Retorikk sammendrag

### Retorisk kommunikasjon, kapittel 2

Moderne definisjoner:

* Retorikk er de trekkene ved en fremstilling som en taler eller forfatter mener vil bidra til at han oppnår sine hensikter. (Kennedy 1984)
* Retorikk er en talers eller en forfatters bevisste manipulering av sitt medium i den hensikt å sikre budskapet en så velvillig mottagelse som mulig hos en bestemt målgruppe. (Cole 1991)

**Formålet med retorikk** er med andre ord å oppnå sine hensikter, altså *overtale*. Ordet *overtale* har imidlertid negative undertoner i mange språk, inkludert norsk, og *overbevise* blir ofte brukt som den positive motparten. Ueding & Steinbrink 1986: Retorikk består i å utforske de mulighetene som finnes og å mobilisere de midlene som trengs for å gjøre sin subjektive overbevisning om en sak til de allmenne overbevisning. Ordet *overbevist* viser seg imidlertid å ikke ha så mye med bevis å gjøre, ”jeg er overbevist om at han er dopet”, men ofte er overbevisninger resultat av overtalelse.

Om man ser retorikken ut ifra de to definisjonene over, er det en stor forskjell mellom retorikk og språket generelt. Det er klart at det er noe retorisk over alt språk; alt språk er påvirkning, men retorikken er *det lille ekstra* som slår igjennom hos tilhørerne, altså det som gjør at man lykkes med å oppnå målet. Vi kan ha kommunikasjon uten retorikk, men ikke retorikk uten kommunikasjon. Mange antikke retorikere var opptatt av at retorikken skal beskjeftige seg med offentlige anliggender, men i de to definisjonene i starten snakkes det om en fremstilling av et budskap, uten å spesifisere. Retorikken var opprinnelig et hjelpemiddel for folk i domstolene eller i politikken, mens retorisk kommunikasjon i egentlig forstand er personlig og muntlig avlevering av et forberedt og forseggjort budskap til en gruppe tilhørere i en bestemt situasjon. De retoriske grunnformene blir like mye brukt i private samtaler som i retten og folkeforsamlingen.

**Den retoriske situasjonen: *kairos***Retorisk kommunikasjon er virksom ”ved en bestemt anledning og på et bestemt tidspunkt”. En retorisk situasjon er en mangelsituasjon, der botemiddelet er ord. Talen er først reaksjon, og så aksjon. Mange taler er veldig forutsigbare, som for eksempel når en konge er død, og da mister de sin retoriske natur og blir rituelle. En tale er med andre ord bare retorisk når den er et passende svar på en retorisk situasjon. *Kairos* kan sammenliknes med det norske ordet *høve*. *Kairos* foreligger når tiden er inne til noe, og *kairos* er noe som ting – både ord og handlinger – kan ha i forhold til en situasjon. Isokrates retorikk kan kalles en lære om ”rette ord i rette tid”, både hva form og innhold angår. Han mener at det levende ordet skal høve til tid og omstendigheter. I *kairos* ligger det alltid muligheter, og det avgjørende er hvordan en utnytter mulighetene. Scaurus: ”Det er viktigere å vite når en skal stoppe enn når en skal tale”. Man er altså ingen god taler før man vet når man skal ta ordet og når man skal ti stille,

**Å beregne sitt publikum**  
Retorikken vil gjøre noe med publikum, ha det til å godta et budskap, overtale eller overbevise det. Mottakerne må stå i fokus, og budskapet må ikke misforstås. Når mottakeren står i fokus må utformingen matche mottakeren, men ikke på bekostning av budskapet – det er fremdeles det som er viktigst. Sender og mottaker har umiddelbar kontakt med hverandre, hvilket gir avsenderen god kontroll over situasjonen. Dette fører imidlertid også til at avsender *må* tilpasse seg sitt publikum. Dersom man skal tale for en forsamling, må sterke virkemidler tas i bruk. ”Dolketalerens stil ligner i ett og alt illusjonsmaleriet: jo større forsamlingen er, desto fjernere ligger det punktet det skal betraktes fra.[..] I en slik sammenheng er det særlig en kraftig stemme det kommer an på.”. Tilhørerne kan oppildne og inspirere taleren, men de kan også lamme taleevnen til taleren dersom vedkommende bare møter motvilje. Hva som er en vellykket fremføring kan også variere; et dypsindig dikt kan være vellykket dersom én person henger med, mens en folketale må forstås av massene. Retorikk er altså ikke bare énveiskommunikasjon; det gis også tilbakemelding. Taleren må se og lytte etter denne tilbakemeldingen.

**Menneskekunnskap**  
Tilhørere kan også omtales som ”sjeler”, og taleren må da kjenne de forskjellige sjeletypene. Retorikk defineres som en form for ”sjeleføring”, *psykhagogia*. Når retorikk behandles som sjeleføring, kan den først gjøre nytte når taleren har lært seg de forskjellige sjeletypene og å gjenkjenne disse. Taleren må altså være en menneskekjenner, slik Aristoteles var. Aristoteles seg for eksempel en tydelig forskjell i karakter mellom de nyrike og dem som har gamle penger. De førstnevnte har flere av rikdommens dårlige trekk og er dypere preget av den siden han ikke er oppdratt til å hanskes den. De fleste er mest tilbøyelige til å høre på noen som er som en selv, derfor er det nyttig for taleren å kjenne sine tilhørere.

**De tre talesjangrene**  
Situasjonen og tilhørerne bestemmer langt på vei hvordan en tale skal være. Enhver tale er et samspill mellom tre faktorer; den som taler, det han taler om og den han taler til. Det er den siste faktoren som bestemmer *hva slags tale* det er snakk om. Det finnes tre forskjellige slags tilhørere, og derfor også tre typer taler. En tilhører må være enten dommer eller tilskuer, altså enten bedømme eller iakta. De tre talesjangrene er:  
 - Den rådgivende tale eller deliberativ retorikk: På gresk er navnet genos demgorikon(”folketale”) eller genos - symboilevtikon(”rådgivende”).  
 - Rettstalen eller forensisk retorikk: ”Forensisk retorikk” dekker av og til både rådgivende taler og rettstaler; vi reserverer betegnelsen for det siste.  
 - *Oppvisningstalen eller epideiktisk retorikk*: Festtale, lovtale.  
Aristoteles elsker å dele inn ting, og hater overlappinger og restkategorier. Disse tre talesjangrene skal derfor i teorien dekke hele det retoriske feltet, men det kan være vanskelig å plassere taler i én av kategoriene. Aristoteles mener rådgivende taler er mye viktigere enn rettstaler, noe som gjenspeiler den gjengse oppfattningen i antikken om at teologi er ”finere” enn teknologi.

**Epideiktisk retorikk**  
Den vanskeligste av sjangerne. Inneholder underkategorien *daddeltaler*; regelrett nedrakking. Kan bruke ordet *skrytetale* på norsk. Lovtalene kan ha startet som lovprisning av gudene ved de store religiøse festforsamlingene, og fikk siden sin faste plass ved andre tilstelninger, særlig ved offentlige begravelser. Den har siden utviklet seg videre til for eksempel dagens konfirmasjonstaler og skåletaler. Epideiktisk retorikk er gjerne et innslag i de andre talesjangrene. Om en skal få frikjent eller dømt et menneske, må man kunne rose eller rakke ned på både aktører og vitner. Man kan for så vidt også si at positive eller negative taler inneholder henholdsvis anbefaling eller advarsel. Epideiktisk retorikk står diktning nært (lovprising av gudene). Epideiktisk retorikk er også gjerne veldig finslipt i formen, akkurat som diktning. Ep.ret. omtaler også ofte store temaer som tåler svulstige ordelag, og blir på den måten litt mer som diktning. Det typiske epideiktiske stilmidlet er *amplificatio*, forstørring på norsk. Amplificatio egner seg godt i festtaler fordi det gir en ekstra schwung.

**Retoriske bevismidler**  
Aristoteles betrakter både taleren, talen og tilhøreren som retoriske ressurser, og de kan alle potensielt bidra til overtalelsen. Disse tilskuddene kalles overtalelsesmidler eller bevismidler. Det greske ordet er *pistis*. Det betyr mest ”tro” og ”tillit”, og skaper tiltro og tilslutning til budskapet. Aristoteles skiller mellom faglige eller tekniske bevismidler på den ene siden, og ikke-faglige eller ikke-tekniske på den andre, hvor bare de første tilhører retorikken som fag, *tekhne rhetorike*. Eksempler på ikke-tekniske bevismidler er vitner, lovbestemmelser, kontrakter, erklæringer avgitt under ed, eller under tortur, eller mordvåpen(som vi i dag ville kalt et teknisk bevis). Kategorien *vitner* er mye videre enn for oss i dag.”Gamle” vitner er autoriteter som diktere, vise menn, orakelord og ordspråk. ”Nyere” vitner er dels ansette menn i samtiden eller den nære fortid som kan påberope seg for et synspunkt eller en vurdering, dels øyenvitner. Sistnevnte vurderes lavt, for de kan høyst avklare om noe faktisk har skjedd, ikke vurdere det moralske ved handlingen.   
*Ethos:* Talerens karakter, personlighet eller vesen. *Pathos:* Noe mennesker blir utsatt for. Vi oversetter ordet gjerne med ”følelser” eller ”emosjoner”.  
*Logos:* Betyr ”ord” eller ”tale”, men også ”resonnement”. Det sikter til argumentasjonen.

**Ethos**  
Avsenderen er en del av budskapet, så dersom tilhørerne skal tro på saken, må de først tro på taleren. Det var gjerne små forhold før i tiden, så sjansen var stor for at tilhørerne faktisk visste hva slags person taleren var. Der det er mindre forhold, opptrer taleren for eksempel både som ekspert og sitt sosiale jeg, og det var derfor en fordel dersom det ikke var noe å si på taleren som person. Meninger fra mennesker som er vel ansett veier tyngre enn andres. På den samme måten er folk mer tilbøyelige til å tro på det en hedersmann sier. Man må imidlertid bruke ord for å konstruere sin karakter utad, det holder ikke å kun være vel ansett. Det er med andre ord viktig å bruke ord som matcher en som person. Den som taler må fremstå som om vedkommende har visse bestemte karaktertrekk og i et bestemt lys. Det er spesielt tre ting som får taleren til å oppnå dette: *forstandighet, dyd og velvilje*. Førsteinntrykk betyr mye, derfor åpner mange talere med noen bemerkninger som skal sikre taleren positiv oppmerksomhet. Quintian anbefalte å ikke bruke alt for store ord i starten av talen, da det vekker mistenksomhet.

**Pathos**  
Pathos er noe en blir utsatt for. Kan oversettes til ”lidelse”, men brukes også om lidenskaper (”passion”). Når det omtales som følelser, må man huske på at det er snakk om sterke følelser. Når pathos brukes av taleren, vekker det følelser hos tilhøreren, følelser som fortrinnsvis skal få tilhøreren i den sinnsstemningen taleren ønsker. Om man skal utnytte følelser, må man feste seg ved tre ting når man kartlegger disse: hvordan en er til sinns når en bestemt følelse pleier å oppstå, dernest hvem følelsen pleier å rette seg mot, og hva som forårsaker den. Medlidenhet er en viktig del av pathos. For å føle medlidenhet er det en forutsetning at man tror det finnes gode mennesker. En som synes alle andre er dårlige mennesker, vil ikke ha medlidenhet med noen. Man føler kun medlidenhet med noen dersom man er i stand til å sette seg i deres situasjon og føler man selv eller noen en bryr seg om kan bli utsatt for det samme. Medlidenhet finner man først og fremst hos noen som har vært igjennom det samme, de som har livserfaring, hos de svake og de fryktsomme, og hos de dannede som vet hva de kan regne med. Det hjelper også om lytteren har familie. På hva som vekker medlidenhet hos folk, leker Aristoteles Captain Obvious. Så til hvem man føler medlidenhet med: Folk vi kjenner, folk på vår alder, i nærheten av våre holdninger, karakter, status eller herkomst. Altså: det må foreligge et grunnlag for identifikasjon. Cicero mente at velvilje, hat, sinne, misunnelse, medlidenhet, håp, glede, misnøye og frykt er følelsene taleren bør arbeide mest med. Han(Cicero) lister også opp 16 punkter taleren kan ty til for å vekke medlidenhet. Taleren kan for eksempel sammenlikne den ulykkelige situasjonen en person som skal forsvares med tidligere lykkelige dager. Han kan dele opp saken i flere biter. Han kan legge vekt på at ting har skjedd brått. Det gjelder imidlertid å vise måtehold. Cicero: ”Tårer tørker fort, særlig de en gråter over andres ulykke. I rettssaker er mobilisering av pathos avgjørende. Det er lett å finne argumenter, men man må også få med seg dommeren, ”man må brenne for å tenne en brann”. Et godt hjelpemiddel er å bruke språk som får hendelsen til å virke levende for tilhørerne.

**Talerens tre oppgaver**  
Den som holder en tale, skal ikke bare ”tale”. Han skal gjøre tre forskjellige ting: *belære, behage, bevege*. Cicero kaller dette talerens tre oppgaver eller plikter. Belære gjør taleren gjennom logos. Behag er en mild og god fornemmelse som skyldes talerens karakter(ethos), og bevegelse får følelsene i sving(pathos). Cicero: ”Den virkelig veltalende er en som kan tale jevnt om det dagligdagse, med verdighet om det opphøyede og velavveid om det som befinner seg midt imellom.

**Retorikkens fem deler**  
Inkludert selve avleveringen har den retoriske arbeidsprosessen fem faser, som også sies å utgjøre talerens plikter. Taleren må ha evnen til å *finne(inventio), ordne(disposito), uttrykke(elocutio), huske(memoria) og fremføre(actio).* Disse fasene lar taleren vise hva han er god for, og en god taler må være god på alle delene. *Herennius-retorikken* forklarer punktene nærmere: *Inventio* består i å finne momenter og argumenter som kan støtte opp om saken og gjøre den troverdig. *Disposito* er å ordne og fordele stoffet slik at hvert poeng kommer best mulig til sin rett. *Elocutio* er arbeidet med å tilpasse ord og uttrykk til saken. *Memoria* er rett og slett å lære seg utenat. *Actio* er sikker beherskelse av stemmeføring, ansiktsuttrykk og kroppsbevegelser.

**Talens oppbygning**  
Som på så mange andre felter innen retorikken, handler det om å gjøre det naturlige best mulig. Aristoteles fastslo at en tale består av todeler: en må først nemlig uttale eller fremlegge noe, og dernest påvise eller bevise det. En tale bør også ha en innledning og en avslutning, og da består talen brått av fire deler; innledning, saksfremstilling, argumentasjon, avslutning. En vanlig inndeling inneholder seks deler: Mellom saksfremstillingen og argumentasjonen kommer det til en oversikt eller ”fordeling” der taleren samler trådene, redegjør for hva uenigheten består i, og forbereder argumentasjonen. Argumentasjonen er delt i to; positiv argumentasjon som underbygger talerens meninger, og så gjendrivelse av motstanderens argumenter. Disse punktene passer naturlig vis ikke for epideiktisk retorikk, men egner seg utmerket for forensisk retorikk. Når talen er bygget opp av forskjellige deler, og alt det taleren har å by på må fordeles i talen. Denne fordelingen er først og fremst myntet på publikum, fordi disponeringen skal føre til sammenheng i talen.

**Innledning: å knytte kontakt**  
Det betyr alt å ha en god innledning, for det blir vanskelig å få med seg lytterne dersom innledningen mislykkes. Aristoteles var ingen fan av innledninger, og mente innledninger burde sløyfes, spesielt om tilhørerne allerede var informert om talens innhold. I skoleretorikken blir dette derimot til en fast formel om at innledningen skal gjøre tilhørerne *velvillige, oppmerksomme og lærevillige*. Vi kan også si positive, interesserte og reseptive. Innledningen skal altså *vekke* noe. Aristoteles mener at innledningen kan ta utgangspunkt i talerens person, i tilhørerne, i saken eller i motparten. For eksempel kan man mistenkeliggjøre motstanderen eller forklare sitt eget engasjement eller smigre publikum for å skaffe seg en god utgangsposisjon. Om seg selv er det best å tale klart og tydelig med det samme, mens bildet av motparten gjerne kan fremkalles litt etter litt. Dersom man forsvarer noen, må man helt fra starten av nedkjempe mistenksomhet og mistillit, og omvendt når man er anklager. Retorikerne skiller mellom to typer innledninger; den direkte(åpning) og den indirekte(sideåpning). I de fleste tilfeller kan vi bruke en direkte åpning. Den indirekte åpningen egner seg best ved tre anledninger: nå man har en dårlig sak som i seg selv støter tilhørerne fra seg, når tilhørerne opplagt er blitt vunnet for motpartens syn av et tidligere innlegg, eller når tilhørerne er blitt trette av å høre på tidligere talere. I det første tilfellet kan taleren for eksempel påpeke hvor lang fra saken han står personlig og bare ”må” tale for den, i den andre kan taleren ta tak i det sterkeste eller det siste argumentet til den forrige taleren og på den måten fortsette på det samme nivået som denne taleren, og ikke starte et nytt. I det siste tilfellet lønner det seg å starte med en vittighet, en anekdote, en ironisk tvist, et ordspill, en skikkelig overdrivelse etc. Man kan også legge vekt på å skille seg ut, ved å ikke tale slik de andre pleier. Alt dette for å gjøre publikum velvillige til det du har å si. En innledning må ikke være slik at den kan brukes i mange sammenhenger, må ikke kunne brukes av motstanderen, ikke være for språklig utarbeidet og ikke være for lang. Det er uenighet om når taleren bør utarbeide innledningen. Noen mener innledningen bør komme først i en skrivefase, mens andre foretrekker å skrive den først når resten av talen er ferdig.

**Saksfremstilling**  
Når innledningen er ferdig, er det en god regel å henvende seg mer til tilhørerne nå og da enn det man gjør i en innledning, da folk har en tendens til å slutte å høre på ting midt inni en gang, mens de fleste får med seg starten uansett. Det er derfor lurt å flette inn ting som ”hør etter nå”, eller ”noe slikt som det her har dere aldri hørt før”, for da tar taleren på en måte med seg tilhørerne på råd. Retoriske spørsmål er også en god måte å oppnå dette på. Saksfremstillingen er en presentasjon av sakens fakta vinklet i talerens favør, for eksempel i et forsvarende perspektiv. Apollodoro: ”Saksfremstillingen belærer tilhørerne om hva det strides om”. Quintilian: ”en fremstilling av det som faktisk har skjedd eller som kan ha skjedd, med sikte på overtalelse”. De tre klassiske kravene til talens *narratio* er at den skal være *kort*, *klar* og *troverdig*. Talen må være kort, men ikke *for* kort. Det er forskjell på å fatte seg i korthet og å utelate noe. Klarhet: taleren må formidle klare forestillinger og sammenhenger i et klart språk. Kravet om troverdighet gjelder både når taleren gjenforteller noe som faktisk har skjedd og når han fremstiller noe som kan ha skjedd, for eksempel et mulig hendelsesforløp for en forbrytelse. Etter saksfremstillingen og før argumentasjonen kan taleren flette inn en oversikt over hva som står fast og hva det er uenighet om i saken. Talens neste hovedpunkt er så argumentasjon, fordelt på underbygging av egne standpunkter og demontering av motstanderens.

**Avslutning og appell**  
Talens avslutning – *epilogos* på grest, *peroratio* eller  *conclusio* på latin – er ikke mindre viktig enn innledningen. Fire elementer hører hjemme i en avslutning: gjenoppfriskning av hukommelsen, repetisjon av de viktigste punktene for å få publikum velvillig stemt, fremheve alt som går i talerens favør og minimalisere motstanderens momenter, og appellere til følelsene. Det er retorisk skolelærdom at *pathos* først og fremst hører hjemme mot slutten av en tale. Hovedbudskapet er at det skal være samsvar mellom ord og sak, uttrykk og innhold.

### Språk og stil, kapittel 3

**Språket i retorikken – retorikken i språket**  
Språket i en tale kan betraktes under tre synsvinkler: som redskap for saken, som reklame for taleren, og som en form – for språk. Den første oppgaven er altså å bære fram saken. Sammenhengen mellom saken og språket kan ses på på to måter: Én måte er å påpeke en nødvendig sammenheng mellom tanke og tale. ”Hvis den som skal tale ikke fullt ut har forstått det han skal tale om, vil han aldri klare å tale virkelig godt”. Man skal ha en verdig språkdrakt som står både i taleren og til saken. Retorikken lærer oss til det kjedsommelige at man først må finne ut hva man vil si, og så finne en måte å uttrykke det på. Retorikken innebærer et monn av språklig manipulering. Man kan vri ufordelaktige ting til talerens fordel, for eksempel kan en brutal mann beskrives som svært streng, eller en enfoldig som godmodig. Retorikken bringer språket til full utfoldelse.

**Godt språk**  
 En taler en veltalende bare hvis han er overtalende. Veltalenhet peker også mot velvalgte ord og formuleringer. Å utarbeide språket er derfor talerens tredje oppgave, og kalles *lexis* på gresk (ord, leksikon). *Elocutio* på latin. Klassisk retorikk stiller fire krav til godt språk: Det skal være korrekt, klart, passende (høvelig) og pyntet (forseggjort).

**Korrekthet**  
Kort sagt: Skriv godt norsk! Unngå feil, for eksempel kasusfeil, tallfeil eller feil kjønn. På høyere plan er det særlig to hovedfeil retorikerne er opptatt av. Det ene er *barbarismer*, det vil si ord og uttrykk som ikke har hjemstavnsrett i morsmålet (fremmedord). Det andre er *solesismer*, dvs. syntaktiske feil. Et korrekt retorisk språk skjeler til to normer. Den ene er at ord og uttrykk skal være hjemlet hos de beste forfatterne, altså klassikerne. Den andre normen er at ord skal være gjengse. Det gjelder altså å ha en god balansegang mellom disse to normene. I Romerriket ble det ansett for å være en fordel med veltalende foreldre (og slaver og ammer), da dette gjerne følte til veltalende barn. Det er derfor gjerne personer fra gode familier som har godt språk. I likhet med at man bare ”vet” når noen kommer fra Oslo Vest eller Bærum, hadde man et liknende ”fint” mål innenfor bymurene i Roma og i Athen.

**Klarhet**  
Klart språk forutsetter feilfri latin. Aristoteles: ”For hvis talen ikke gjør tingene tydelige, oppfyller den ikke sin funksjon”. Quintillian: ”Vi må ikke bare tale slik at tilhørerne kan forstå oss, men slik at de ikke kan misforstå oss”. Normen er å holde seg til det normale, og ikke gripe til unødvendige omskrivninger. De vanligste feilene er: tvetydige ord og uttrykk, for lange setninger og sammenlikninger som blir så lange at en glemmer poenget.

**Høvelighet**  
Språkidealet som i boka kalles høvelighet og det høvelige, heter på gresk *to prepon* Det er ikke bare en retorisk, men også en moralfilosofisk term, med sterke etiske overtoner. Den kan oversettes med ”det som seg hør og bør”. Taleren skal gjøre sin skyldighet, og gi saken det språket det skal ha, *aptum*. Betegnelser som ”det passende” og ”egnet” kan også passe på norsk. Hovedpunktet her er at talen skal stå til anledningen, altså at det er det rette høvet for akkurat *denne* talen. Høvelighet behandles gjerne på fjerde og siste plass blant kravene til godt språk, men det er ikke fordi det er minst viktig. Man kan faktisk si at det styrer alle de andre. Talerens viktigste egenskap er evnen til å tilpasse seg. Cicero: Talen skal helt og holdent tilsvare emnet. Taleren må kjenne sitt publikum og vite hva han vil oppnå hos det. Taleren skal ikke ”være seg selv”, men te seg slik situasjonen tilsier.

**Et forseggjort språk: *Ornatus***  
Det siste kravet til retorisk språk er at det skal opptre i ornat; det skal fremstå i fullt skrud. Talen skal være utsmykket og pyntet, forseggjort om du vil. Det er ikke bare i festtalene eller i den høye stil at språket har *ornatus*. All retorisk tale er forseggjort. Upassende bruk av virkemidler som i og for seg er gode nok, regnes som feil. Uheldige metaforer er et gjennomgangstema. Et klippefremspring er ikke ”en vorte på fjellsiden”. Søkte uttrykk er det verste av alt. Quintilian: ”Feil er alt som verken tjener forståeligheten eller skjønnheten (*ornatus*)”.

**Grunnregler**  
Den retoriske ornatus som helhet består av tre hovedområder: ordvalg, samordning og samklang, og figurer. Enkeltord kan en for det første gjøre noe ut av ved av og til å velge gamle ord – *arkaismer*. Slike ord vil gjerne innebære et visst stilnivå, men det er viktig ikke å overdrive. Det er for så vidt også viktig med punkt nummer to, *nydannelser* eller *neologismer*. I gresk og norsk er det veldig lett å sette sammen ord, og dermed stadig komme opp med nye ord, men i latin var ikke dette så lett. Den tredje muligheten er å bruke ordene med en viss *dreining – troper*. I ordforbindelser må man først passe på rekkefølgen, og denne bør være naturlig. I oppregninger bør tendensen være stigende, altså at man tar det sterkeste og lengste til slutt. Mange la vekt på å unngå vokalsammenstøt mellom ord, som i ”hundre erter”, da dette gjør ordene utydelige. Dette kalles hiatus. Enkelte, som Isokrates, skriver flere hundre sider uten hiatus, mens for eksempel Demosthenes ikke tar det fullt så nøye. Kakafoni – ulyd – oppstår når to like konsonantforbindelser støter sammen, som i ”svensk storskryt”. På tredje plass kommer *rytmen*.

**Figurlære**  
Figurer og troper er kort sagt måter å si ting på som bryter med vanlig uttrykksmåte. På den ene siden kan vi si at figur – på gresk *skhema*, på latin *figura*, med betydningen ”ytre form” – er det overordnede begrepet. Derfor kalles hele feltet oftest for figurlære. Kaikilios fra Kaleakte definerte begrepet slik: ”En figur oppstår når en vender på en tanke eller et uttrykk på en måte som ikke er samsvar med naturen”. En gir tanken eller uttrykket en spesiell vri. Quintilians definisjon av en trope: ”En trope er en vellykket endring av et ords eller uttrykks egentlige mening til en annen. Det er en trope når et uttrykk overføres fra sin naturlige og primære betydning til en annen, i den hensikt å forskjønne talen”. Ved siden av skillet mellom troper og figurer fikk en annen inndeling av materialet hevd blant retorikerne: den mellom såkalte talefigurer og tankefigurer, eller uttrykksfigurer og innholdsfigurer. I de første utnyttes ordene selv som virkemidler. Talefigurer beror mest på en form for gjentakelse og/eller krysstilling, og de spiller ofte på lyd og rytme, ”jeg ser på deg og du ser på meg”, ”aldri si aldri”. Poenget er at man ikke kan endre ordene eller deres plass uten at figuren faller. I tankefigurer derimot spiller ikke ordene samme rolle. Tankefigurer uttrykker et innhold eller en mening i form av bestemte figurer som ironi, innrømmelse og sammenlikning. Det går en uklar grense mellom normalspråket og dikternes friere språkbrud. Det som er feil hos andre, er figurer hos diktere. Figurer og troper er et skjønnhetsmiddel. Figurer som allitterasjon og livaktige beskrivelser gjør talen behagelig å lytte til. Figurer er egnet til å belære. Tingene blir innlysende og klare når de sies på *den* måten. Endelig setter figurene - gjentakelser, personifikasjoner, retoriske spørsmål – følelsene i sving, de beveger.

**Troper**  
Troper får vi når vi bruker visse ord i stedet for de ordene som egentlig hører til saken, og som altså er naturlig, normale eller mer nærliggende. For *tropos* bruker retorikerne av og til uttrykket *immutatuio verborum*, ”ordbytte”. Endringene er av forskjellig grad og forskjellig slag. Quintilian bygger på stoisk språktenkning, som ser tre virksomme prinsipper for overføringer: likhet(for eksempel metafor – seierherren stråler), nærhet(for eksempel metonymi – jeg leser Bjørnson), og motsetning(for eksempel eufemisme – Bamse Brakar om en fryktet slagbjørn). Vi får best orden på materialet hvis vi bruker *avstanden til det egentlige ordet* som kriterium. Et eksempel er *omskrivning*, som holder seg nær utgangspunktet. Nesten sammenfallende, men oftest med en egen stilistisk eller betydningsmessig nyanse, er et synonym; *strid* er omtrent det samme som *kamp*. Et annet eksempel er *med-forståelse*, som innebærer større avstand til det egentlige uttrykket, men forbindelsen sikres ved assosiasjon, generalisering eller utdyping. En form å bruke dette på er *synekdoke*, som innebærer at det uttrykket som brukes, går ut over, eller har andel i det som egentlig menes. En kan bruke art for klasse (*dødelige* for mennesker), helhet for del (*vårt daglige brød* for all slags mat). Med metonymi har det seg litt annerledes, for her er det ikke delvis overlapping, men nærhet som garanterer forbindelsen. Et eksempel på dette er å si navnet på eieren i stedet for navnet på butikken (”Jeg skal til Larsen”). Den viktigste overføringstropen er *metaforer*.

**Metaforen**  
Metaforen innebærer en sammenlikning: en ser noe likt i noe ulikt. Mange metaforer kan gjøres om til sammenlikninger bare en setter inn et ”som”: Petter er (som) en ulv i matfatet. Det er altså en forskjell på ”Petter er som en løve” og ”Petter er en løve”. I *Retorikken* er Aristoteles mest opptatt av analogimetaforen, både fordi den er mest brukt og fordi det er den metaforen som virkelig får tilhørerne til å *se* tingene for seg. Det er også mest den som har lagt beslag på metaforbetegnelsen senere. Da hæren var tilintetgjort ved Syrakus, hadde athenerne ”øst hele byen ut på Sivilia”. Siden bruken av metaforer er så viktig, er det naturligvis viktig å kunne bruke det. Metaforer i sakprosa bør vies stor oppmerksomhet og ikke brukes for ofte, da disse innehar visse lyriske egenskaper. Quintilian ser tre funksjoner for metaforen. Enten bruker vi metaforen fordi den er nødvendig: ”blomstene tørster”. Hva annet kan vi liksom si her? Det finnes ingen bedre måte å si det på i dette tilfellet. Vi kan også bruke metaforer fordi vi vil gjøre tingene klarere: ”koke av raseri”, ”brenne av begjær”. Den siste funksjonen er for å pryde talen: ”glitrende stil”, ”stormfullt møte”. Aristoteles vil at kunstprosaen skal være ”klar men ikke banal. Klarest er språket når det består av vanlige ord. Men da er det også banalt”. Metaforer motvirker banalitet, og skaper på sitt eget vis klarhet. En god metafor må ikke være så vanskelig at ingen skjønner den, men heller ikke så overfladisk at ingen bryr seg.

**Talefigurer**  
Talefigurene faller i tre grunner, avhengig av hva figurasjonen bygger på.  
 - *Tilføyelse*. De fleste ordfigurene dannes ved en form for tilføyelse eller utvidelse, ofte i form av en gjentakelse. Det er tre undergrupper.  
 - Figurer der *lyden* er det viktigste. Hit hører for eksempel *paronomasi* – ordspill av typen ”oversetterne er blitt oversett”.  
 - I den andre undergruppen er *ordet* virkemiddelet. Her hører for eksempel *geminiatio* hjemme, ord som tas opp igjen: ”elsker, elsker det og tenker..”.  
 - I den tredje undergruppen er det verken lydlikhet eller ordrett gjentakelse som skaper figuren, men sammenkobling av ord med *betydningslikhet*. Hit hører for eksempel *hendiadyoin* og *distributio*, henholdsvis oppdeling av et begrep i to deler, som ”gård og grunn” for eiendom, og oppstykking av en helhet i flere mindre deler, ofte benyttet for å utmale elendighet.  
- *Utelatelse*.