

Klassikeren: Introduktion .....	4
Michael Billig: Tænkning som argumentation .....	7
<p>Klassikeren: Moderne psykologi har noget at lære af retorikken fastslår socialpsykologen Michael Billig. Han afviser den kognitive psykologis billede af det tænkende menneske som en tankeløs regelfølger og informationsorganisator. I stedet fremhæver han det retoriske billede af menneskelig tænkning som dynamisk og social. I retorikken er det tænkende menneske ikke en opgaveløser, men en argumenterende debattør. Oversat og med introduktion af Jens. E. Kjeldsen.</p>	
Thorwald Lorentzon: Værdeladdade missiler.....	25
<p>Språk som är ämnat att påverka oss förefaller vara mångskiftande. Den primära påverkande komponenten i ord och satser kan till exempel vara en värdeladdning, en viss språklig form eller helt enkelt en deskriptiv kärna. Thorwald Lorentzon försöker i denna artikeln skilja ut några av de olika typer av ord och satser som kan antas ha en i någon mening påverkande effekt på mottagaren, utan att göra anspråk på att påvisa skillnader mellan olika parter språkbruk under Kosovokriget.</p>	
Martin Eide: Om journalistikk og metaforikk.....	38
<p>Metafor-teori kan inspirere og befruchte forståelsen av mediemakt. Med utgangspunkt i den grunnleggende erkjennelsen av at metaforikk er noe mer enn ornamentikk, rettes oppmerksomheten særlig mot sports-, krigs- og intimitetsmetaforikk i politisk journalistikk. I hvilken grad fanger ordet? Hvordan kan metaforikk inngå i maktspill i møtet mellom politikk og journalistikk?</p>	
Ingemar Rådberg: Den antika kramodellen .....	46
<p>I <i>Rhetorica Scandinavica</i> 9/99 presenterade Stina Hansson &amp; Anders Eriksson projektet "Retoriska övningar – Från antikens progymnasmatata till den moderna 'skrivprocessen'", vars syfte är att undersöka retoriska övningar genom två tusen års skolundervisning. I följande artikel ser Ingemar Rådberg närmare på huruvida krian, en del av progymnasmatata, kan spåras i en predikan av Jakob Wallenberg. Detta som den första delen av ett projekt som ska undersöka en hel rad av hans predikningar. Artikeln är således ett av Progymnasmatata-projektets första konkreta bidrag till en ökad förståelse av den afthoniska krialäran.</p>	
Christian Eversbusch: Korstogets retorik.....	53
<p>Korstogsbevægelsen begyndte med en tale – og hvilken tale! Den har dog været ganske forsømt af forskere i anvendt retorik. Med denne artikel forsøger Christian Eversbusch dels at udbrede kendskabet til én af verdenshistoriens mest effektive propagandapræstationer, dels at vise, hvordan en kombination af antik og moderne retorisk teori på oplysende vis kan afdække samspillet mellem psykologi, hermeneutik og historie i en konkret talesituation.</p>	
Recension .....	70
<p>Roland Barthes: "Retorikken - en moderne innføring i den gamle retoriske kunst" samt Kultur&amp;Klasse nr 25 (om Barthes) sam Anmeldes af Peter Cassirer.</p>	
Ny litteratur .....	80

# KLASSIKEREN: INTRODUKTION

I starten af 80'erne holdt socialpsykologen Michael Billig i en årrække op med at læse og studere det han var blevet ansat til at læse og studere. Det var ikke sådan at han officielt forlod sit fag, han var stadig på Department of Psychology på Birmingham University. Men i stedet for at tage på konferencer og følge med i psykologiens forskningsfront og nybrud sad han på biblioteket og læste Platon og Aristoteles. Disse studier bragte ham mod Protagoras og Isokrates og mod hele den retoriske teori og historie som indtil da havde været ukendt land for ham. Det var med følelsen af at være en retoriikkens Dr. Livingstone at han forsigtigt bladrede i de originale udgaver af Whately, Campbell og Fénelon, så bøgernes udtørrede læderrygge ikke skulle sprække.

Billig udviklede sig efterhånden til hvad han selv har kaldt for en 'antikvarisk psykolog' (1996). Den antikvariske psykolog er ikke overbevist om at moderne indsigter er fuldstændig tilfredsstillende. I modsætning til den strengt scientistiske psykolog hverken ringeagter eller afviser antikvarens fortidens indsigter. Derimod gør han indhug i fortiden og graver antikke tænkeres ideer frem. Antikvaren modstår trangen til at modernisere sine fund og stiller i stedet det gamle op ved siden af det nye. Derved synliggøres det nyes begrænsninger på en måde som det kun er muligt at se i skæret af det gamle.

Det var ikke, som man kunne tro, metodologiske indvendinger som fik Billig til at trække sig tilbage til den antikke retorik. Den dag i dag underviser han i eksperimentel psykologi, og selvom artiklen "Tænkning som argumentation" kritiserer eksperimentel forskning, så støtter den sig også betragteligt til denne metodologiske retning. Billig er selv uddannet inden for den ekspe-

rimentelle tradition. Vejleder på hans Ph.D.-afhandling *Social Categorization and Intergroup Relations* (1972) fra University of Bristol var den nu afdøde professor i socialpsykologi Henri Tajfel. Billig var med til at lave det eksperimentelle design på Tajfels kendte 'intergroup experiments'. Det var eksperimenter som lagde grunden til den såkaldte *Social Identity Theory* der hævder at vores sociale identifikation med grupper konstrueres, ikke gennem en emotionel respons, men gennem en kognitiv proces i forhold til grupper vi beundrer og ønsker at være ligesom. I lyset af dette er det næsten paradoksalt at Billig, til trods for sin respekt for Tajfel, alligevel forlod eksperimenterne til fordel for Aristoteles.

Billig giver selv to grunde til sin tilbagetrækning. Den ene var at en nærmest ortodoks scientistisk ideologi havde udviklet sig inden for psykologien. En ideologi hvis trosbekendelse kræver at man ikke alene benytter strenge, metodologisk kontrollerede eksperimenter, men også afsværger brugen af filosofiens, historiens, litteraturens og sociologiens udokumenterbare spekulationer. Den scientistiske ideologi viste sig tydeligst i de akademiske tekster, og Billig følte sig utilpas med den ortodokse sprogbrug. Artiklerne i de faglige tidsskrifter forekom ham at være skrevet på et utilgængeligt, fremmed sprog. Han forsøgte at 'oversætte' de fjerne, akademiske fraser til nære, forståelige formuleringer, men den akademiske sprogbrug blev mere og mere indviklet og vanskeligere at anvende spontant. Billig blev utålmodig, og utålmodigheden førte ham til mere indbydende hylder på biblioteket.

Samtidig oplevede Billig at Margaret Thatchers regering direkte truede værdierne i den akade-

miske forskning. Universiteterne skulle nu ikke stræbe efter viden i sig selv, men skulle i liberalismens og markedskræfternes ånd konkurrere som en kommerciel virksomhed for at opnå succes. Regeringen gjorde det klart at forskning som var profitabel for landet ville blive prioriteret. I konkurrencen om forskningsmidlerne blev midler ikke længere søgt for at lave forskning, men forskning blev gjort for at få midler. I modsætning til psykologien, samfundsvidenskaberne og naturvidenskaberne havde humanisterne svært ved at dokumentere praktisk gavn, og flere af de uprofitable filosofi-institutter blev lukket. I denne kommercialismens og profittens tid vendte Billig sig i en protesthandling væk fra den markedstilpassede psykologi og gik mod de tilsyneladende ikke-profitable studier af antik filosofi og retorik.

Ud af utålmodigheden med psykologiens ortodokse ideologi og af modviljen mod kravet om profitabilitet voksede artiklen "Thinking as Arguing" som blev trykt i bogen *Ideology and Opinions. Studies in Rhetorical Psychology* (1991), hvorfra nærværende oversættelse kommer. Oprindeligt var teksten en tiltrædelsesforelæsning fra 1986, i anledning af Billigs ansættelse som professor i samfundsvidenskab på Department of Social Sciences ved Loughborough University. Som sådan var "Thinking as Arguing" med sit emne og sin skrivestil i sig selv en retorisk handling. At fremstille sig som en antikvarisk psykolog gennem tilgængelig prosa var for Billig ikke ydre retorisk udsmykning, men et retorisk argument og en modstandshandling. I artiklens indledende linjer slår han da også med det samme fast at den antikke retorik kan være den moderne psykologi overlegen.

Billig påstår ikke at moderne psykologi ikke repræsenterer noget fremskridt i forhold til antikke retoriske ideer. Men han peger på to centrale retninger inden for kognitiv psykologi som i et retorisk lys giver ufuldstændige redogørelser for menneskelig tænkning. Den ene ret-

ning har været optaget af at afsløre regler for tænkning som *burde* følges, hvis tænkning skal foregå vellykket. Problemet er at psykologer inden for denne forskningsretning er tilbøjelige til at sætte lighedstegn mellem tænkning og opgaveløsning. Den anden retning er optaget af hvilke regler vi faktisk *følger* når vi tænker. Man koncentrerer sig om de måder hvorpå mennesker fortolker og oplever verden. Her er problemet både at man *gør* tænkning til tankeløs regelfølgen og at tænkning fremstilles som en cirkulær proces der er begrænset til at ske inde i hver enkelt persons hoved og derfor principielt handler om at bekræfte personens fordomme.

Problemet er ikke at disse forskningsretninger giver fejlagtige forudsigelser eller at deres metoder er defekte. Problemet er at de mangler en fornemmelse for tænkningens retoriske og dynamiske væsen og derfor kun fortæller det halve af historien.

Resten af historien fortæller retorikken. Den retoriske tradition har altid vidst at mennesker ikke bare følger regler, men at de også skaber, fortolker og udfordrer dem. Menneskelig tænkning er andet og mere end korrekt opgaveløsning. Problemer i dagligdagen, i etikken eller i politikken har ikke nogen endelig struktur eller nogen løsning som kan findes gennem deduktion. Med Protagoras som forbillede slås det gang på gang fast at enhver sag altid har to sider, og heri findes den dynamiske, retoriske tænkning: evnen til at benægte. Som mennesker besidder vi nemlig evnen til at modstå argumenter ved at finde de modargumenter som altid vil udgøre den uundgåelige anden side af sagen.

At tænkning er nært forbundet med argumentation betyder også at vores overbevisninger ikke bare har plads i vore hoveder; de hører også til en mere omfattende social kontekst af meningsudveksling. En holdning er således både noget personligt og en position i en mere omfattende meningsudveksling. Når vi udtrykker en holdning placerer vi os inden for bestemte offentlige kontroverser. Vi henviser således ikke alene til

det vi forfægter, men også til det vi er modstillet. Sådan afløses det kognitive syn på mennesket som regel-følger og informations-organisator med det retoriske billede af den menneskelige tænkning som dynamisk og socialt afhængig. Vi kan af samme grund ikke forstå et ræsonnement eller et argument med mindre vi ved hvilke modforestillinger der implicit eller eksplicit afvises. I denne forstand er mening retorisk.

Men tænkning har også en anden og lignende retorisk dynamik. Som Isokrates peger på i talen om formuebytning, *Antidosis*, benytter vi i vores indre overvejelser de samme argumenter som vi bruger når vi overtaler andre. Hvis tænkningen på denne måde er sjælens egen lydløse samtale med sig selv, betyder det at vores private tanker har samme struktur som offentlige diskussioner. Derfor kan vi observere tænkning, og derfor kan vi undervise i at tænke. Fordi tænkning således er tæt forbundet med argumentation, og derfor med retorik, vil undervisning i tænkning være en undervisning i argumentation og retorik.

Disse ideer om sammenhængen mellem tænkning og retorisk argumentation har Billig udfoldet mere fuldstændigt i bogen *Arguing and Thinking* som udkom første gang i 1987 og igen i 1996 med en ny introduktion. Selvom forelæsningsen og artiklen "Arguing as Thinking" kom før bogen, fremtræder den i realiteten som et koncentrat af bogen.

Tværfagligheden og forskningen i argumentationens betydning for menneskelig tænkning har Michael Billig taget med ind i *The Discourse and Rhetoric Group (DARG)* på University of Loughborough. DARG, som Billig var med til at grundlægge, består af forskere og doktorander som er optaget af diskursanalyse, samtaleanalyse og retorikstudier. Blandt de centrale medlemmer af gruppen er flere af kollegerne fra Department of Social Science. Det gælder blandt andre Charles Antaki, Derek Edwards og Jonathan Potter.

Tværfagligheden er også en af grundene til at fremhæve teksten "Tænkning som argumentation" der, ligesom bogen *Arguing and Think-*

*ing*, bygger en vigtig bro mellem samfundsvidenskaben og de humanistiske studier. Ud over at sætte kendte sandheder i et nyt lys og at tydeliggøre vigtigheden af centrale retoriske indsigter understreger teksten nemlig ikke alene at humanistisk retorik og samfundsvidenskabelig psykologi har samme oprindelse og deler mange opgaver – den illustrerer samtidig værdien af tværfaglighed i retorisk forskning. "Tænkning som Argumentation" fastholder retorikken som et tværfagligt studie, et studie som ikke lader sig holde fanget af enkelte fagområders metodologier, begreber eller teorier. Og i bestræbelserne på at vise samfundsforskere og psykologer at de har noget at lære af den retoriske tradition, viser Billig samtidig at også humanister og retorikere har noget at lære af moderne samfundsvidenskab og psykologi.

Som det er fremgået er teksten "Tænkning som argumentation" egentlig mere henvendt til samfundsforskere og psykologer end til retorikere. For historisk orienterede retorikere vil Billigs appel om vigtigheden af at kende til den retoriske tradition hverken være overraskende eller nybrydende. Men hans sammenstilling af den antikke retorik med moderne socialpsykologi er alligevel oplysende for begge sider. For den retoriske tilgang til socialpsykologi er samtidig en socialpsykologisk tilgang til retorik, og ud af Billigs studie er der vokset en retorisk velskrevet, underholdende og tankevækkende tekst om forbindelsen mellem socialpsykologi og retorik – og om enheden af tænkning og argumentation.

## Litteratur:

- Billig, Michael (1972): *Social Categorization and Intergroup Relations*. Upubliceret Ph.D.-afhandling. University of Bristol, Bristol.
- (1991): *Ideology and Opinions. Studies in Rhetorical Psychology*. Sage, London.
- (1996 [1987]): *Arguing and Thinking. A Rhetorical Approach to Social Psychology*. New Edition. Cambridge University Press and Maison des Sciences de l'Homme, Cambridge.

# KLASSIKEREN: TÆNKNING SOM ARGUMENTATION

Af Michael Billig

Oversat af Jens E. Kjeldsen

I naturvidenskaberne er relationerne mellem antikke og moderne ideer ganske ligetil. Vi ved meget mere om den fysiske verden end man nogensinde vidste i antikken, og følgelig tåler de antikke teorier ikke megen seriøs sammenligning med deres moderne modstykker. Alkymisternes drøm om at forvandle uædle metaller til guld fremtræder håbløst naivt når de sidestilles med moderne kemi. Den moderne videnskabs overlegenhed bliver endnu mere dramatisk når man sammenligner vore dages teknologi med tidligere tiders. Det kræver ikke megen undersøgelse at indse at en sportsvogn kører hurtigere end en stridsvogn, at en computer har mere beregningskapacitet end en kugleramme og at en F-111 har en ærefrygtindgydende større evne til at ødelægge end en gammel romersk katapult af læder og træ. I hvert af disse tilfælde, såvel som i mange, mange andre eksempler, overgår den moderne teknologiske præstationer helt åbenbart det antikke maskineri.

Men betragter vi psykologien, eller videnskaben om det menneskelige væsen, er sammenligningerne ikke så ligetil. Moderne psykologi er ikke den antikke psykologi overlegen på samme indlysende måde som sportsvognen er stridsvognen overlegen. Ja, i virkeligheden er hverken den moderne psykologiske anvendelse eller teknologi kendetegnet ved ubestridt overlegenhed. Det er ikke uden vide-

re indlysende at forældre opdrager lykkeligere og mere moralsk respektable afkom i en post-Freudiansk eller post-Spock'sk tid, end man gjorde tidligere. Det gør de muligvis, men sagen kan ikke afgøres med det samme hurtige blik som kan bekræfte at computeren er kuglerammen overlegen.

I nogle tilfælde kan den antikke psykologi endog være den moderne overlegen. Spørgsmålet om hukommelsen et eksempel på dette. Moderne psykologer har viet megen forskning til granskningen af hukommelsen. Det gjorde også de antikke retorikere – den moderne psykologiske forløbere. De antikke retorikere søgte i særdeleshed at udtænke systemer som skulle udvide den menneskelige hukommelses naturlige rækkevidde. Nogle af deres præstationer var ganske imponerende. Det siges at den antikke, græske retoriker, Hippias, kunne høre halvtreds navne og gentage dem ét for ét uden fejl.<sup>1</sup> Seneca den ældre præledede med at han kunne forbedre dette: han påstod at have evnen til at gentage to tusinde navne ordret. Selv Seneca måtte bøje sig for Latros bedrifter. Det siges at Latro kunne ankomme til auktionshuset tidlig om morgenen, blive hele dagen lige til solnedgang, for så med fuldstændig nøjagtighed at genkalde detaljerne i hvert eneste bud og hvert eneste salg.<sup>2</sup>

1 Philostratus (1956), side 35.

2 Seneca den ældre (1974), indledningen i bog I. Se F. Yates (1984) efter en diskussion af antikkens og middelalderens teknikker for at forbedre hukommelsen.

Note: Oversat af Jens E. Kjeldsen efter "Thinking as arguing". Publiceret med tilladelse fra Sage Publishing Ltd. og Michael Billig.

Moderne psykologer har ikke kunne måle sig med disse præstationer i hukommelse. De har heller ikke været i stand til at udtænke strategier som sætter andre i stand til at udvide deres hukommelse i dette omfang. Eftersom det forholder sig sådan, er der god grund til ikke afvise de antikke synspunkter på det menneskelige væsen. Jeg vil gå så langt som til at mene at den antikke psykologi i sig selv er interessant fordi den indeholder intellektuelle indsigter som ikke så let kan vrages. Derudover har de antikke synspunkter *særligt* noget at tilbyde tænkningens moderne psykologi. Det som antik teori understreger, og som er gået tabt i mange moderne værker, er en anerkendelse af argumentationens vigtighed og den nære forbindelse mellem at tænke og at argumentere. Denne indsigt blev udtrykt godt af den fremmede fra Elea som i Platons dialog *Sofisten* siger: "Tanke og tale er et og det samme: blot har den første, som er sjælens stumme indre samtale med sig selv, fået det specielle navn tanke."<sup>3</sup>

## Retorik og psykologi

Det antikke studie af retorik kan betragtes som forløberen for moderne psykologi, for så vidt som retorikerne var interesserede i mange af de samme problemer som vore dages psykologer studerer, og specielt da socialpsykologer.<sup>4</sup> Retorikken var et studie som blev udviklet i Grækenland i det femte århundrede før Kristi fødsel. Dette var en tid med stor intellektuel uro i specielt Athen. Nye filosofier blev fremlagt, mens tænkerne debatterede ivrigt om universets beskaffenhed og om menneskets placering i universet. De gamle forestillinger som var baseret på fortællingerne om hvad guderne gjorde på Olympen, blev udfordret. Som altid når nye filosofier udfordrer traditionelle ortodoksier, indtræffer den intellektuelle uro i en tid med politiske og økonomiske ændringer, idet ud-

viklingen i samfundets struktur reflekteres i samfundets intellektuelle liv. Athen i det femte århundrede var ingen undtagelse fra denne forbindelse mellem social og intellektuel forandring; udgydelser af intellektuel debat faldt sammen med udviklingen af en begrænset form for demokrati.

Fremkomsten af den politiske forfatning tillod enhver borger at tale i rådsforsamlingen. Naturligvis var det slet ikke alle indbyggerne i Athen som var kvalificerede som borgere: Kvinder og slaver var blandt de som var udelukket. Udviklingen af denne begrænsede form for demokrati betød at de med politiske ambitioner måtte mestre nye færdigheder. Enhver ung mand som ønskede at gøre en god figur i det Athenske borgerlige samfund, måtte være dygtig til offentlig talekunst og meningsudveksling. For at tilpasse Athens pædagogiske undervisningsplaner til de ændrede strukturer i det politiske liv, var det nødvendigt med ændringer. Det var ikke længere tilstrækkeligt at basere uddannelse på indlæring af de antikke og mytiske heltes gerninger. I stedet ønskede forældre som var ambitiøse på deres sønners vegne, undervisere som kunne tilbyde oplæring i offentlige præsentationer og i at holde taler.<sup>5</sup>

Hullet i det athenske uddannelsessystem blev hovedsagelig udfyldt af en bemærkelsesværdig gruppe af intellektuelle personligheder: sofisterne. Fra provinsen blev mænd som Hippias, Gorgias og Protagoras tiltrukket af de muligheder som de spændende begivenheder i det athenske samfund tilbød. Sofisterne var en besynderlig blanding. De var dels undervisere som tilbød kurser i retorik, men de var også filosoffer som ivrigt deltog i tidens debatter, og de var *show business*-personligheder som tiltrak store menneskemængder med deres blændende opvisninger af bravurnumre i vid og argumentation. De mest succesrige kunne erhverve sig store formuer, berømmelse og traditionalisternes evige fjendskab.<sup>6</sup>

3 Platon (1948), 263e.

4 En mere omfangsrig diskussion af dette og andre emner i den pågældende forelæsning kan findes i M. Billig (1987) *Arguing and Thinking: A Rhetorical Approach to Social Psychology*.

5 En mere omfangsrig diskussion af retorikkens placering i det antikke uddannelsessystem findes i Clark (1957) og i Kennedy (1963)

6 Diskussioner om sofisterne findes i Kerferd (1981), Guthrie (1971), Hussey (1972), Rankin (1983), Barnes

Frem for alt var sofisternes eksperter i talekunst, eller for at benytte det græske ord, i *logos*. De hævdede at deres uddannelse kunne lære de unge retorikkens kunst: at tale godt. Der var to dimensioner i denne kunst, og begge dimensioner skulle fortsætte med at være særdeles vigtige i retorikkens efterfølgende historie. At tale godt kan henvises til tale som er i samsvar med reglerne for den gode smag. I denne fortolkning indebærer *at tale godt* en æstetisk smagfuldhed, en elegant fremførelse og en behagelig, velklingende stemmebrug. På den anden side kan man undlade at fortolke *at tale godt* efter æstetisk målestok, men i stedet efter påvirkningen af tilhørerne. Ifølge denne fortolkning er en god tale den som lykkes i sit forsøg på at overbevise tilhørerne, uanset om budskabet er fremført smagfuldt eller ej. Det er dette sidste retoriske aspekt – det overbevisende snarere end det æstetiske – som er stærkt beslægtet med moderne psykologi.

Hvis man gør sig selv til en ekspert i overtalelse, så hævder man at besidde en vis psykologisk ekspertise. Man hævder at vide hvordan man bevæger menneskers hjerte og tanke, og at man forstår tilhørernes psykologi. Aristoteles' *Retorik*, som var en af de bedste af alle de antikke lærebøger i retorik, påberåbte sig at være en analyse af "de mulige overbevisende momenter"<sup>7</sup>. Den dækkede mange af de samme emner som moderne socialpsykologer studerer: Hvordan man offentligt præsenterer sig selv effektivt, om holdninger kan forandres, om det er mest virkningsfuldt at appellere rationelt eller emotionelt til tilhørerne, om de bedste argumenter bør placeres i begyndelsen, midten eller enden af en tale, og så videre. I alle disse forhold, og i mange andre, har moderne socialpsykologer stillet de samme spørgsmål som Aristoteles. Hvad der ikke er åbenbart, er at Aristoteles' indsigter er de moderne psykologers underlegen, i det mindste ikke i sam-

me grad som katapultens teknologi må bøje sig for F-111 bombeflyet.

Der er en yderligere forbindelse mellem moderne psykologi og det antikke Grækenlands retorikere. Den første psykoterapeut var sofisten Antiphon som var berømt for sine overbevisende kræfter. Antiphon lejede en forretning i nærheden af Korinths markedsplads og tilbød sine tjenester til mennesker som var ramt af sorg. Han påstod at ingen havde en så stærk sorg at den ikke kunne jages på flugt af hans specielle 'sorg-lindrende' forelæsninger.<sup>8</sup> Moderne psykoterapeuter foretrækker at bruge lidelsernes sprog frem for overbevisningens sprog: De foretrækker at tale om 'patienter', 'sindslidelser' og 'terapeutisk helbredelse'. Men grundlæggende handler de nok ikke meget anderledes end Antiphon, ved at overbevise dem som sørgmodigt er helt nede i kælderen om at blive i bedre humør.

Retorikken i det antikke Grækenland var kun starten på en opdragende tradition som skulle få enorm vigtighed i den vestlige intellektuelle tradition. Næsten uden afbrydelse indtil det nittende århundrede beholdt retorikken sin centrale placering i undervisningsplanerne. Den var lige så pædagogisk vigtig i Roms imperialistiske tyranni, som den havde været i Athens begrænsede demokrati. I middelalderen var det grundlæggende undervisningssystem, *trivium*, delt i tre: logik, matematik og retorik.<sup>9</sup> Selvfølgelig forblev indholdet i de retoriske undervisningsplaner ikke uforandret gennem denne lange historiske periode, det blev tilpasset så det imødekom tidens og stedets interesser. For eksempel lå hovedvægten i renæssancen på de æstetiske dimensioner, snarere end på de persuasive. I Storbritanniens attende århundrede var der en voksende interesse for udtalen, specielt eftersom løsarbejdende skuespillere som Thomas Sheridan var i stand til at sikre sig et godt levebrød ved at instruere unge skotter

(1982) indeholder en storartet filosofisk analyse af sofisternes forskellige filosofiske ideer.

7 Aristoteles' *Retorik* A.II.1 (1355b). For en sammenligning mellem antikke og moderne tilgange til studiet af overtalelse se M. Billig (1987), kapitel 4.

8 Philostratus (1956), siderne 39f., se også C. Gill (1985)

9 Oversætterens note: *Trivium* bestod ikke af logik, matematik og retorik, men af logik, grammatik og retorik. De matematiske fag var omfattet af *Quadrivium* som bestod af geometri, aritmetik, astronomi og musik.

i hvordan de kunne komme af med deres indfødte dialekt og tale korrekt som en byboer.<sup>10</sup>

Retorikkens pædagogiske betydning kan næppe benægtes, og med så prominente personligheder som Aristoteles, Cicero, Erasmus, Augustin og Adam Smith kan de retoriske intellektuelles fremtrædende plads næppe heller benægtes. Ikke desto mindre er retorikken altid blevet opfattet som et mistænkeligt fag. Platons dialoger skabte et mønster som efterfølgende skulle blive gentaget mange gange. I dialogerne stillede Sokrates gang på gang spørgsmålstegn ved de retoriske teoretikers redelighed og angreb disciplinens moralske grundlag. Sokrates anklagede retorikken for ikke at være et forstandsmæssigt seriøst fag, det var i stedet, fastholdt han, på højde med kosmetik og kokkekunst.<sup>11</sup>

Bag mange af de mistanker som blev rejst mod retorikken lå en frygt. Frygten for at retorikeren faktisk kunne have opdaget, eller var i færd med at opdage, overtalelsens skjulte hemmeligheder. Hvis de gjorde en sådan opdagelse, så ville de besidde magt til – uanset indholdets værdi – at fremsætte budskaber på en umodståelig overbevisende måde. Udstyret med kommunikationens skjulte hemmeligheder kunne retorikere undergrave den moralske orden, for de ville kunne få det dårligste argument til at fremstå som det bedste.<sup>12</sup>

I det tyvende århundrede er en lignende frygt blevet vakt for psykologien, og specielt for den kommunikationsorienterede socialpsykologi. Der

har været frygt for at psykologer ville opdage sindets skjulte, ubevidste hemmeligheder, for så at røbe disse hemmeligheder til politikere og reklamefolk. I besiddelse af denne værdifulde viden og i besiddelse af de moderne massemediers magt ville politikere og reklamefolk være i stand til at manipulere intetanende tilhørere, som ville være hjælpeløse over for afsenderens færdigheder. Psykologiens hemmeligheder ville således tildele ubegrænset magt til den indviede. I 1930'erne troede nogle iagttagere af nazismens fremkomst at Hitlers vej til magten var hjulpet af psykologiske opdagelser. Nogen psykologer frygtede endog at Hitler havde slået dem i opdagelsen af det ubevidste sinds dybder, og at nazisternes leder havde lykkedes i at tæmme sindslivets kræfter til sine egne onde mål.<sup>13</sup>

Efter krigen fortsatte frygten for at psykologer havde opdaget evnen til at få de dårlige argumenter til at triumfere over de bedre. I 1950'erne var der, specielt i de Forenede Stater, stor bekymring over den 'subliminale perception'. Psykologer havde opdaget at budskaber kunne glimtes på en skærm hurtigere end bevidstheden kunne opdage dem, men langsomt nok til at hjernen registrerede dem. Her var tilsyneladende den ideelle teknik til massemanipulation, for publikum ville ikke være opmærksom på at budskaber var blevet overført til deres hjerner. Skræmmehistorier var i omløb i den populære presse. For eksempel blev det rapporteret at budskaber, såsom "Køb Coca-Cola" blev glimtet subliminalt på biograflærreder, og blindt intetanende om at noget utilbørligt havde fundet sted gik hele publikum hånd i hånd mod kiosken.<sup>14</sup>

Til trods for skræmmehistorierne har moderne psykologi afsløret én ting: Der findes ikke nogen

10 For en generel historisk behandling af retorik se P. Dixon (1971), Howes (1961), Kennedy (1980). Middelalderretorik diskuteres specifikt i Capland (1970), Murphy (1974) og (1978). For en historisk diskussion af retorikken i renæssancen se Ong (1958) og Sonnino (1968).

11 Platon *Gorgias* (1971), side 43, (465c).

12 Et eksempel på denne frygt udtrykkes tydeligt i Philo's essay "Det værste angriber det bedste" i Philo (1965). Philostratus beretter at på et tidspunkt var sofisternes udelukket fra domstolene netop fordi de kunne få det dårligste argument til at fremstå som det bedste. Det er bitter ironi at Sokrates, som var sofisternes kritiker, skulle være blevet dømt og henrettet for at få "det svage argument til at besejre det stærke" og for at "undervise andre i at følge hans eksempel".

13 Frygten for at Hitler havde tilgang til afgørende psykologisk viden udtrykkes for eksempel i Adorno (1950). Det virker som om Mussolini havde suget noget psykologi til sig, og da specielt den præ-freudianske masse-psykolog Gustav Le Bons tanker, se Nye (1975). For en mere omfangsrig diskussion af forholdet mellem psykologisk viden og det tyvende århundredes diktatorer se Moscovicci (1985).

14 McConnel, Cutler & McNiell (1958), N.F. Dixon (1971).

hemmelige tricks som kan stilles til de magtfulde manipulators disposition. Ja, faktisk var også de antikke talere klar over dette. I Ciceros dialog *de Oratore*, bliver den enestående, fremgangsrige romerske taler, Crassus, bedt af en ung, ivrig beundrer om at røbe sin talekunsts hemmeligheder. Han svarer at der ikke er nogen hemmelige mysterier ud over sund fornuft og hårdt arbejde.<sup>15</sup> På samme måde har moderne psykologi demonstreret kommunikationens uendelige kompleksitet. Og denne kompleksitet udelukker muligheden for at der findes et hemmeligt trick som kan garantere persuasiv succes. Hitlers succes skyldtes lige så meget hans tilhørers velvillige sammensværgelse, som hans egen viden om talekunst. Selv subliminal perception virker ikke som en overbevisende anordning. På grund af frygten for den ubevidste manipulation er det ulovligt at vise budskaber på fjernsynet med en hastighed som er hurtigere end den bevidste perception. Men når sådanne budskaber lejlighedsvis vises, synes der ikke at være nogle dramatiske konsekvenser. For eksempel blev der for nylig indlagt et subliminalt budskab i et satirisk show på kommercielt fjernsyn i Storbritannien. Budskabet var: "*Spitting Image*-tekstforfatterne er utroligt gode i sengen. Gå ud og gå i seng med en af dem nu!"<sup>16</sup> Der var ikke noget bevis for at det britiske fjernsynspublikum forlod deres dagligstuer *en masse* for at strejfe vellystigt rundt i gaderne mens de ledte efter de rette tekstforfattere.

## Kognitiv psykologi og regel-følgen

Hidtil er der muligvis givet det indtryk at moderne psykologi ikke repræsenterer noget fremskridt i forhold til antikke ideer. Ud fra de foregående

argumenter kan det muligvis konkluderes at vore dages psykologer blot gentager hvad der blev sagt i antikken. Det ville imidlertid være en vildledende overdrivelse. Inden for alle slags områder har moderne psykologer udvist større raffinement, ikke alene i måden hvorpå de udtrykker deres forestillinger, men også i måden hvorpå de søger efter information som kan støtte deres teoretiske forestillinger. Dette gælder især for en af de mest dominerende tendenser inden for moderne psykologi: kognitiv psykologi eller tænkningens psykologi. Ved at tilpasse deres teoretiske raffinementer til deres emne har moderne kognitive psykologer vist præcis hvor kompleks den menneskelige tænkningens processer er.

Det meste af den kognitive psykologi har været optaget af at afsløre 'tænkningens regler'. For nogen psykologer indebærer det forsøg på at opdage regler som *skal* følges, hvis tænkning skal foregå vellykket. Andre kognitive psykologer er ikke så optaget af regler som *burde* følges, men i stedet med dem som vi faktisk *følger*. For disse psykologer er en af den kognitive psykologis vigtigste opgaver at afdække reglerne for de fremgangsmåder som vore hjerner følger når vi er beskæftiget med at tænke, uanset om disse regler fører til vellykket tænkning.

Det skal her foreslås at der mangler noget i begge disse kognitive redegørelser for tænkning. Det er ikke sådan at psykologer er afhængige af teorier som giver fejlagtige forudsigelser, det er heller ikke sådan at deres eksperimentelle resultater er opstået af defekte metodologiske fremgangsmåder. Det er blot sådan at en af tænkningens væsentlige bestanddele er udeladt. Optagetheden af at opdage tænkningens regler har ført til en temmelig intetsigende forestilling om hvad tænkning er. Billedet af den tænkende som fremkommer af denne psykologi, er billedet af en regel-følger der, nærmest som en frygtsom bureaukrat, følger procedurerne.<sup>17</sup> Hvad der

15 Cicero de Oratore (1942), I.xxxi

16 Den højreorienterede pressionsgruppe National Association for Freedom beklagede sig over hvor forfærdeligt budskabet var, og deres avis *Free Nation* (Januar/Februar 1985) indeholdt enkelthederne i episoden. Dette konkrete subliminale budskab var oprindeligt blevet sendt 10. juni 1984.

17 Sammenligningen mellem den kognitive psykologis forestilling om den tænkende og billedet af den frygtsomme bureaukrat udvikles i videre omfang i Billig (1985).

mangler er en fornemmelse for tænkningens kontroversielle og dynamiske væsen. Dette manglende element, skal det foreslås, kan hentes fra det gammeldags og forsømte studie af retorikken, som trænede mennesker til at tænke argumentativt. Ved at gøre det, afslørede retorikken at en af tænkningens dimensioner er sjælens egen lydløse samtale, eller rettere lydløse argumentation, med sig selv.

Vigtigheden af denne manglende argumentative dimension kan ses ved en kort og delvis betragtning af to tendenser inden for kognitiv teori: (a) tendensen mod at afsløre regler for tænkning som *burde* følges; og (b) tendensen som viser regler, eller procedurer, som faktisk følges når hjernen bearbejder information om verden udenfor.

#### (a) Regler for vellykket tænkning

Der er blevet udført en god del forskning af kognitive psykologer for at opdage hvad der psykologisk adskiller vellykket fra mislykket tænkning. Psykologer som er interesseret i dette emne behandler typisk tænkning som 'opgaveløsning'. Specielt er de tilbøjelige til at udforske hvordan mennesker løser eller mislykkes i at løse logiske eller matematiske opgaver. Den slags opgaver som psykologer præsenterer for de forsøgspersoner som har meldt sig til eksperimenterne, har en tendens til at være af den type man finder i gymnasiets matematikopgaver: for eksempel opgaver om hvordan man fylder og tømmer forskellige størrelser af vandkander for at anbringe en krævet mængde vand i en vandtank. Psykologer har udforsket de mentale skridt som mennesker tager når de forsøger at løse sådanne opgaver. I øjeblikket er det moderne at udtænke computermodeller af disse tænkningens skridt, med det bedrøvelige resultat at computere kan programmeres til at løse sådanne opgaver mere effektivt end gymnasieelever.

Problemet med denne forskningsretning er at den er tilbøjelig til at sætte lighedstegn mellem

tænkning og opgaveløsning, og specielt mellem tænkning og opdagelsen af løsninger på det begrænsede udvalg af opgaver som eksperimentelle psykologer benytter sig af. Som følge deraf opfattes tænkning først og fremmest som et spørgsmål om at kende til og at følge regler som fører til den korrekte løsning af et opgave. Det er imidlertid et meget snævert billede af tænkning, og det dækker kun en brøkdel af det mennesker gør når de tænker i deres hverdag, i forhold til i de ekstraordinære øjeblikke hvor eksamen afholdes.<sup>18</sup>

En del af vanskelighederne stammer fra den kendsgerning at psykologer bruger sådan et snævert udvalg af opgaver når 'opgaveløsning' studeres. Det har en tendens til at være opgaver hvor der er ét påviseligt korrekt svar. Når denne løsning er opdaget, er opgaven færdig, og der er ikke noget behov for videre tænkning. Sådanne fjerner vellykket opgaveløsning problemet. Denne art af matematiske eller logiske opgaver, som er dem opgaveløsningens psykologer og matematikere studerer, kan beskrives som besiddende en endelig struktur, så vidt som der er fremgangsmåder som skal følges, og som løser, og dermed opløser, problemet.

Men langt den overvejende del af hverdagens opgaver og problemer som gør almindelige mennesker rådvilde, besidder ikke sådanne endelige strukturer. For eksempel besidder problemerne i etikken, i politikken, i vurderingen af andres karakter eller i hvad vi skal gøre med vore liv, ikke et sådan definerbart slutpunkt som kan nås gennem korrekt deduktion. Disse problemer adskiller sig fra den formale logiks ved at de besidder en

18 For et eksempel på en psykologisk lærebog som sætter lighedstegn mellem tænkning og opgaveløsning se Mayer (1983). Wason & Johnson-Laird (1972) diskuterer udelukkende ræsonnementer som logiske deduktioner. Forfatterne forudsætter at logisk deduktion repræsenterer det mål af præcision som al tænkning bør stræbe efter. En lignende tilgang findes i Johnson-Laird (1981) og Johnson-Laird & Bara (1984). Se kapitel fem i Billig (1987) efter en kritisk diskussion af opgaveløsnings-tilgangen i tænkningens psykologi. For en kritik af den grad af opmærksomhed computermodeller af tænkning giver logisk eller matamatisk tænkning se Lebowitz (1982).

løser, potentielt uendelig, struktur. Det er lige præcis sådanne problemer, og ikke dem som handler om at fylde og at tømme vandkander, som talere diskuterer i offentlige samlinger. Det er disse åbne emner som udgør retorikkens stof. Den stoiske filosof, Zenon fra Kition, siges at have skelnet mellem logik og retorik med en håndbevægelse; han holdt sin knyttede næve op og sagde at denne er som logikken; så illustrerede han retorikken ved at åbne næven og vise sin udstrakte hånd.<sup>19</sup>

Zenons håndbevægelse kan fortolkes sådan at logikken kræver en påholdende, streng tænkning, mens den retoriske tales tænkning er præget af en åbenhåndet sjuskethed. Denne fortolkning ville være en uheldig overforenkling. Forskellen mellem logik og retorik er ikke primært en forskel mellem den disciplinerede og den udisciplinerede mentale fremgangsmåde. Forskellene ligger i de retoriske og de logiske problemers forskellige væsen. Logikken, medregnet de logiske problemer som typisk studeres af opgaveløsningens psykologer, tillader i sin påholdenhed kun én løsning. Ethvert svar ud over den eneste løsning er forkert og kan kun være frembragt af en eller anden overtrædelse af de korrekte regler. De retoriske regler er af en helt anden slags, for her er der ikke ét enkelt rigtigt svar, hvis korrekthed kan sættes op imod de ukorrekte ræsonnementer som ligger bag andre svar. For eksempel opstår en politisk uenighed mellem en højreorienteret og en venstreorienteret ikke fordi den ene af siderne korrekt har anvendt logikkens love, mens den anden ikke har. Begge sider kan argumentere for deres sag med lige stor logisk konsistens, for forskellen mellem dem skyldes ikke fejl i ræsonnementerne. Deres uenighed er mere grundlæggende end som så. Den udspringer af reelle sociale problemer eller dilemmaer, hvortil der kan foreslås modstridende løsninger.

19 Beretningen om Zenons gestus kan findes i Ciceros *Orator* (1982) i Quintilians *Institutio Oratoria* (II.xx), samt i Sextus Empiricus tekst "Against the Rhetoricians" som findes i *Sextus Empiricus* (1933-49)

Diogenes Laertius beretter at en ung mand som var usikker på om han skulle gifte sig eller ej, gik til Sokrates for at få råd. Den store filosof trak på skuldrene og svarede: "Uanset hvad du gør vil du angre det."<sup>20</sup> Ingen regel eller logik kan udrydde sådan et dilemma. Desuden er det denne slags dilemmaer som ligger til grund for det meste af vores hverdagstænkning. Alligevel er det lige præcis denne slags åbenhåndede dilemmaer som gennem en overforsimplet ligestilling mellem tænkning og logisk opgaveløsning ekskluderes fra psykologiske undersøgelser.

### (b) Regler for informations-bearbejdning

Den anden tendens i kognitiv psykologi koncentrerer sig om de måder hvorpå mennesker fortolker og oplever verden. Der er specielt oparbejdet meget bevis som peger på at de måder hvorpå vi bearbejder information om omverdenen, påvirkes af vore allerede skabte antagelser. Eksperimenter har demonstreret at mennesker i overraskende grad ser præcis hvad de forventer at se. Meget af arbejdet i dette område er udført af den afdøde Henri Tajfel, professor i socialpsykologi ved Bristol University.<sup>21</sup> Jeg var så heldig at have Henri Tajfel som min Ph.D.-vejleder, og mine tidligste arbejder i socialpsykologi opstod af denne eksperimentelle forskningstradition.<sup>22</sup>

Tajfel og andre socialpsykologer har hævdet at vore sanser hvert eneste øjeblik bombarderes med for megen information. Der er for mange syn og lyde til at vi kan give lige megen opmærksomhed til dem alle. Derfor må vore sanser bearbejde den information som er til rådighed og udvælge bestemte aspekter som gives opmærksomhed, mens andre ignoreres. Denne udvælgelsesproces er ikke tilfældig, vore hjerner følger bestemte proceduremæssige regler. Vore sindsstemninger, bevæggrunde og frem for alt vore antagelser om

20 Diogenes Laertius (1972), side 173.

21 Se for eksempel Tajfel (1969), (1978) og (1981).

22 Billig (1972), (1976), Billig & Tajfel (1973).

hvordan verden er indrettet, påvirker alle den måde hvorpå den indkommende, sanselige information bearbejdes og deles ind i overkommelige proportioner.<sup>23</sup>

Ikke alene bearbejder vore hjerner proceduremæssige regler for at kunne kombinere syn og lyd til billeder af fysiske objekter, men vi bearbejder også regler for den sociale verdens beskaffenhed. I udforskningen af disse reglers karakter overlapper kognitive socialpsykologers interesser med visse sociologer og antropologers.<sup>24</sup>

Samfundsforskere har understreget at vore hverdagsoplevelser organiseres af sociale regler som ikke kun fortæller os om den sociale verdens beskaffenhed, men som også giver os information om hvordan vi skal opføre os passende. Uden sådanne normskabte regler for opførelse ville vi være i vildrede over hvordan vi skulle handle i de forskellige situationer vi befinder os i.

For eksempel kan vi bearbejde de informationsstimuli vi modtager, så de fortæller os at den situation vi befinder os i er en forelæsning. Tilknyttet til denne klassifikation er konventionelle regler som instruerer os i hvordan vi skal opføre os. Publikum ved at de skal forblive siddende, være stille og rimelig opmærksomme; for eksempel stipulerer koden, at hvis man skulle døse hen, så bør man undgå høje snorkelyde. På den anden side stilles der anderledes krav til forelæseren. Der er krav som har at gøre med passende påklædning (at man sikrer sig at alt hvad der bør være lynet op, faktisk er lynet op) og frem for alt at forelæseren ved at han, i modsætning til tilhørernes stilhed, må opretholde en strøm af tale. Disse sociale regler er selvbekræftende: hvis de følges og hvis situationen forløber uden nogen social forlegenhed, så har alle, forelæser som tilhørere, endnu et

23 Udover referencerne til Tajfels arbejder i note 21, se også den klassiske redegørelse for denne position i Bruner (1966). For nyere oversigter over bevismaterialet for den sociale perceptions selektion, se Eiser (1980), Fiske & Taylor (1984).

24 For en udvidet diskussion af forholdet mellem det socialpsykologiske begreb "Skemata" og socialantropologi, se Casson (1983). For en diskussion af måderne hvorpå sociale skemata, eller scripts, indeholder regler for social interaktion, se Schank & Abelson (1977).

bevis for at sådan fungerer den sociale verden.

Alt dette er helt rigtigt, og der er ikke megen tvivl om at vores antagelser om verden nemt kan bekræftes af vore erfaringer.<sup>25</sup> På lignende vis er det åbenbart at organiseret socialt liv ikke kunne udfolde sig uden at normative regler eksisterede. Men det er en fejltagelse at betragte disse informationsbearbejdningsprocesser og denne regelfølgen som konstituerende for tænkningen. Med vægten på den kognitive arrangering og katalogisering af information ifølge bestemte proceduremæssige regler, er det imidlertid alligevel lige præcis hvad denne retning inden for kognitiv psykologi synes at hævde. På betydelig vis nedværdiger dette billede af tænkning selve tænkningens væsen, for det beskriver processer som principielt er tankeløse. Det er dog kun halvdelen af den kognitive historie. Regler eksisterer ikke alene for at for at blive fulgt: de må også skabes, fortolkes og udfordres. Når mennesker gør disse ting, så er de nødt til at tænke, i stedet for tankeløst at følge regler. Det er dette aspekt ved tænkning – som ofte ignoreres af moderne kognitive psykologer – der sikrer at den menneskelige tænkning er mere end en blind regelfølge.

Den kognitive tilgang til socialpsykologi forudsætter noget som er værre end at sætte lighedstegn mellem tænkning og tankeløs regelfølge; den forudsætter at tænkning principielt handler om at bekræfte fordomme.<sup>26</sup> Socialpsykologer har

25 For eksperimentelle eksempler på hvordan erfaring kan bruges til at bekræfte tidligere allerede skabte antagelser se Snyder (1981a).

26 Henri Tajfels artikel "The Cognitive Aspects of Prejudice" (genoptrykt i *Human Groups and Social Categories*) repræsenterer en klassisk redegørelse for en kognitiv forklaring af forudindtagethed. I denne artikel sporer Tajfel den forudindtagede tæknings ophav til "normale", snarere end "unormale" mentale processer. Der er et kort skridt fra denne position til en som antager at forudindtagethed er et uundgåeligt produkt af sådanne "normale" kognitive processer. For et analyseeksempler som tager dette skridt og hævder forudindtagethedens uundgåelighed se Hamilton (1979) eller Greenwald (1980). Begge disse forfattere antager at forenkling og forvrængning er uundgåelige konsekvenser af selektionens kognitive processer. For kritik af denne position se Billig (1985), jævnfør også note 17, og Billig (1987) kapitel 6.

ganske vist givet overbevisende fremstillinger af den måde hvorpå forudindtagede mennesker bestandig fortolker verden på en cirkulær måde som bekræfter deres fordomme. For eksempel vil en enkeltperson med en stærk negativ stereotyp opfattelse af en bestemt etnisk gruppe være tilbøjelig til at give speciel opmærksomhed til de medlemmer af gruppen hvis opførsel passer til stereotypen; ydermere vil den forudindtagede person være tilbøjelig til at overse alle de medlemmer af gruppen hvis opførsel ikke stemmer overens med stereotypen. Den forudindtagede person vil forsømme at lade tvivlen komme nogen af den etniske gruppes medlemmer til gode, og enhver flertydig handling vil blive ublidt fortolket. Der vil derfor være systematiske skævheder i den måde hvorpå den forudindtagede person bearbejder modtaget information om gruppen og dens medlemmer. Det endelige resultat vil blive at forudindtagede mennesker bestandig "med deres egne øjne" ser beviser, og kun de beviser, som bekræfter deres værste fordomme.<sup>27</sup>

Mens der er meget socialpsykologisk bevis som belyser i hvilken grad fordomsfulde mennesker til stadighed forstærker deres fordomme, så er det en fejltagelse at se denne proces som grundlæggende for tænkning i al almindelighed. Det er overdrevent pessimistisk at antage at vi alle med nødvendighed holdes fanget af vore antagelser, eller af regler for informations-bearbejdning, og at vi aldrig kan undersøge og diskutere sådanne antagelser kritisk. Derudover frembringer den psykologiske beskrivelse af måden hvorpå antagelser kan bekræftes ikke engang en fuldstændig beskrivelse af den fordomsfulde persons mentalitet. Selv bigotens mentalitet beskrives ikke fuldstændigt med den kognitive bekræftelse af fordomme.

For nogle få år siden gennemførte jeg en psykologisk undersøgelse af National Front.<sup>28</sup> Det er svært at finde en mere fordomsfuld samling individer end medlemmer af et fascistisk parti. Enkelte

medlemmer udviste så absolut tvangsagtige og urokkelige måder at tænke på ikke-hvide. Uanset hvad ikke-hvide mennesker gjorde, blev deres handlinger fortolket i det mest ugunstige lys, og derved fuldendte fanatikerne deres egen onde cirkel ved vedvarende at skaffe sig selv yderligere 'bevis' for den oprindelige tvangsforestilling.

Overbevisningerne i National Front var imidlertid mere end en matrice til at organisere indgående information om ikke-hvide individer. Gruppen besad en bizar ideologi om verdenskonspirationer og myter om raceblod. Sådant en ideologi spinder besynderlige mønstre omkring den sociale verden, og er i sig selv en kognitiv konstruktion. For at skabe og opretholde sådanne overbevisninger er det nødvendigt at udvise en vis fantasi og intellektuel opfindsomhed (om end af en ondsindet og hadefuldt variant).<sup>29</sup> Desuden var overbevisningerne i denne bizarre ideologi argumenter. Den fascistiske ideologi om konspiration og racemyter var en bevidst kritik af ikke-fascisters synspunkter. Den var ikke alene en måde at organisere information om racer, men var også en selvbevidst udfordring af tolerance.

I denne forstand finder de tanker som medlemmerne i National Front har, ikke alene sted inden i den enkelte troendes hovedskal. Tankerne hører også til en bredere argumentativ kontekst af kritik og udfordring. Denne dobbelte placering er ikke begrænset til fascisternes tanker; der er en mere generelt pointe. Vore overbevisninger og vore holdninger sker ikke bare i vore hoveder, de hører også til en mere omfattende social kontekst af meningsudveksling.

## Argumentativ mening

Denne dobbelte placering kan ses i *boldninger*, for en holdning er både noget personligt som hører til den enkelte, og en position i en mere

<sup>29</sup> Akademisk og quasi-akademisk teoretiseringen kan spille en rolle i skabelsen af sådan en ideologi. For en analyse af forbindelserne mellem psykologiske ideer om race og racistiske ideologier se Billig (1981).

<sup>27</sup> Snyder (1981b), Duncan (1976), Billig (1984).  
<sup>28</sup> Billig (1978).

omfattende meningsudveksling. Det personlige element er det mest åbenbare, og det er også den dimension som socialpsykologer har studeret mest.<sup>30</sup> Vi besidder alle holdninger: Hvis vi blev stoppet af en ansat i MORI eller Gallup og spurgt om vores holdninger, ville ingen svare "Beklager, jeg har ingen holdninger". Et sådant svar ville faktisk tilkendegive en holdning, og til og med en stærk holdning mod personer som udfører offentlige meningsmålinger. Når meningsmålerens spørgsmål besvares giver respondenterne udtryk for deres personlige overbevisninger og udtrykker dermed noget om dem selv som individer. Til tider kan denne information om holdninger være ganske afslørende, for psykologer har foreslået at nogle menneskers sociale og politiske holdninger kan stå i forbindelse med dybtliggende aspekter i personligheden.<sup>31</sup>

Ved at tilkendegive vore holdninger gør vi mere end blot at udtrykke vores personlige overbevisninger. Vi placerer også os selv inden for en offentlig meningsudveksling. De holdninger som en meningsmåler er tilbøjelig til at spørge om, vil alle have at gøre med sager som er diskutabile og hvor offentlighedens holdninger kan forventes at være delte. Meningsmålere forhører om emner som er politiske, moralske eller om forbrugerpreferencer, og inden for disse emner er der sandsynligvis holdninger og mod-holdninger. I vore dage ville det være upassende at stoppe fodgængere på gaden for at spørge dem om deres holdninger til emner som på ingen måde er kontroversielle. Det ville muligvis have været passende at anmode en fodgænger i det antikke Grækenland om at tilkendegive enighed eller uenighed med det kontroversielle udsagn: "Regnen forårsages af Zeus som

urinerer gennem en si". I vore dage, hvor denne kontrovers er fuldstændig overstået, er spørgsmålet så upassende at en meningsmåler som plagede forbipasserende med sagen, formodentlig ville blive indberettet til politiet.

Med andre ord: Ytringer som udtrykker en holdning, er dobbeltbundne. Mest åbenbart tilkendegiver de noget personligt om den enkelte bærer af holdningen. Men foruden dens individuelle betydning har en holdning også en social betydning, idet den placerer den enkelte i en mere omfattende meningsudveksling. På denne måde henviser vores holdninger ikke kun til de overbevisninger vi måtte forfægte, men også til de andre positioner i en offentlig meningsudveksling, hvortil vi er modstillet.

Selve det engelske ord 'argument' udtrykker den selvsamme individuelle/socialt dobbelthet, for ordet kan fortolkes både individuelt og socialt. Den primære betydning af 'argument' er en debat eller en uenighed mellem et eller flere mennesker som argumenterer mod hinanden. Der findes imidlertid også en individuel betydning hvor 'argument' er et enkeltstående ræsonnement. For eksempel: I og med en forelæsning opbygger en bevisførelse, kan man sige at forelæsningen udtrykker 'an argument'. Eftersom kun én person taler, henviser ordet 'argument' her til en enkelt ytring, snarere end til en konfrontation af modsatrettede meninger.

Når man konfronteres med ord som har mere end én betydning, er det let at blive irriteret over dagligsprogets uklarheder, og at indføre neologismer for at skabe de nøjagtige distinktioner som dagligtalen tilslører. Nogen gange kan dagligsprogets mangfoldige betydninger imidlertid udtrykke dybe indsigter, idet forgangne iagttagelser af sammenhængen mellem ting er blevet indlemmet i vore ords semantiske strukturer. De to betydninger af det engelske ord 'argument' er et eksempel på dette. Argumentationen i et enkelt ræsonnement er fundamentalt relateret til ordets primære betydning af 'en debat mellem mennesker'. Forelæseren som konstruerer en bevisførel-

30 De forskellige definitioner af 'holdning', som socialpsykologer har foreslået diskuteres af J.M.F. Jaspars og C. Fraser (1984). Jaspars og Fraser giver en detaljeret redegørelse for i hvilken udstrækning den individualistiske forestilling af holdninger gennem årene har domineret socialpsykologers teoretiseringen.

31 Se for eksempel T.W. Adorno med flere (1950), Elms (1976), Altmeyer (1981). For en diskussion af det psykologiske begreb 'authoritarism', se Billig (1982), kapitel 5.

se, eller et argument, vil forsøge at retfærdiggøre sin bevisførelse ved at forudse og gendrive potentiel kritik. Modforestillinger vil blive kritiseret, enten implicit eller eksplicit, idet forelæseren forsøger at udelukke modstillede synspunkter til forelæsningsens hovedargument. Ved at formulere retfærdiggørelser og gendrive kritik vil forelæseren handle som var han i debat, og på denne måde skrider konstruktionen af et individuelt argument eller ræsonnement frem som var det en del af en debat mellem mennesker. På denne måde er en forelæsning mere end en passende anledning, hvori forelæser og tilhørere forsøger at følge henholdsvis talens og tavshedens sociale regler. På denne måde er en forelæsning også, eller burde være, et 'argument' i begge af ordets engelske betydninger. Idet ordene forlader forelæserens mund anstrenger de sig for at kæmpe mod de andre ord som forelæseren afviser, og som meget vel kan cirkulere i tilhørernes tanker.

Ud fra dette kan det tyde på at vi ikke kan forstå et ræsonnement, med mindre vi ved hvilke modforestillinger som implicit eller eksplicit afvises. På samme måde kan vi ikke forstå en enkeltpersons holdninger, hvis vi er uvidende om den mere omfattende meningsudveksling hvori holdningerne placerer sig. Med andre ord findes meningen i et ræsonnement, eller i en udtrykt holdning, ikke alene i sammenhobningen af ordbogsdefinitioner af ordene som benyttes til at udtrykke positionerne: den findes også i den argumentative kontekst.

Et eksempel kan illustrere denne almene pointe. Eksemplet angår det nittende århundredes retoriske teoretiker biskop Whately, forfatteren til lærebogen *Elements of Rhetoric*. Dette arbejde søgte at hæve standarden på prædiken i England, men det må indrømmes at hvor fortræffelig biskoppens bog end har været, var det en højst kedelig afhandling. Whately skrev imidlertid en best-seller som var en helt anden saftig affære. Med titlen *Historic Doubts Relative to Napoleon Buonaparte* kom den i talrige udgivelser, og blev endnu genudgivet lang tid efter biskoppens død.<sup>32</sup> Dens hovedtema var enkelt: Napole-

on fandtes ikke. Whately hævdede at Napoleon var opfundet af britiske avisejere som var urolige for faldende oplagstal og behøvede en trussel af enorme proportioner for at øge omsætningen. Ifølge *Historic Doubts* fandtes der intet fast bevis for Napoleons eksistens: Whately havde aldrig set ham, og det havde heller ingen han nogensinde havde mødt. Ydermere var historierne om Napoleons karriere dybest set usandsynlige. Det var absurd at antage at en enkeltperson kunne have udført alle de gerninger som var blevet tilskrevet Napoleon – og så endda en korsikansk opkomling uden den mindste smule uddannelse og dannelse. Nej, hele historien var så absurd at den måtte være et påfund.

I indledningen til den anden udgave skrev Whately at nogle læsere af den første udgave følte at de ikke helt kunne fange meningen med bogen.<sup>33</sup> Det var ikke det at bogen var uklart skrevet. Hver sætning, afsnit og kapitel var skrevet ganske letfatteligt. Det som efterlod nogle af læserne med en følelse af usikkerhed var mistanken om at bogens mål slet ikke var hvad det synes at være; læserne virkede rådvilde om hvorvidt kedelige gamle Whately havde mistet sin forstand, eller om han virkelig beskyldte den britiske presse for en gigantisk konspiration.

Faktisk var Whatelys mål ikke ejerne af den britiske presse, men ateistiske filosoffer som David Hume som tvivlede på Bibelens sandfærdighed. *Historic Doubts* var en begavet *reductio ad absurdum* hvor Whately lader forstå at hvis du begynder med at tvivle på de hellige skrifers redegørelser for miraklerne, kan du lige så godt ende med at betvivle åbenbare kendsgerninger som Napoleons eksistens. Dette eksempel illustrerer den mere almene pointe om vigtigheden af argumentativ, eller polemisk, mening, for at forstå meningen (eller for at forstå de 'enkelte' argumenter) i et ræsonnement.

<sup>32</sup> *Elements of Rhetoric* se Whately (1963), *Historic Doubts Relative to Napoleon Buonaparte* se Whately (1881 [1819]).

<sup>33</sup> Denne indledning blev genoptrykt i efterfølgende udgaver, inkluderet udgaven fra 1881.

Ved at tale om talens argumentative mening er billedet af den tænkende skiftet. Den tænkende er ikke længere blot en regel-følger eller en informations-organisator. Billedet er blevet forvandlet til noget mere dynamisk og socialt (selv asocialt). Det er et billede af en argumenterende debattør, og det er dette billede som er så perifert i megen kognitiv psykologi, og som alligevel var så centralt i de antikke retorikeres psykologi.

## Argumentation og tænkning

Temaet argumentation gennemstrømmer antikens lærebøger i retorik. Når de drøftede hvordan man overbeviser et publikum, lod de ikke blot forstå hvordan man imponerer et publikum, men de viste også hvordan man skulle imødegå modstanderes argumenter. For eksempel handlede retssalens forensiske talekunst om mere end kneb for at vinde juryens gunst: den omfattede råd til både anklagemyndigheden og til forsvareren om hvordan man skal kæmpe mod hinandens argumentation.

Protagoras, som var den største sofist af alle og en af de mest bemærkelsesværdige og nyskabende skikkelser i intellektets historie, havde god forståelse for retorikkens argumentative aspekt. Det er passende at hylde Protagoras i denne forelæsning, eftersom videnskabsfilosoffen Sir Karl Popper har kaldt ham den første samfundsforsker.<sup>34</sup>

Protagoras krav på originalitet strækker sig ud over samfundsvidenskaberne; han var den første person som studerede grammatik og syntaks; den første som benyttede den spørgende fremgangsmåde som uretfærdigt kom til at hedde den "Sokratiske metode"; den første person som kald-

te sig en sofist; den første person som organiserede debat-konkurrencer; den første som irriterede statsautoriteterne i en sådan grad at hans bøger blev brændt offentligt; og han var den første som tog penge for sine forelæsninger. Som opfinder af en skulderpude, der gjorde bærere istand til at bære en tungere vægt end hidtil, var han var også noget af en teknolog. Protagoras skrev bøger inden for en mangfoldighed af emner, iberegnet Grammatik, Sandhed, Retorik og Brydning. På denne måde repræsenterer Protagoras' skikkelse en kombination af samfundsvidenskab, teknologi og fysisk uddannelse – ikke nogen dårlig kombination for hverken en enkeltperson eller for en uddannelsesinstitution.

Selvom ingen af Protagoras' bøger har overlevet, er der en bemærkelsesværdig levende skildring i Platons dialog som er opkaldt efter den store sofist. I tillæg har nogle af hans tankesprog nået os. En af Protagoras mest berømte tankesprog var maksimen: "I ethvert spørgsmål er der to sider af sagen, som er hinandens modsætninger".<sup>35</sup> Tankesproget stammer helt sikkert fra Protagoras' erfaringer i retten. Han ville have bemærket at i enhver sag ville der være en anklager og en forsvarer som lagde direkte modsatrettede synspunkter frem. Derudover ville det ikke have undgået hans opmærksomhed at en dygtig advokat altid ville finde på noget at sige. Uanset hvor sort det så ud for den tiltalte, ville en fantasifuld forsvarer være i stand til at iværksætte en eller anden form for forsvar. Denne evne til at finde på argumenter var en evne som retorikerne søgte at lære deres elever.

Der er også en psykologisk implikation ved Protagoras' maksime om at der altid er to sider af enhver sag. Tankesproget gør opmærksom på den menneskelige evne til kritisk tænkning, som er baseret på evnen til at benægte. Vi besidder evnen til at modstå argumenter ved at opfinde modargumenter som udgør den uundgåelige anden side af enhver sag. Det er disse kritiske

<sup>35</sup> Citeret fra Diogenes Laertius Lives of Eminent Philosophers, "Protagoras" III.

<sup>34</sup> Popper (1966), vol. 1, side 57. For antikke redegørelser af Protagoras se Philostratus Lives of the Sophists; Diogenes Laertius Lives of Eminent Philosophers; Sextus Empiricus Against the Professors. Frem for alt fremkommer der et levende, om end fiktivt, portræt af den store sofist i Platons dialog Protagoras. Sprague (1972) indeholder en oversat samling af referencer til Protagoras som findes i antikke kilder.

evner som begrænser den overbevisende talers magt, og som sikrer at vi ikke nødvendigvis må kapitulere i hjælpeløs underkastelse for den vel-smurte orator. Lærebøger som Quintilians *Institutio Oratoria* og den anonyme *Rhetorica ad herennium* demonstrerer hvordan benægtelsens evner er helt afgørende for den praktiske talekunst. Sådanne lærebøger havde til formål at være til nytte for alle talere, uanset hvilken side af det retoriske rækværk de måtte befinde sig på. Således blev der skitseret argumenter passende for en anklager, såvel som modargumenter som ville være passende for forsvareren at have ved hånden. For eksempel kunne anklagere blive rådet til at udforme taler som lagde vægt på det ønskværdige i at holde fast i retfærdighed gennem loven. Forsvarerne skulle imødegå dette med indlæg som lagde vægt på barmhjertighedens dyder. Argumentationen mellem anklager og forsvarer ville ikke ende her, med den blotte erklæring "Jeg tror på retfærdighed", som mødes af modargumentationen "jeg tror på barmhjertighed". Når alt kommer til alt tror alle på begge værdier. Argumentationen ville udvikle sig idet de to sider søger at retfærdiggøre og kritisere det passende i at anvende enten retfærdighed eller barmhjertighed i den enkelte sag. Måske ville anklageren hævde at barmhjertig reaktion i denne sag ville undergrave betydningen af retfærdighed, og forsvarer ville sige det modsatte og kræve hård retfærdighed ifølge loven. Som megen argumentation, kunne en sådan argumentation frem og tilbage nærme sig et skænderi om ordenes betydning og om hvad 'sand retfærdighed' eller 'sand barmhjertighed' virkelig betyder.

En sådan argumentation er potentielt uendelig på en måde som matematikkens og logikkens problemer ikke er. Det er ikke sikkert at der findes nogen endelig voldgift som kan afgøre betydningen af omstridte ord, for ethvert forsøg på en voldgift vil afhænge af flere ord, hvis 'sande' betydning kan være genstand for videre diskussion. Som Protagoras forstod, er der på ethvert trin altid en anden side af sagen og et andet argumentativt

modtræk som kan gøres, præcis som den unge mand som kunne lade argumenterne for og imod giftermål stride mod hinanden i uendelighed.

De retoriske lærebøger gik længere end til blot at stille indholdet i vel brugte, men anvendelige argumenter til rådighed, sådan som dem til fordel for retfærdighed eller barmhjertighed. De beskrev også indgående argumentationsstrategier, og ved at gøre dette gav de udtryk for strategier, eller grundlæggende byggeklodser, i dagligdagens tænkning. Derudover afslørede de det argumentative væsen i disse kognitive byggeklodser. For eksempel viste Aristoteles' *Topica* hvordan tænkningens strategier kommer i modsætningspar, den ene som negationen af den anden. Følgelig kan ethvert kognitivt træk potentielt imødegås af et modtræk.<sup>36</sup>

Dette kan illustreres ved kort at betragte processen 'kategorisering'. Når en genstand eller en hændelse kategoriseres, er den mærket, og betragtes som lig andre objekter eller hændelser som er mærket på samme måde. Hvis en retssag for eksempel kategoriseres som én hvor barmhjertighed er passende, så betragtes den som værende lig andre sager i fortiden hvor barmhjertighed har været anset som passende. Kognitive teoretikere som studerer informationsbearbejdning, har lagt stor vægt på kategoriseringsprocessen, som om den i sig selv udgjorde det grundlæggende kognitive træk.<sup>37</sup> Imidlertid kan enhver kategoriserende handling imødegås med et kognitiv modtræk. Man kan koncentrere sig om genstandens eller hændelsens unikke træk og hævde at disse træk ikke nødvendigvis er lig dem i andre

36 Se Perelman & Olbrechts-Tyteca (1971) for en diskussion af Aristoteles *Topica*, og hvordan ræsonneringens struktur, som den skitseres af Aristoteles, er modsætningspar.

37 Elanor Roschs arbejde har være specielt indflydelsesrigt på nyere kognitiv forskning i kategoriseringsprocessen. I hendes analyser diskuteres kategorisering som et centralt aspekt indenfor kognition. Se for eksempel Rosch (1978), Mervis & Rosch (1981). Antagelsen om kategoriseringens vigtighed kan ses direkte i for eksempel kommentarerne fra N. Cantor, W. Mischel og J. Schwartz (1982), som argumenterer for at kategorisering er en "fundamental quality of cognition", side 34.

genstande eller hændelser. Måske vil der blive fremsat en påstand om at disse forskelle er det afgørende. I en retssag vil dette træk måske føre til en argumentation for at sagen er særegen.<sup>38</sup>

Enhver genstand (eller person eller hændelse) besidder træk som er lig dem i andre genstande (eller personer eller hændelser) og indeholder også unikke træk som afgrænser den fra andre. Når det er tilfældet er der muligvis ikke nogen klar eller logisk grund til at foretrække en strategi som kategoriserer ifølge ligheder, fremfor en som er baseret på at fremhæve det unikke. Faktisk kunne strategierne forme grundlaget for modstridende positioner, hvis fortrin kan debatteres uden ende.

Hvis disse argumentations-strategier kan betragtes som tænkningens byggeklodser, så vil det måske være fornuftigt at antage at vore private tanker har den samme struktur som offentlige diskussioner. Når vi overvejer hvad vi skal gøre, kan vore tanker ligne de antikke retorikers 'deliberative talekunst'. I rådgivende talekunst ville én side tilvejebringe argumenterne for en bestemt politik, mens den anden side ville opstille beviser imod politikken. Den største forskel mellem den rådgivende talekunst og tænkningens indre rådgivning er at i den sidstnævnte må en person tilvejebringe begge siders argumentation, som om selvet splitter sig i to dele der debatterer og negeer hinanden.<sup>39</sup>

Det kan ske at vi kun opdager vore følelsers styrke ved at lade to dele af os selv gå i debat. I løbet af denne indre rådslagning vil vi måske opdage at vi til stadighed henviser alle de gode argumenter til den ene side, mens den anden efterlades svag og udsat. For eksempel ville den unge mand som Sokrates efterlod til sin egen rådslagning, muligvis have grebet sig selv i at pro-

ducere argument efter argument til fordel for ungarletilværelsen, samtidig med at han hurtigt imødegik ethvert argument til fordel for ægteskabet. Måske var han ikke klar over sine egne følelser før han indlod sig på den indre debat og før han bemærkede hvilken vej han lod argumentationen flyde.

Fordi en debat er potentielt uendelig, idet der altid kan siges noget mere, kan det være svært at omsætte den indre argumentation til afgørende handling.<sup>40</sup> Desuden kan det være at det tilsyneladende sidste ord faktisk ikke er det sidste ord i sagen. Som Sokrates advarede om, kommer fortrydelses stemme altid tilbage for at nage med modargumenter. På samme måde kan samvittighedens stemme, eller for at citere Juvenal: "dette fjendtlige vidne i ens eget bryst"<sup>41</sup>, forhindre den argumentative opdeling i selvets indre i at heles. Selvom 'samvittighedens stemme' ikke er lydligt udtalt er begrebet mere end en metafor. I stedet kan samvittighedens stemme handle som den til stadighed skånselsløse kritiker, idet selvet diskuterer med sig selv og mod sig selv.

Indsigten fra den fremmede fra Elea om at tanken er sjælens stumme samtale med sig selv, har psykologiske implikationer; den lader forstå at tanker er formet efter dialoger. Det har ofte været antaget at tænkning i bund og grund er en proces som ikke kan observeres, låst væk i hjernens kringelkroge og udfoldet i gådefuld stilhed. Men hvis indre overvejelser formes efter offentlige diskussioner, så er en iagttagelse af debatter en iagttagelse af selve tænkningens struktur. Hvis tænkning ikke kunne iagttages på denne måde ville det være umuligt at lære at tænke. Der ville ikke være noget konkret at kopiere, og som følge deraf ville tænkning være noget som sker uden nogen kontrol, på linje med knæreflekser.<sup>42</sup> Det ville også være umuligt at undervise i hvordan man tænker. Der er

38 Billig (1985) og (1987) beskriver kategoriseringens modsatte proces som 'partikularisering'. Der argumenteres for at de to processer er uløseligt forbundet og at menneskelig kategorisering ville være umuligt hvis vi var ude af stand til også at partikularisere.

39 Ifølge Isokrates "De samme argumenter, hvormed vi i taler overbeviser andre, bruger vi nemlig selv i vore overvejelser" (Antidosis 256).

40 For bevis for menneskers modvilje mod at komme frem til en afgørelse se Janis & Mann (1977)

41 Juvenal (1967) XIII, side 199

42 I sine tidlige arbejder foreslog Piaget (1959) at børn er nød til at gå gennem et argumentativt trin for at udvikle deres evne til ræsonnering.

imidlertid gode grunde til at antage at de antikke retorikere underviste i kunsten at tænke, når de lærte deres elever færdigheder i at skaffe beviser, retfærdiggøre positioner og kritisere modstillede positioner.

En sådan undervisning kan ikke bestå i at fastsætte strikse regler for fremgangsmåder som må følges for at fremskaffe det korrekte oratoriske resultat. Som Quintilian lagde vægt på, kan den retoriske kunst ikke bindes af strikse regler, for hver retorisk situation er unik, og der er ingen garanti for at det som virkede i fortiden, kan anvendes med succes i nutiden.<sup>43</sup> Således kan den åbenhændede argumentation, og tanken selv, ikke reduceres til regel-følgen. Faktisk kan enhver af sådanne regler selv blive genstand for strid, præcis som retningslinjer for at forvalte retfærdighed kan blive omstridt når de bringes i konflikt med retningslinjer for at udvise barmhjertighed.

Psykologer og sociologer er tilbøjelige til at antage at det afgørende aspekt ved regler findes i kendsgerningen at regler følges.<sup>44</sup> Alligevel er der en lige så vigtig, men nogen gange forsømt, side ved regler: nemlig at regler opstår fra og selv skaber argumenter. Denne generelle pointe kan illustreres med en grov formel om formelle love: hvor der er love, er der jurister, og hvor der er jurister er der argumenter (eftersom det er juristers opgave at drøfte loven). Så, jo flere love der er, jo flere jurister, og derfor skal man forvente at finde desto flere argumenter.

Denne forbindelse mellem love og argumenter forstod Platon da han så frem mod sin ideale republik. Det var en stat som skulle styres af filosof-konger hvis overlegne dømmekraft ville blive lydigt respekteret af resten af befolkningen. Som det er påpeget af nutidige kritikere, er Platons ide-

al-republik en forløber for den moderne totalitære stat hvor statsborgerne forventes at adlyde, og bestemt ikke at diskutere deres politiske herres sandheder. Platon stillede som betingelse at staten skulle indeholde så få formelle love som muligt, ellers ville borgerne blive afledt fra deres idealistiske opgave til skænderier om smålige hverdagsting.<sup>45</sup> Et andet eksempel på forbindelsen mellem regler og argumenter giver den kendsgerning at en af de største samlinger af argumenter i litteraturen også er en af verdens mest detaljerede regel-bøger. Talmud, som strækker sig over mere end tres bind, er angiveligt en lovebog som giver den korrekte fremgangsmåde for hver detalje i den fromme jødes liv. Målet er at intet efterlades til tilfældighederne, men at fastsætte en regel for hvert øjeblik i livet. Eftersom hver regel bliver genstand for diskussion imellem rabbiniske autoriteter er denne højst udførlige regelbog imidlertid også en samling af argumenter. Hver gang autoriteterne afsiger kendelse om meningen og fortolkningen af en regel, bliver deres kendelse genstand for videre forespørgsler og diskussion.

Ved siden af regler og argumenter indeholder Talmud også historier. Der er en historie som belyser denne nære sammenhæng mellem regler og argumenter. Tilsyneladende havde de rabbiniske autoriteter været ude af stand til at blive enige om en teknisk sag som havde at gøre med den rituelle renlighed i ovne. For en gang skyld var Rabbiner Eliezers dom ikke blevet fulgt af hans kolleger. Rabbiner Eliezer, som var overbevist om sit synspunkts rigtighed, besluttede at lade sagen gå videre ved at sikre sig den Almægtiges bistand. Han pegede ud af studiehusets vindue og erklærede: "Lad dette johannesbrød-træ bevise at tingene forholder sig som jeg erklærer", hvorefter johannesbrødene mirakuløst blev kastet langt væk fra træet. De andre rabbinere forblev uimponerede og svarede: "Johannesbrødene beviser ingenting". Rabbiner Eliezer var ufortrøden: "Lad væggene i

43 Quintilian *Institutio Oratoria* II.xii.1 og VII.Pr.4. Billig (1987), kapitel 4, kalder dette for Quintilians "Principle of Uncertainty", og diskuterer de psykologiske implikationer af dette 'princip'?

44 For eksempel har Harré (1974), side 250, foreslået at socialpsykologer burde tage en 'regel-følger teori' i brug. På samme måde foreslår Argyle (1980), side 81, at "alle sociale situationer er regel-styrede".

45 Platons Republikken 425c-e. Den mest berømte anklage mod Platons begyndende totalitarisme findes i Popper (1966).

studiehuset bevise at jeg har ret". Studiehusets vægge begyndte at ryste og vakle. De andre rabbinere råbte vredt til væggene: "Hvilken ret har I til at gribe ind når de lærde diskuterer loven?" Væggene stoppede deres rysten. Desperat fremsatte Rabbiner Eliezer sin endelige og mest direkte appel til autoritet: "Lad det blive forkyndt i himmeriget at min erklæring var ret." Og en himmelsk stemme, som hørtes af alle, sagde: "Hvorfor protesterer I mod Rabbiner Eliezer som altid har ret i sine afgørelser?" Til dette svarede de andre tilbage ved at citere fra Bibelen: "Loven er ikke i himmelen." Med andre ord, hvis den himmelske stemme ønsker at deltage i diskussionen om Loven, skal den gøre mere end blot kaste johannesbrød omkring eller ryste væggene: Den må fremsætte gode argumenter.

Talmud giver en efterskrift til historien. Tilsyneladende var en af rabbinerne ængstelig over den Almægtiges reaktion på en sådan opsætsighed. Efter rabbinerens død, og efter at hans sjæl var steget op til himmelen, opsøgte han profeten Elias for at forhøre sig om hvordan den Almægtige havde reageret. Ifølge profeten havde den Almægtige leet og sagt: "Mine børn har underkendt mig, mine børn har underkendt mig."<sup>46</sup>

Som med alle gode alvorlige historier, kan der trækkes mange moraler. En, som er relevant i den nærværende sammenhæng, er at tænkning ikke kan reduceres til regel-følgen. Studie-husets gudfrygtige lærde søgte de mest præcise regler man kunne forestille sig. Ikke desto mindre, for at skabe sådanne regler måtte de selv gøre mere end at

følge regler: De måtte underkende den højeste tænkelige autoritet. Frem for alt førte deres søgen efter regler til at argumentation opstod, ja, i virkeligheden var deres tænkning dirigeret gennem argumenter om reglernes beskaffenhed.

Der kan trækkes en yderligere morale, og det er en som er specielt passende for os på universiteterne. Hvis der er tæt sammenhæng mellem tænkning og argumentation, så skal vi, når vi lærer studenterne at tænke, lære dem at argumentere. Vi bør opmuntre den kritiske ånd som ikke er bange for at udfordre og underkende autoriteter. Sådant bør vi udvikle den polemiske ånd fra Protagoras, den første samfundsforsker og teknologen som opfandt skulderpuden.

Vi burde også spørge os selv hvilke grundlæggende lyde der bør høres på et undervisningssted. Der er uden tvivl lyde som er gode at høre i et moderne universitet: for eksempel lyden af penge som strømmer ned i registreringskontorenes pengebøger, eller lyden af kostbart udstyr som snurrer og dutter med elektronisk præcision. Hvor behagelige disse lyde end er for øret, er de ikke de grundlæggende lyde i et sted for lærdom. Den grundlæggende lyd er meget ældre. Det er lyden som kunne høres når sofisterne samledes på markedspladserne for at samtale om universets beskaffenhed, eller når vismændene mødtes i rabbiner Eliezers studiehus for at diskutere Loven. Denne lyd, sammenstødet af ideer i intellektuel debat, er den grundlæggende lyd for et tankens sted. Den er grundlæggende af den simple grund at lyden af argumentation er lyden af tænkning.

46 Historien om Rabbiner Eliezer og dens efterskrift kan findes i den talmudiske afhandling *Baba Metzia*, 59b. Den engelske oversættelse er fra Sonicos Press' udgave 1935.

## Litteratur

- Adorno, T.W. (1950): "Freudian theory and the pattern of fascist propaganda" i: G. Roheim (red.): *Psychoanalysis and the Social Sciences*, vol III. International University Press, New York.
- Adorno, T.W., E. Frenkel-Bruswik, D.J. Levinson & R.N. Sandford (1950): *The Authoritarian Personality*. Harper and Row, New York.

- Altmeyer, R.A. (1981): *Right-Wing Authoritarianism*. University of Manitoba.
- Argyle, M. (1980): "The analysis of Social situations" i: M. Brenner (red.): *The Structure of Social Action*. Blackwell, Oxford.
- Aristoteles (1909 [333 f.v.t]): *Rhetoric*. Cambridge University Press, Cambridge. Dansk oversættelse: (1991) *Retorik*.

- Platonselskabets skriftserie. Museum Tusulanums Forlag, Københavns Universitet.
- Barnes, J. (1982): *The Pre-Socratic Philosophers*. Routledge & Paul Kegan, London
- Billig, Michael og H. Tajfel (1973): "Social Categorization and Similarity in Intergroup Behaviour" i *European Journal of Social Psychology*, nr. 3, side 27-52.
- Billig, Michael (1972): *Social Categorization and Intergroup Relations*. Upubliceret Ph.D.-afhandling. University of Bristol, Bristol.
- (1976): *Social Psychology and Intergroup Relations*. Academic Press, London.
- (1978): *Fascists: a Social Psychological View of the National Front*. Academic Press, London.
- (1981): *L'Internationale Raciste: de la psychologie à la 'science' des races*. Maspero, Paris.
- (1982): *Ideology and Social Psychology*. Blackwell, Oxford.
- (1984): "Racisme, préjugés et discrimination" i S. Moscovici (red.) *Psychologie Sociale*. Presses Universitaires de France, Paris
- (1985): "Prejudice, categorization and particularization: from a perceptual to a rhetorical account", side 79-103 i *European Journal of Social Psychology*, nr. 15/1985.
- (1987 [1996]): *Arguing and Thinking. A Rhetorical Approach to Social Psychology*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Bruner, J.S. (1966): "Social Psychology and Perception" i E.E. Maccoby m.fl. (red.): *Readings in Social Psychology*. Methuen, London.
- Cantor, N, W. Mischel & J. Schwartz (1982): "Social knowledge: structure, content, use and abuse", i A.H. Hastorf & A.M. Isen (red): *Cognitive Social Psychology*. Elsevier, New York.
- Caplan, H. (1970): *Of Eloquence*. Cornell University Press.
- Casson, R.W. (1983): "Schemata in cognitive anthropology" i *Annual Review of anthropology*, 12, side 429-62.
- Cicero (1942): *De Oratore*. Loeb Classical Library, Harvard University Press. London. Dansk oversættelse (1981): "De Oratore" i (red.) Thure Hastrup & Mogens Leisner-Jensen *Retoriske skrifter*. Odense Universitetsforlag.
- Cicero (1971): *Orator*. Loeb Classical Library. London. Dansk oversættelse: (1982) "Orator" i Thure Hastrup & Mogens Leisner-Jensen (red.): *Retoriske skrifter*. Odense Universitetsforlag.
- Clark, D.L. (1957): *Rhetoric in greco-Roman Education*. Columbia University press, New York
- Diogenes Laertius (1972): *Lives of Eminent Philosophers*. Loeb Classical Library, London
- Dixon, P. (1971): *Rhetoric*. Methuen, London.
- Dixon, N.F. (1971): *Subliminal Perception*. McGraw-Hill, London
- Duncan, B.L (1976): "Differential Social Perception and Attribution of Intergroup Violence: Testing the lower limits of stereotyping of blacks" i: *Journal of Personality and Social Psychology*, nr. 34.
- Eiser, J.R. (1980): *Cognitive Social Psychology*. McGraw-Hill, London.
- Elms, A.C. (1976): *Personality in Politics*. Hartcourt, Brace, Jovanovich, New York.
- Fiske, S.T. & S.E. Taylor (1984): *Social Cognition*. Random House, London.
- Gill, C. (1985): "Ancient psychotherapy" i *Journal of the History of Ideas*, nr. 46, side 307-25.
- Greenwald, A.G. (1980) "The totalitarian ego: fabrication and revision of personal history". Side 603-618 i *American Psychologist*, 35.
- Guthrie, W.K.C. (1971): *The Sophists*. Cambridge University Press.
- Hamilton, D.L. (1979): "A cognitive attributal analysis of stereotyping", i L. Berkowitz (red): *Advances in Experimental Social Psychology*. Academic Press. New York.
- Harré (1974): "Blue-print for a new science" i N. Armistead (red.) *Reconstruction Social Psychology*. Penguin. Harmondsworth.
- Howes, R.F. (1961): *Historical Studies of Rhetoric and Rhetoricians*. Cornell University Press.
- Hussey, E. (1972): *The Presocratics*. Duckworth, London
- Isokrates (1968): *Antidosis*. Loeb Classical Library, London. Dansk oversættelse: (1986) "Om formuebytning (Antidosis)". Side 97-202 i *Isokrates. Fire taler*. Oversat af Thure Hastrup, indledning ved Øivind Andersen. Platonselskabets skriftserie 10. Museum Tusulanums Forlag, København
- Janis, I.L & L. Mann (1977): *Decision Making*. Free Press, New York.
- Jaspers, J.M.F & C. Fraser (1984): "Attitudes and social representations" i: R.M.Farr (red): *Social Representations*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Johnson-Laird, P.N. (1981): "Mental models in cognitive science", i D.A. Norman (red): *Perspectives in Cognitive Science*. Erlbaum, New Jersey.
- Johnson-Laird, P.N. & B.G. Bara (1984): "Syllogistic inference", side 1-61 i: *Cognition*, 16 1984.
- Juvenal (1967): *The Sixteen Satires*. Penguin, Harmondsworth.
- Kennedy, G.A. (1963): *The Art of Persuasion in Greece*. Princeton University Press.
- (1980): *Classical rhetoric and its Christian and Secular Tradition from Ancient to Modern Times*. University of North Carolina Press.
- Kerferd, G.B. (1981): *The Sophistic Movement*. Cambridge University Press.
- Lebowitz, M. (1982): "Correcting erroneous generalizations", side 367-81 i *Cognition and Brain Theory*, 5, 1982.
- McConnel, J.V., R.L. Cutler & E.B. McNiel (1958): "Subliminal stimulation: an overview", side 229-42 i: *American Psychologist*, 13.
- Mervis, C.B. og E. Rosch (1981): "Categorization of natural objects", side 89-115 i *Annual Review of Psychology*, 32.
- Meyer, R.E. (1983): *Thinking, Problem Solving, Cognition*. W.H. Freeman, New York
- Moscovici, S. (1985): *The Age of the Crowd*. Cambridge University Press.

- Murphy, J.J. (1974): *Rhetoric in the Middle Ages*. University of Los Angeles Press.
- (red.) (1978): *Medieval Eloquence*. University of Los Angeles Press.
- Nye, R.A. (1975): *The Origins of Crowd Psychology*. Sage, London.
- Ong, W.J. (1958): *Ramus: Method and the Decay of Dialogue*. Harvard University Press.
- Perelman, C. & L. Olbrechts-Tyteca (1971): *The New Rhetoric*. University of Notre Dame Press. London
- Philo (1965): *Works*, vol. V. Loeb Classical Library. London
- Philostratus (1956): *Lives of the Sophists*. Loeb Classical Library, London
- Piaget, Jean (1959): *The Language and Thought of the Child*. Routledge and Kegan Paul, London
- Platon (1948): *The Sophist*. Loeb Classical Library, London.
- (1971): *Gorgias*. Oversat og introduceret af Walter Hamilton. Penguin Classics. London. Dansk oversættelse: *Gorgias* (1977) ved Ture Hastrup og Ingemar Hedenius. Platonselskabets skriftserie, Gyldendal, København.
- Popper, K. (1966): *The Open Society and its Enemies*. Routledge and Kegan Paul, London
- Quintilian: *Institutio Oratoria*. Loeb Classical Library. London
- Rankin, H.D. (1983): *Sophists, Socratics and Cynics*. Croom Helm, London.
- Rosch, Eleanor (1978): "Principles of categorization", i E. Rosch & B. Lloyd (red): *Cognition and Categorization*. Erlbaum, New Jersey.
- Schank, R.C. & R.P. Abelson (1977): *Scripts, Plans, Goals and Understanding*. Erlbaum, New Jersey.
- Seneca den Ældre (Seneca the Elder) (1974): *Controversiae*. Loeb Classical Library, London.
- Sextus Empiricus (1933-1949): *Sextus Empiricus: in four volumes*. Heinemann. London.
- Sonnino, L.A. (1968): *A Handbook to Sixteenth-Century Rhetoric*. Routledge and Kegan Paul, London.
- Snyder, M (1981a): "Seek an ye shall find: testing hypotheses about other people" i: E.T. Higgins m.fl. (red): *Social Cognition*. Erlbaum, New Jersey.
- (1981b): "On the Selv-perpetuating nature of Social Stereotypes" i: D. Hamilton (red): *Cognitive Processes in Stereotyping and Intergroup Behaviour*. Erlbaum, New Jersey.
- Sprague, R.K (1972): *The Older Sophists*. University of South Carolina Press.
- Tajfel, Henri (1969): "Social and cultural factors in perception" i: G. Lindzey & E. Aronson (red): *The Handbook of Social Psychology*. Addison-Wesley. Reading, Mass.
- (1978): "The structure of our views about society" i: H. Tajfel & C. Fraser (red): *Introducing Social Psychology*. Penguin, Marmondsworth.
- (1981): *Human Groups and Social Categories*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Whately, Richard (1963 [1846]): *Elements of Rhetoric*. Oprindeligt fra 1826. Southern University Illinois Press
- (1881 [1819]) *Historic Doubts Relative to Napoleon Buonoparte*. Longmans, Green and Co., London
- Wason, P.C. & P.L. Johnson-Laird (1972): *Psychology of Reasoning*. Batsford, London.
- Yates, F. (1984): *The Art of Memory*. London.