

ORDEN FÖRPLIKTAR

Ska värdering av retorik grundas på effektivitetsfrågor eller etiska? Och om vi betonar retorikens nära samband med etiken, hur är då denna värdering möjlig – vilka begrepp och instrument har vi för att bedöma andras och egna argument? Strider verkligen denna 'etiska retorik' mot en skapandets retorik som uppfattar etiska frågor som knutna till situationen och språket, och skulle de därför inte vara möjliga att bedöma normativt?

Anders Sigrell replikerar här på José Luis Ramirez reflektioner över avhandlingen "Att övertyga mellan raderna" i förra numret av *Rhetorica Scandinavica*.

Av Anders Sigrell

Först och främst måste jag säga att det är med stor glädje jag läser Ramirez 'reflektioner med anledning av' min avhandling. Och det inte bara på grund av varje avhandlingsförfattares stora skräck, att det mångåriga arbetet passerar obemärkt förbi. Till det kommer att Ramirez anmälan utan tvivel är intressant och tankeväckande. Utrymmet tillåter dock inte att jag ingående utvecklar de tankar som den väcker. I stället koncentrerar jag mig på en punkt som jag tror kan vara av allmänt intresse och där jag vill hoppas att jag har något att tillföra angående vår förståelse av retoriken som vetenskap. Det gäller retorikens betydelse för oss som mottagare av påverkande kommunikation.

Den speciella aspekt av mänsklig kommunikation som jag har valt att studera med tanke på dess potentiella retoriska kraft är underförstådd budskapsförmedling. Jag citerar ur avhandlingen:

Att förmedla något underförstått kan förstås på ett tekniskt plan, att det föreligger ett förmedlat budskap för vilket det i ytstrukturen saknas explicita uttryck. Det kan också förstås på ett mer kommunikativt plan. Sända-

ren visar upp råmaterial till en möjlig världsbild och låter mottagaren själv dra slutsatserna och ta ansvar för dem. Termen dialog kan användas som ett uttryck för det förstående sändaren visar en mottagare. Utan dialog kan det inte bli tal om någon underförstådd kommunikation och i dialogen ligger det kommunikativa mötet som är något mer än en enkel budskapsförmedling mellan sändare och mottagare. [s. 297]

Här visar jag inte bara på det nödvändiga handlingsperspektivet för att kunna diskutera om underförståddheter är ett effektivt språkval. Jag invänder också mot det konstruktiva i en alltför strikt uppdelning i ett sändar- respektive mottagarperspektiv. Icke desto mindre har jag funnit anledning att många gånger hålla kvar den uppdelningen.

Reflekteret ställningstagande

Avhandlingen "Att övertyga mellan raderna" har en uttalat praktisk ambition: Hur ska retoriken

som vetenskap kunna hjälpa oss som mottagare att förhålla oss så konstruktivt som möjligt till påverkande kommunikation. Och den aspekt av påverkande kommunikation jag studerar är betydelsen av det underförstådda för påverkansresultatet.

Förutom avgränsningen att studera *det underförstådda* gör jag alltså en viktig insvävring i det att mitt intresse är en *receptionsorienterad* retorik. Det är en uppgift som filosofin av tradition försökt axla, med vad vi kan se idag ett mindre lyckat resultat.

Traditionen går långt tillbaka i tiden. Splittningen mellan vad som kan kallas produktionsorienterad retorik och receptionsorienterad argumentationsanalys brukar tillskrivas renässanshumanisten Petrus Ramus eller den romerske medeltida filosofen Ancius Boethius. Den står för övrigt redan att finna hos de äldre romerska retorikerna. Men den här splittningen finns inte hos Aristoteles. Utan tvivel såg han retoriken som ett redskap också för oss som mottagare av påverkande kommunikation, se till exempel *Retoriken* II, 23.

Det har inte varit lyckat att låta filosofin överta den receptionsorienterade retorikens roll. Filosofin har fastnat i den logiska stringensen utan att beakta den helhet som triaden *logos, ethos, pathos* utgör.

Men frågan är om retoriken har förmått axla den fallna manteln? Min ambition har varit att söka utreda vilka redskap – handfasta eller esoteriska – retoriken kan bidra med för att underlätta ett *reflekterat ställningstagande till påverkande kommunikation*. I avhandlingen formulerar jag också ett mål med ett sådant studium. Det är att vi alla i högre utsträckning än tidigare ska hysa de åsikter vi vill hysa och handla på ett sådant sätt som vi faktiskt vill handla på.

Denna lite provocerande formulering kräver naturligtvis ett antal begränsande omständigheter för att vara meningsfull. En sådan omständighet bygger på retorikens oupplösliga samband med etiken, att vi efter ett väl genom-

fört studium kan bli moraliskt förpliktade att till exempel överge föreställningar och handlingsmönster som vi tidigare har känt oss fullt tillfreds med.

Helhetssynen

Det är på den här punkten skillnaden mellan min och Ramirez syn på retorikens väsen blir som tydligast. Skillnaden kan sägas beröra frågan om retorikens relativism i förhållande till frågan om en retorisk normativitet. Jag ser en motsättning, eller i alla fall en tydlig skiljelinje, mellan en deskriptiv och en normativ retorik. En deskriptiv som beskriver väl eller mindre väl fungerande kommunikation. Och en normativ, som inte bara försöker redogöra för varför kommunikationen är väl eller mindre väl fungerande, utan också vågar tala om kriterier för hur vi, både som sändare och mottagare, så konstruktivt som möjligt ska förhålla oss till påverkande kommunikation.

Hur går då detta till praktiskt så att det inte bara blir tomt prat? Redan Aristoteles talade om risken med en infinit regress: På samma sätt som det kan hävdas att jag kan behöva reflektera över skälen för ett ställningstagande, för att kunna göra ställningstagandet så konstruktivt som möjligt, kan det hävdas att jag behöver reflektera över den reflektionen, etc.

Men detta är i den allmängiltiga teorin. I varje specifik situation där vi har att ta ställning till det som med Aristoteles ord "kan vara på annat sätt", är vi utlämnade till de skäl vi kan finna. Där vi med våra egna avgöranden formar situationen gives ingen evig sanning, utan gränsen sätts av det sannolika, det möjliga.

En av mina utgångspunkter är att vi som människor är så konstituerade att vi inför oss själva vill och har möjlighet att erfara någon form av skäl eller berättigande för våra ställningstaganden och medvetna handlingar. Och just där menar jag att retoriken kan vara ett redskap för att granska och överväga dessa skäl och berättiganden, med det övergripande syftet att vi i

högre utsträckning än tidigare kunna känna oss tillfreds med våra ställningstaganden och handlingar. Det som gör retoriken till en så grundläggande vetenskaplig disciplin för mänsklig förståelse av såväl sig själv som sin omvärld, är den helhetssyn som utmärker retorikens syn på möjligheten för mänsklig förståelse. En helhetsyn som får sitt mest pregnanta uttryck i triaden *ethos, pathos, logos*. Denna helhetssyn gör det möjligt för oss att också reflektera över till exempel känslans eller intuitionens betydelse för våra ställningstaganden och handlingar.

Ramirez använder sig gärna av paradoxer för att förmedla insikter, ehuru det stundom försvårar tillgängligheten av dessa insikter. I anmälningen talar han om den ständigt närvarande "formaliseringensdriften som retorikens största gissel", samtidigt som han berömmar Aristoteles för att denne "genom att klassificera och benämna har gett oss ett ovärderligt instrument för förståelse av vad retorik kan vara".

Att klassificera och benämna är ett tydligt utslag av en många gånger nödvändig formaliseringsdrift. Ramirez finner att jag inte reder ut vad "underförståddhet innebär". Den frågeställning som i första hand är aktuell i avhandlingen är: "Vilken betydelse har det underförstådda i just denna argumentationen för en mottagares normativa bedömning huruvida han/hon bör förhålla sig till ståndpunkten under diskussion?".

Och för att kunna diskutera den frågan på ett konstruktivt sätt är det nödvändigt att formalisera, klassificera och benämna olika typer av underförstådd budskapsförmedling. I delen *Det underförstådda* finner jag en lämplig grundläggande klassificering av underförståddheter.

Först skiljer jag ut de som går att rekonstruera med textintern logik. Dit hör till exempel en syllogism med en av premisserna outtalad (vad Aristoteles bland annat kallar entymem, även om han också har en vidare syn entymembegreppet än så).

Därefter återstår de underförståddheter där

textintern logik inte räcker för en konstruktiv rekonstruktion, utan kontextkännedom måste till, såsom är fallet vid till exempel ironier.

Den nödvändiga 'reduktionismen'

Ramirez skriver att det redan i huvudtesen finns en anpassning till en reduktionistisk retorikuppfattning. Avhandlingens huvudtes är att underförstådd budskapsförmedling kan vara *ett* retorisk effektivt språkval för att förmedla en tanke. Att ställa upp och söka en belysa en enskild fråga är knappast ett uttryck för en reduktionistisk retorikuppfattning. I mina ögon är det snarare att närma sig det enskilda i stället för att enbart diskutera det allmänna; just det skulle kunna ses som retorikens huvuduppgift alltsedan dess födelse.

Ramirez bidrag till en fördjupad retorikförståelse är utan tvivel mycket värdefulla. Men det finns en risk att hans allomfattande örnblick missar just denna retorikens medvetna bortväljande av filosofins betoning av allmängiltiga principer till förmån för den enskilda situationens många valmöjligheter. Att sedan retoriken eftersträvar ett helhetsperspektiv för att underlätta ett så konstruktivt ställningstagande som möjligt i de frågor som kan vara på annat sätt; det är allt annat än ett utslag för en reduktionistisk retorikuppfattning.

Paradoxalt nog finns det en risk att Ramirez allt *inkluderande* retorikuppfattning i stället tenderar att bli *exkluderande*. Om en studie av en enskild frågeställning, till exempel angående den persuasiva kraften hos underförstådd budskapsförmedling, är ett uttryck för reduktionism så exkluderas utan tvivel en enskild frågeställning där många möjligheter gives.

Med detta inte sagt att det inte finns ett behov av högtflygande visionärer som teoretiskt förmår utlägga samband och tydliggöra redskap för en förståelse och ett förhållningssätt som kan vara konstruktiv också i enskilda angelägenheter.

Men sådana högtflygande visioner är inte det enda, eller exklusivt sanna uttrycket för retorikens väsen.

Ett slag för logos betydelse

Alla läsare av den här tidskriften tror jag instämmer i att splittringen mellan retorik och argumentationsanalys är mindre lyckad och att filosofin har misslyckats med sin uppgift att vara den praktiskt fungerande vetenskapen som ska hjälpa oss att förhålla oss på ett sådant sätt som vi vill till påverkande kommunikation. Men icke desto mindre finns det en potentiell motsättning mellan vad som ovan kallades en produktionsorienterad retorik och en receptionsorienterad argumentationsanalys.

Ett enkelt exempel är ett av retorikens mer centrala termer, *persuasiobegreppet*, som i sin grundkontext saknar den distinktion som det fick i svensk översättning, den mellan att *övertyga* och att *övertala*. Det är möjligt att det var först i och med retorikens mycket framgångsrika samarbete med kristendomen på 400-talet som behovet att skilja på momentan och mer långsiktig påverkan aktualiserades. Under antiken förelåg inte det behovet på samma sätt då man antingen röstade på torget eller i domstolen, eller blev underhållen vid ceremonierna.

När vi låter oss bli påverkade, eller för att uttrycka det mindre värdeladdat, när vi tar ställning i en fråga, är det *övertygade* vi vill bli. I de frågor av politisk natur jag har intresserat mig för är det närmast en axiomatisk utgångspunkt att vi åtminstone inför oss själva vill rättfärdiga ett ställningstagande med vad vi uppfattar som berättigade skäl för den ståndpunkten.

Att formulera sig på det sättet är att slå ett slag för logos betydelse. I den mer långsiktiga påverkan som en övertygelse innebär tenderar logos betydelse att öka.

Vi känner alla till studier som pekar på ethos betydelse för påverkansresultatet, till exempel skillnaderna i mottagarperception mellan samma

text underskriven med antingen Ingvar eller Ingvor. Men det finns också studier som visar att denna påverkan tenderar att klinga av med tiden.

Samma text angående skattetryckets betydelse för samhällsekonomin videofilmades med tre olika förmedlare: en ekonomiprofessor på sitt tjänsterum, en man som stoppas av en reporter på gatan och en uteliggare under sina kartongbitar. Tre grupper av försökspersoner fick se varsin variant och redovisa påverkansseffekt.

Professorsgruppen blev överlägset mest påverkad. Tre veckor senare tillfrågades försökspersonerna ånyo om sin uppfattning angående skattetryckets betydelse. Det visade sig att professorsgruppens påverkan hade sjunkit radikalt till skillnad från främst uteliggargruppen.¹

I vissa frågor där vi vill bli långsiktigt övertygade kan inte logos underskattas. Med en aristotelisk syn på argumentation kan ethos- och pathosskäl uppfattas som premisser i en syllogism (vilket också är en möjlig förståelse av Aristoteles entymembegrepp).

Att uppfatta ethos och pathos betydelse för ett reflekterat ställningstagande på ett sådant logoscentrerat sätt är ett ställningstagande i en mycket lång konflikt angående språkets betydelse för vår uppfattning om vad som är rätt och riktigt. Konflikten kan sägas ha sin början i diskussionerna mellan sofister och filosofer i antikens Grekland och fortsatte i Rom och genom hela medeltiden fram till 1600-talet då Descartes uppfattning, att bevis och inte argument är den enda grunden för ett rationellt ställningstagande, fick ett sådant genomslag att den fortfarande gäller i vissa diskurser.²

1 Perloff (1993).

2 Conleys *Rhetoric in the European Tradition* (1990) är en mycket lärd och ambitiös genomgång som kan sägas behandla den konflikten. Tilltalande är också att den inte hymlar med sitt ställningstagande i konflikten. Talande är att Aristoteles bereds betydligt mindre utrymme än mer ethos- och pathosorienterade retoriker som Hermogenes och Augustinos.

3 Se till exempel Björnsson et. al. (1994)

Den här så kallade logoscenterade uppfattningen om ethos och pathos betydelse för ett reflekterat ställningstagande i en argumentation, som jag tillskriver Aristoteles, kan ur ett perspektiv sägas vara en mellanposition i den omtalade konflikten. En position som är lika kritisk till en alltför logosorienterad uppfattning som till en alltför ethos- och pathosorienterad.

Den logosorienterade företräds av filosofer från Platon fram till dagens pragmadialektiker och svenska argumentationsanalytiker³; den ethos- och pathosorienterade företräds av retoriker från sofister som Gorgias och Isokrates fram till dagens företrädare med till exempel Thomas Conley i spetsen. Jag kan inte försitta tillfället att säga ett ord om Conleys mycket intressanta ställningstagande i frågan i till exempel "The Enthymeme in Perspective".⁴

Stilens betydelse

Conley är mycket kritisk till Aristoteles retorikuppfattning som utgår från ett rationalitetsparadigm där all övertygelse har sin grund i triaden ethos, pathos, logos och kopplas ihop med deduktion och induktion som vägarna till påverkan. Den deduktiva vägen använder sig av entymem och den induktiva vägen av exempel (*Retoriken* I,2). Detta får enligt Conley två negativa konsekvenser. Förutom att retoriken i alltför hög utsträckning betonat logos betydelse, har stilens betydelse försumrats. Han ger en genömtänt förklaring till varför det, enligt hans sätt att uppfatta den retoriska konsten, får sådana negativa konsekvenser. Det sker utifrån en analys av hur entymemen fungerar. Hela den syllogistiska tanken bygger på att samband upprättas mellan olika entiteter. Med hjälp av något vi redan innan argumentationen håller för sannolikt (eller möjligt) upprättas ett samband till det sändaren försöker övertyga oss om. Entymemen

upprättar sådana samband, både förstådd som syllogism med underförstådd premiss och förstådd som antitetisk eller känsloladdad argumentation. Det är dock inte bara entymemen som fyller den funktionen i en argumenterande diskurs:

It so happens that connections and differences are precisely what syllogisms are about, but only within a very narrow range of allowable predications. But metaphor and simile and abusive arguments by analogy, even antithesis, anaphora, gradatio and, for that matter, polysyndeton and asyndeton make connections, too; and those ways of making connections are not inherently – i.e., because they do not turn on a middle term – irrationale or unreasonable.⁵

Att uppfatta argumentation som ett sätt att upprätta samband vilket kan ske med såväl propositionella som med rent inomspråkliga samband är en mycket klagörande distinktion som kan användas som analysredskap vid en retorisk analys. Distinktionen gör att vi kan förstå vilka strategier som ligger bakom sändarens val av språkdräkt för det han/hon önskar förmedla, och vari den övertygande kraften ligger hos effektiv argumentation.

När Conley tar steget fullt ut och också tillmäter stilen normativ betydelse för oss som mottagare av påverkande argumentation på det sätt som han gör missar han enligt min mening helt betydelsen av det som med utgångspunkt i Aristoteles kan kallas en rationell hållning. Jag är kritisk till Conleys syn som helt lämnar en sådan rationalitet bakom sig och ser inomspråkliga samband som goda skäl för ett övervägt ställningstagande.

Bland annat metaforer, ad hominemargument och ethospåverkan kan förstås som antingen deduktiva entymem eller induktiva exempel, men asyndeton, anaforer etc. har inte ett spår av syllogism, även om de också etablerar förbindel-

4 Conley (1984).

5 Conley (1984), s. 182.

6 Svt2 11/11 1994 kl. 2000

7 Se till exempel Kock & Jørgensen (1999).

ser och skapar helheter. De helheterna och förbindelserna bygger på inomspråkliga samband som många gånger är arbiträra. Sambanden blir därmed en instans av den språkberoende fallasi Aristoteles talar om i *De Sophisticis Elenchi* och kritiserar i *Retoriken* II, 23. Om vi vidgar vår förståelse av konsten retorik till att också vara ett meningsfullt redskap för oss som mottagare i en argumenterande diskurs – vilket alltså är en av huvudpoängerna i min avhandling – har Aristoteles rätt i att det är en fallasi att bli påverkad och grunda ett övervägt ställningstagande enbart på inomspråkliga samband, hur elegant och slagkraftigt formulerade de än är.

Form skapar samband

Frågan om betydelsen av inomspråkliga samband är dock inte självklar. Ur sändarsynpunkt råder ingen tvekan. Vi vet, liksom såväl reklamakarna och den kanske främste förespråkaren för stilen som påverkansmedel, Isokrates, att den form i vilket ett budskap presenteras många gånger är avgörande för påverkansresultatet. Det oupplösliga sambandet mellan form och innehåll har ju varit en retorisk sanning sedan antiken. Icke desto mindre är saken som sagt långt ifrån självklar om vi vänder på steken och betraktar frågeställningen utifrån ett mottagarperspektiv. I vårt eget reflekterade ställningstagande inför folkomröstningen till ett EU-medlemskap (hösten 1994) var det knappast några avgörande argument att Carl Bildt sa att "Union betyder samarbete och samarbete är bra, därför ska vi gå med i EU"⁶, eller att vi såg ordet "Egoist" sprejat på en husvägg. Dessa polysema fallasier kan möjligen på ett lite skämtsamt sätt förstärka en uppfattning (i politisk tävlan är det nog så viktigt att stärka de redan övertygade så att de inte går över till motståndarsidan⁷. Men sådana fallasier kan knappast vara rationella skäl inför oss själva när vi har att ta ställning till valfrågans Ja eller Nej.

8 "Ny kurs för Sverige", (15/3 1997).

9 "Ny kurs för Sverige", s. 1. Bilden syftar på sambandet

Ett annat i mitt tycke tydligt exempel på den problematiken är Lars Leijonborgs yttrande i sitt installationstal som ny partiledare för folkpartiet, "Ny kurs för Sverige"⁸, där han angående nödvändigheten i att bygga broar till framtiden säger: "Och om man tänker efter: Hur ska den, som inte ens vill bygga en bro till Danmark någonsin kunna bygga en bro till framtiden?"⁹

För att tycka att Leijonborgs argumentering är en berättigad grund för ett övervägt ställningstagande måste vi fylla ut bilden och inom oss förstå en djupare innebörd, till exempel att argumenteringen tydligt etablerar sambandet mellan centerpartiets Olof Johansson och en negativ bakåtsträvare som sätter stopp för nödvändiga framsteg. Då är det inte längre den snärtiga formuleringen utan ett propositionellt innehåll som ligger till grund för påverkan.

Utifrån en synvinkel är det innehållet oförändrat om det formuleras på ett mindre slagkraftigt sätt, men frågan är inte så enkel att det är antingen eller. Metaforernas betydelse är oomtvistlig och föremål för mycket spännande forskning, inte bara i ämnet retorik. Utan tveklöst är det så att visst propositionellt innehåll tappar såväl kraft, intentionsdjup och förklaringsförmåga om det skulle uttryckas på annat sätt, vi behöver bara tänka på Churchills oerhört betydelsefulla metafor om Östeuropa bakom en 'järnridå'.

Conleys tankar om etablerandet av samband kan hjälpa till att förstå hur detta fungerar. Vissa sätt att uttrycka ett propositionellt innehåll ger flera och mycket rikare associationer än andra sätt att uttrycka samma innehåll; det etableras flera och andra samband. Förutom att detta aktualiserar den påtagliga betydelsen av en underförstådd budskapsförmedling där sändaren visar upp råmaterial till en möjlig världsbild och låter

mellan Centerledaren Olof Johanssons vägran att stödja den tidigare borgerliga regeringens beslut att bygga Öresundsbron, och centerns ekonomiska samarbete med den socialdemokratiska regeringen påföljande mandatperiod.

mottagaren själv dra slutastserna och ta ansvar för dem, kan Conleys tankar om sambands-etableringen vara en delförklaring till den retoriska aforismen om det oupplösliga sambandet mellan form och innehåll.

Om det är på det sättet att den här typen av formella fallasier ändå fungerar retoriskt, hur medvetna vi än är om att de är fallasier och trots att vi inte inför oss själva skulle vilja att det var på det sättet, blir det en etisk fråga hur retoriken bör förhålla sig till den typen av påverkansmedel. Jag vill hålla med Aristoteles och trycka på helheten ethos, pathos, logos. I de språkberoende fallasierna finns det knappast något logos; i stället är det ethos och framför allt pathos som är helt förhärskande.

Man kan också formulera frågan på annat sätt: Vilken typ av påverkan är det vi som sändare vill utöva på våra mottagare? Som mottagare kan det sägas vara klart att när det handlar om övervägda ställningstaganden, till skillnad från till exempel när vårt mottagarmål är att bli roade, vill vi inte bli påverkade utan en grund också i logos. Som sändare kan det anföras samma skäl för att inte påverka utan grund i logos som för att vi inte ska påverka med lögn och bedrägligt förfarande. Förutom den etiska aspekten blir sådan påverkan, på samma sätt som reklamens, kortvarig, lättpåverkad och en dålig förutsägare av handling.

Ur ett mottagarperspektiv, liksom ur ett sändarperspektiv grundat i ett etiskt ställningstagande och med en förtrogenhet med påverkansprocessen, har rationellt övervägda ställ-

ningstaganden sin grund i etablerade samband. Förutom propositionella samband kan det sägas vara rationellt att uppfatta sambanden form-innehåll som en grund för övervägda ställningstaganden endast om dessa etablerar någon form av samband som också inbegriper logos, så som kan ske med metaforer och alla typer av såväl bildspråk som antitetiska och parallellistiska konstruktioner. Conleys exemplifiering som också inbegriper asyndeton och anaforer etablerar visserligen samband, men dessa inbegriper inte logos utan stannar vid pathos (och eventuellt ethos).

Det här inskottet om Conley, som blev lite mer mångordigt än avsett, aktualiserades alltså av Ramirez kritik av min "Att övertyga mellan raderna" som alltför logocentrerad.

Mitt fokus på mottagarperspektivet gör att den grundläggande praktiska fråga jag försöker belysa är: Hur kan retoriken hjälpa mig angående hur jag bör förhålla mig till just den här specifika påverkande kommunikationen? Frågan kan röra allt från ett ställningstagande angående EMU-medlemskap, vilken tv jag ska köpa eller vad jag ska svara på frieriet. En medveten reflektion över hur jag bör förhålla mig till sådana frågor blir närmast per definition logocentrerad till sin natur. Men retoriken kan hjälpa oss att få med också de övriga skäl vi de facto vi erkänner som grund för ett reflekterat ställningstagande, vilket torde underlätta den högt ställda målsättningen om att i högre utsträckning hysa de åsikter vi vill hysa. Ett skäl gott som något.

Litteratur:

- Björnsson, B. et al (1994): *Argumentationsanalys*, Natur & Kultur, Stockholm.
- Conley, T.M. (1984): "The Enthymeme in Perspective", i: *The Quarterly Journal of Speech* 70, s. 168-187.
- (1990): *Rhetoric in the European Tradition*, The University of Chicago Press.
- Kock & Jørgensen (1999): "The rhetorical audience in public debate and the strategies of vote-gathering and vote-shifting", i: *Proceedings of the Fourth International Conference of the International Society for the Study of Argumentation*. SIC SAT, Amsterdam, s. 420-424.
- Perloff, R.M. (1993): *Dynamics of Persuasion*, Lawrence Erlbaum, New Jersey.
- Ramirez, José Luis (2000): "Retorik och konsten att inte säga", i: *Rhetorica Scandinavica* 13/00, s. 62-72.
- Sigrell, Anders (1999): *Att övertyga mellan raderna*, Inst. f. Nordiska språk, Umeå Universitet.
-