

patos

Den gode retoriker spiller på følel

...men det skal være fairplay! Lige siden Aristoteles har følelsesappeller spillet en afgørende rolle i retorikken. Følelserne har betydning for vores vurderinger og handlinger, og derfor må man henvende sig til både hjerte og hjerne hvis man vil have tilslutning fra et publikum. Professor i retorik, Jens E. Kjeldsen, ser her nærmere på det retoriske begreb patos.

Af **Jens E. Kjeldsen** Professor i retorik ved Universitetet i Bergen.

Hvis du ønsker at påvirke og overtale andre mennesker, må du påvirke deres følelser. Den klassiske retoriks begreb for emotionel bevægelse af tilhørerne er *páthos*. Begrebet er i familie med det græske ord *paskhein* som betyder noget i retning af at gennemgå, opleve, lide eller at være i en særlig tilstand. Fra og med Aristoteles' *Retorik* (ca. 330 f.Kr.) forstås patos bedst som en del af triaden som også indeholder *logos* (appeller til fornuften og til rationel argumentation) og *ethos* (appeller til afsenders troværdighed og karakter). Den gode – og effektive – retoriker anvender altid alle tre appeller.

For Aristoteles og alle senere retorikere er patos helt afgørende. I *Retorikkens* anden bog slår han fast at følelser eller affekter er sjælelige påvirkninger som får mennesker til at ændre mening: ”Overbevisning skabes gennem tilhørerne, når disse af talerens ord påvirkes i retning af en vis følelsesmæssig affekt (patos). Vi dømmes jo ikke éns, uanset om vi er kede af det eller glade, eller venligt, respektive fjendtligt indstillet.”

Ifølge Aristoteles er der tre ting talere må tage hensyn til hvis de ønsker at forstå hvordan følelser vækkes eller dæmpes: For det første hvordan mennesker er til sinds når en bestemt følelse opstår. Man må altså forstå følelsens beskaffenhed og baggrund. For det andet hvem eller hvad følelsen vanligtvis er rettet imod, altså hvad der fremkalder følelsen. For det tredje ved hvilke anledninger følelsen normalt opstår, altså grundene til at følelsen fremkaldes.

På denne måde gennemgår Aristoteles en række følelser og deres modsætninger: vrede og sagtmodighed, venskab og had, frygt og mod, skam og skamløshed, medlidenhed og forargelse, kappelyst og foragt, samt misundelse.

Hvis retoren fx vil udnytte eller fremkalde menneskers frygt, må han vide hvordan disse tre ting forholder sig til denne følelse. Det ved Aristoteles. Han bestemmer frygtens *beskaffenhed* som en ”ulystbetonet følelse af uro, der udspringer af en forestilling om et nært forestående ødelæggende eller smertefuldt onde”. Det vi har på lang afstand, derimod, frygter vi ikke. Vi ved alle at vi engang skal dø, men så længe vi ikke har det tæt ind på livet, skaber det ikke frygt. Frygt *fremkaldes* af

det som har umiddelbar magt til at ødelægge, skade eller forårsage smerte. Vi frygter personer som har magt og styrke, hvis disse mennesker er uretfærdige, vrede, eller krænkede. Ved hvilke *anledninger* opstår frygt da? Eftersom frygt er forbundet med forventning om at noget ondt eller smertefuldt snart vil ske, findes frygt hos de mennesker der mener at en umiddelbar fare truer, eller som venter noget bestemt fra bestemte mennesker på et bestemt tidspunkt. For at vi kan føle frygt må vi desuden føle en smule håb om at vi kan undgå det vi frygter. For den håbløse har givet op og føler ingen frygt.

På denne måde gennemgår Aristoteles en række følelser og deres modsætninger: vrede og sagtmodighed, venskab og had, frygt og mod, skam og skamløshed, medlidenhed og forargelse, kappelyst og foragt, samt misundelse.

Følelsernes rationelle dimension

Når man tænker på vigtigheden af følelserne i retorikken, findes der overraskende få systematiske redegørelser for patos. Omkring 100 år før Aristoteles forklarede sofisten Gorgias (ca. 490-385) i sin *Lovtale for Helena* følelsernes magt. Her sammenlignes retorisk tale med magi og medicin: Den hensætter lytteren i emotionelle tilstande uden at han er helt bevidst om hvad der sker.

En følelsepåvirkning følger altså med accepten af en holdning eller vurdering som er fremkaldt af rationel argumentation. Det emotionelle har en rationel dimension; det rationelle en emotionel.

Godt 200 år efter Aristoteles bruger romerne ivrigt stærke emotionelle appeller i deres taler: De anvender store ord og bevægelser, river klæderne af smukke kvinder og sårede krigshelte og bringer grædende børn i retten for at vinde omsorg og medlidenhed. Men de skriver ikke meget teori om emnet. Selv Cicero (106-43) og Quintilian (35-100) begrænser sig mest til praktiske råd og kategorisering af følelser. Intet er vigtigere, skriver Cicero i *De oratore*, end at vække tilhørerens følelser: ”Mennesker træffer nemlig langt oftere deres afgørelse ud fra had eller kærlighed, begær, vrede, sorg eller glæde, håb eller frygt, eller ved en vildfarelse eller sjælelig rystelse ... end på grundlag af virkeligheden eller efter en forskrift, et retsprincip, en juridisk grundsætning eller en lovbestemmelse.” Mens Cicero som de fleste tidligere retorikere forstår

serne...

patos som sjælelig rystelse, skelner Quintilian mellem de rolige og langvarige følelser ('mores' som svarer til etos) og de voldsomme, kortvarige følelser ('affectus' som svarer til patos). Hengivenhed hører til under etos, kærlighed under patos.

I citaterne ovenfor synes både Gorgias og Cicero at antyde at følelser er vildledende. Det har også senere tider gjort. Og vel kan følelser være problematiske og farlige. Men retorikken anerkender at følelserne er en relevant og nødvendig vej til erkendelse og handling. Hvis vi i skoven møder en bjørn, rammes vi af frygt; med denne følelse har vi udført en vurdering af situationen som farlig. Vurderingen er samtidig en anbefaling af en bestemt form for handling, fx flugt eller angreb. I følelsen findes så at sige et argument – et enthymem – som skaber en vurdering og råder os til at handle på en bestemt måde.

Allerede Aristoteles' *Retorik* indeholdt idéen om at argumenter fremkalder følelser, og at følelser fører til handling. Det gælder stadig. Hvis nogen overbeviser mig om at regeringens forslag om aktieudbytte fører til at dem som har mest, får mere, og dem som har mindst, får mindre, vil jeg ud fra dette vurdere regeringens politik. Afhængig af hvem jeg er, vil vurderingen vække harme eller glæde. En følelsepåvirkning følger altså med accepten af en holdning eller vurdering som er fremkaldt af rationel argumentation. Det emotionelle har en rationel dimension; det rationelle en emotionel.

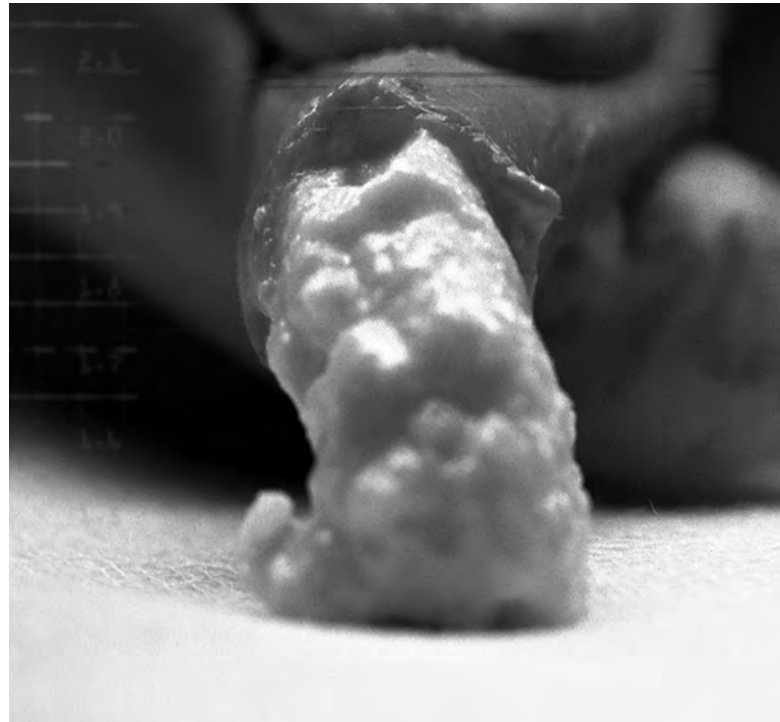
Retorikken henvender sig til hele mennesket

Følelsen følger af argumentationen, men argumenter kan også følge af følelsen. Vi kan befinde os i situationer hvor vi først bevæges emotionelt og derefter lader følelserne forme vores vurderinger som så påvirker vore holdninger og handlinger. Når Sundhedsstyrelsen i deres anti-rygekampagner viser os hjerter med blodpropper, hjerner med hjerneblødninger og blodårer med tykt, hvidt fedt; så er det netop et forsøg på at skabe følelser som skal føre til vurderinger der får rygere til at ændre deres adfærd.

I retorikken opfattes følelser altså som noget aktivt: De er hverken en ting inden i os ('mine inderste følelser') eller en kraft udefra som vi passivt og tankeløst lader os påvirke af ('ramt af jalousi', 'plaget af skyld'). Følelser er fortolkninger og vurderinger, og selv om ikke alle vurderinger involverer følelser, involverer alle følelser vurderinger.

Sammenhængen mellem det rationelle og det emotionelle bekræftes af kognitionsforskningen, der undersøger hvordan mennesket tænker og erkender. Også her er lærdommen at sansning, tænkning, følelse og handling hænger funktionelt sammen: Følelser fremkaldes af vurderingen om forhold i omverdenen. Eller anderledes udtrykt: Følelser kræver tænkning, de er kognitive responser.

Det er derfor ansvarlige og effektive retorikere ikke adskiller følelserne fra tankerne, men forener dem ved at henvende sig til hele mennesket; til både hjerne og hjerte, logos og patos. Det vigtige spørgsmål er nemlig ikke om retorikeren vækker vore følelser, for det bør han gøre, men om følelserne han fremkalder er berettigede og passende for at skabe gode beslutninger. ▶



Sundhedsstyrelsen spiller på følelsen af frygt i deres seneste rygestopkampagne. Her et stillbillede fra en af deres kampagnevideoer der viser fedtmasse, der bliver presset ud af en rygers blodåre. Blodåren er ikke ægte, men skabt af latex, og massen der presses ud, er ligeledes kunstigt fremstillet så den ligner virkeligheden. Videoerne har sat følelserne i kog, og i Australien har en lignende kampagne fået antallet af rygere til at falde med 1,4 procentpoint.

Læs mere

Green, Lawrence D., "Pathos", *Encyclopedia of Rhetoric*, red. Thomas O. Sloane, Oxford University Press, 2001.

Hauser, Gerard A., "The Passions", *Introduction to Rhetorical Theory*, Waveland Press, 2002.

Jasinski, James, "Pathos", *Sourcebook on Rhetoric. Key Concepts in Contemporary Studies*, Sage Publications, 2001.

Kjeldsen, Jens E., "Pathos, emosjoner og karaktertrekk", *Retorikk i vår tid*, Spartacus Forlag, 2006.