremføres. Eller man kan fokusere på

at det slet ikke er de små udsving man bør være optaget af – ”på lang sigt stiger priserne nemlig altid.” Og så skal man jo huske, hvilket er en af mine personlige favoritter, at ”økonomi kun er en blandt mange parametre – herlighed, boligbehov, at købe med hjertet har også betydning.”

Begge disse typer af strategier vedrører logos – men hver sin side af logos.”

Jonas Gabrielsen mener, det er vigtigt at inkorporere den topiske persuasio i den retoriske tradition. Når vi skal beskrive dette fænomen ender vi nemlig ofte med at gribe til andre fagområders begrebsapparat, som eksempelvis George Lakoffs begreb om framing der også behandler det persuasive potentiale i at stille en sag i et bestemt lys.

”Det interessante ved at beskæftige sig med retorikken fra en topisk vinkel er at det giver mulighed for at tænke den skabende tankegang som er et ærkeretorisk fænomen ind i retorikkens tradition og praksis.”

Jonas Gabrielsen er ph.d. ved Copenhagen Business School og forsvarede i april sin afhandling ”Retorisk toposlære – fra statisk ’sted’ til persuasiv aktivitet”.