



Lunds Universitet
Institutionen för medier och
kommunikation
RETK03, Ht 2011
Kandidatuppsats i retorik, 15 hp

Konsten att övertyga världen på tre minuter

Vad vi kan lära oss av TED-tal som goda retoriska exempel



Jennie Forsberg
Handledare: Anders Sigrell
Examinator: Tina Kindeberg

Abstract

Titel: Konsten att övertyga världen på tre minuter – Vad vi kan lära oss av TED-tal som goda retoriska exempel

Författare: Jennie Forsberg

Handledare: Anders Sigrell

Examinator: Tina Kindeberg

Datum: 2012-01-18

Sammanfattning: Denna uppsats undersöker vad som utmärker de oerhört framgångsrika tal som hålls under TED-konferensen i Kalifornien och via internet har setts av miljontals tittare världen över. Med utgångspunkt i retoriken som kodifierad praxis har utmärkande drag hos dessa tal analyserats för att ta reda på vad som gör dem till goda exempel värda att efterbilda. Speciellt för den retoriska situationen är att TED-talarna endast har tre minuter på sig att nå ut till och övertyga två målgrupper samtidigt – dels konferensdeltagarna och dels den snarast världsomfattande internetpubliken. För att hantera detta visar det sig bland annat vara verksamt att förenkla budskapet så mycket som möjligt, bland annat genom att utgå ifrån egna erfarenheter och konkreta exempel, samt genom användandet av förtydligande antiteser och illustrerande beskrivningar. Även förmågan att engagera publiken är av avgörande betydelse, vilket exempelvis kan uppnås genom inkluderande retoriska frågor, guidande metakommentarer och ett publikfokuserat framträdande.

Nyckelord: TED-tal, imitatio, copia, retorisk situation, neoaristotelisk analys, partesmodellen, förenkling.

Innehållsförteckning

1. Inledning	1
1.1. Än sen då?.....	1
1.2. Syfte och frågeställningar	1
1.3. Uppsatsens disposition.....	2
2. Teoretisk bakgrund – TED och den kanoniserade retoriken	3
2.1. TED: Ideas Worth Spreading.....	3
2.2. Tidigare forskning och litteraturpresentation	4
2.3. Definition – Vad är retorik?	6
2.4. Att lära av de bästa - retoriken som kodifierad praxis	6
2.5. Den gode talaren – ideal och/eller praktik?	7
2.6. Den medvetne talaren – partesmodellen som retorisk process	8
2.7. Ethos, pathos och logos – den gode talarens tre medel för att övertyga.....	11
3. Perspektiv, material och tillvägagångssätt	12
3.1. Perspektiv – den kanoniserade retoriken	12
3.2. Material och urval	13
3.3. Neoaristotelism – den kritiska retorikanalysens begynnelse.....	14
3.4. Metodens problematik.....	16
4. Analys och resultat	17
4.1. Kontext och publikanalys – När Kalifornien och världen tittar på	17
4.2. Talarna och talen – De utvalda	19
4.3. Inventio – innehållet	21
4.4. Dispositio – upplägget.....	24
4.5. Elocutio – språket.....	27
4.6. Memoria och actio – inläringen och framförandet.....	33
4.7. Sammanfattning av analysresultatet	36

5. Diskussion.....	37
5.1. Slutsatsernas relevans	37
5.2. Reflektioner kring perspektiv och tillvägagångssätt.....	39
5.3. Analysens och analysobjektens problematik.....	40
5.4. Vidare forskningsförslag.....	41
6. Sammanfattning.....	42
7. Referenser.....	44
7.1 Tryckta källor.....	44
7.2. Otryckta källor.....	45

Bilagor

1. Inledning

1.1. *Än sen då?*

De har någonting att säga, någonting viktigt som de vill uppmana andra att tänka, känna och/eller göra. De är dessutom speciellt utvalda för att de har förmågan att förmedla detta något på ett ovanligt bra sätt. Världen är publik. De har tre minuter på sig att övertyga den.

Miljoner människor har under de senaste åren upptäckt TED.com – en internetsida med över tusen tal och föredrag framförda av människor från hela världen. Det finns någonting som utmärker dessa talare, någonting som får publiken att brista ut i spontana applåder och lova att lägga om hela sin livsstil - ibland efter endast tre korta minuter. I den här uppsatsen har jag för avsikt att ta reda på vad detta *någonting* är. Än sen då? Varför är detta intressant ur ett retorikvetenskapligt perspektiv och för folk i allmänhet? Helt enkelt för att det är direkt onödigt att uppfinna hjulet igen. Genom att studera de talare som redan har funnit vägen till lyckade framträdanden kan vi lära oss något om deras tillvägagångssätt. Det faktum att tiderna förändras och därmed också de forum som talen hålls i gör det extra intressant att studera just TED-talen, då de representerar en ny form av retorisk situation där världen är publik och tiden är knapp. Med hjälp av dessa tal och talare kan vi få våra egna hjul att rulla.

1.2. *Syfte och frågeställningar*

Retoriken beskrivs ofta som en kodifierad praxis och framhåller av tradition de goda exemplens betydelse. De TED-tal jag i denna uppsats kommer att analysera utgör i egenskap av framgångsrika framföranden just den typen av goda exempel och mitt syfte är därför att presentera TED-talarnas kommunikativa strategier i den mycket unika retoriska situationen. Detta för att jag själv och andra förhoppningsvis ska kunna dra lärdom av dessa och inspireras till att själva bli bättre talare. Jag har valt att fokusera på de TED-tal som endast är tre minuter långa – en mycket begränsad tidsram för den som vill hinna få fram ett väsentligt budskap. En naturlig sak att undersöka blir då talarnas tillvägagångssätt för att hinna få fram så mycket som

möjligt på så kort tid som möjligt. Trots att tiderna och kommunikationsformerna har förändrats drastiskt genom åren är det fortfarande de antika lärorna kring retorik som dominerar och formar den nutida talekonsten. Med tanke på den speciella och helt nya situation som råder kring dessa TED-tal har jag också för avsikt att undersöka på vilket sätt talarna förhåller sig till den kanoniserade (det vill säga grundläggande, traditionella) retoriska teorin.

Frågeställningarna jag kommer att utgå ifrån är därför:

- Vad utmärker dessa TED-tal?
- Hur påverkar de kontextuella faktorerna framförandet och talens upplägg?
- Vad kan vi lära oss utav dem?

1.3. Uppsatsens disposition

För att läsaren ska vara bekant med uppsatsens studieobjekt kommer jag först och främst att introducera vad TED är för något och vad det är som gör just denna talsituation så unik. Därefter följer en presentation av de centrala teoretiska utgångspunkter som analysen och diskussionen bygger på. Detta innebär dels en klargörande definition av den betydelse som jag i detta sammanhang tillskriver termen retorik och dels en sammanfattning av den kanoniserade retorikens grundläggande premisser och begrepp, hämtade ur diverse retoriska handböcker. Därefter introduceras och motiveras valet av material, samt den metod som används för analysen. Huvuddelen av uppsatsen utgörs av en neoaristotelisk retorisk analys av TED-talen, där jag har för avsikt att ur olika synvinklar undersöka vad som karakteriserar denna typ av tal. Slutligen kommer jag i diskussionsdelen att lyfta fram de slutsatser som jag anser vara av störst intresse ur ett retorikvetenskapligt perspektiv, samt vilken betydelse dessa har i ett vidare sammanhang.

2. Teoretisk bakgrund – TED och den kanoniserade retoriken

2.1. TED: Ideas Worth Spreading

Så vad är det då som ligger bakom det alltmer välkända fenomenet TED? Under parollen *Ideas Worth Spreading* anordnas en konferens av den icke-vinstdrivande, privata organisationen Sapling Foundation. Namnet på konferensen - TED (*Technology, Entertainment, Design*), illustrerar den tvärvetenskaplighet som kännetecknar konferenserna där främst kända, högprofilerade föredragshållare men även ännu okända stjärnskott från spridda delar av världen får chansen att presentera sitt arbete, sin forskning, sina idéer och visioner. Konferensen hölls för första gången i Kalifornien 1984 och har sedan 1990 varit en årlig tradition.¹ Ämnen som behandlas av de olika talarna är som sagt vitt skilda – alltifrån naturvetenskapliga forskningsresultat, socialpsykologiska teorier och presentationer av banbrytande teknologi till positivt tänkande, livsstilsförändringar och lektioner i konsten att musicera, spela teater och skriva böcker. Taltiden varierar mellan tre och arton minuter. En sak har dock alla talarna gemensamt: de har blivit speciellt utvalda av TEDs arrangörer eftersom de besitter förmågan att presentera sina idéer på ett engagerande, uppfinningsrikt och lättillgängligt sätt. De är tydligen inspirerande. Och de är duktiga talare. TED-publiken har enormt höga förväntningar på föredragshållarna och för att kunna uppfylla dessa krav drillas aktörerna och deras material av ett speciellt team inför konferensen.² "TED is the place to give the talk of your life", som arrangörerna skriver på den officiella hemsidan.³ Där får man också ta del av organisationens mål:

We believe passionately in the power of ideas to change attitudes, lives and ultimately, the world. So we're building here a clearinghouse that offers free knowledge and inspiration from the world's most inspired thinkers, and also a community of curious

¹ TED. *About TED*. samt *Who we are, who owns TED*. 29 januari 2011.

² TED. *Speaking at TED*. 29 januari 2011.

³ Ibid.

*souls to engage with ideas and each other.*⁴

Att TED skulle erbjuda gratis kunskap och inspiration är dock en sanning med modifikation. Sedan 2006 läggs förvisso videoupptagningar av de allra flesta talen ut på hemsidan och i skrivande stund finns 1103⁵ stycken tillgängliga för allmänheten utan kostnad, men om man skulle vilja besöka den omåttligt populära konferensen i egen hög person vill det till både en medlemsavgift på 7500 amerikanska dollar och uppfyllda medlemskriterier.⁶ Internetversionens popularitet är dock av betydligt större skala än livekonferensen. I januari 2009 hade talklippen 50 miljoner visningar. I juni 2011 hade denna siffra ökat till 500 miljoner.⁷ Den globala publiken har med andra ord fått upp ögonen för detta forum, säkerligen mycket tack vare de hundratals översättningar av talen, på mer än fyrtio olika språk, som finns tillgängliga på hemsidan.⁸ Alla har dock inte reagerat lika positivt på TEDs framgångar. Bland annat har organisationen anklagats för att vara elitistisk på grund av sin höga medlemsavgift och särskilda kriterier för deltagande.⁹ Även den populärvetenskapliga stilen har fått utstå hård kritik. Exempelvis Nassim Taleb, som själv deltagit som föredragshållare under TED2008, har enligt den nätbaserade encyklopedin Wikipedia kallat TED för ett "monstrosity that turns scientists and thinkers into low-level entertainers, like circus performers".¹⁰

2.2. Tidigare forskning och litteraturpresentation

Även om intresset för TED har varit enormt under de senaste åren har jag trots ett flertal sökningar i diverse databaser¹¹ inte lyckats hitta några vetenskapliga skrifter eller artiklar som behandlar just TED-talen. Den information som finns att tillgå, utöver den som tillhandahålls på den officiella hemsidan, är av mer populärkulturell art. Området tycks alltså vara tämligen utforskat.

⁴ TED. *About TED*. 29 januari 2011.

⁵ TED. *Talks*. 29 januari 2011.

⁶ TED. *TED Conference*. 29 januari 2011.

⁷ Wikipedia. *TED (Conference)* 23 november 2011.

⁸ TED. *Translations*. 29 januari 2011.

⁹ TED. *Is TED elitist?* 29 januari 2011.

¹⁰ Wikipedia. *TED (Conference)* 23 november 2011.

¹¹ Exempelvis bibliotekskatalogen Lovisa, artikelsökmotorn Libris och världsomfattande Google scholar (sökord: TED, technology, entertainment, design).

Något som det däremot har producerats en mängd skrifter kring är själva talkonsten. Vad utmärker en god talare och hur blir man en sådan? Den frågan har människan ställt sig i flera tusen år och många har försökt besvara den i retoriska handböcker av varierande tjocklek och kvalitet. Eftersom fokus i den här uppsatsen ligger på just de utmärkande dragen hos goda talare är det av intresse att undersöka ett urval av dessa handböcker. Ett verk med oöverträffad genomslagskraft och enorm betydelse för utformandet av den retoriska teorin är ett av de äldsta - Aristoteles *Retoriken*, från 300-talet f.v.t. Genom att sammanställa de skrifter rörande talekonsten som florerade under antiken lyckades denne grekiske filosof systematisera läroorna och skapa en begreppsvärld för retoriken. All övrig litteratur och den teori som jag har använt mig av i denna uppsats förhåller sig på ett eller annat sätt till Aristoteles, varpå det är det är väsentligt för mig att gå tillbaka till källan. Ett annat antikt verk som haft ett mycket stort inflytande på retoriken är Ciceros *De Oratore – Om talaren*, vilket förmedlar en rad råd och ideal. För att kunna förhålla mig till den nutida retoriken har jag även studerat den något kontroversielle litteraturvetaren Göran Häggs *Praktisk retorik*, retorikkonsulten Barbro Fällmans *Retorik för föreläsare*, samt retorikprofessor Kurt Johannessons *Tala väl – 10 lektioner i praktisk retorik*. Alla de tre senare utgör närmast populärvetenskapliga handböcker anpassade för den svenska arenan, samtidigt som de representerar olika perspektiv på talekonsten. Handgripliga tips och konkreta exempel varvas i litteraturen med filosofiska resonemang och teoretisk systematisering, men den information som framkommer bör snarast behandlas som en typ av välgrundade åsikter snarare än absolut fakta. Som ett komplement till de mer populärvetenskapliga böckerna har jag bland annat behandlat Marie Gelangs retorikavhandling *Actiokapitalet* med fokus på själva framförandet, retorikprofessor Lennart Hellspongs lärobok *Konsten att tala*, vilken reder ut många av de grundläggande begreppen och retoriska modellerna, samt den metodinriktade *Rhetorical Criticism – Exploration and Practice* av Sonja K. Foss. För att få insyn i den amerikanska retoriken har jag även läst valda delar ur storsäljaren Steven Lucas *The Art of Public Speaking*. I teoriavsnittet avser jag presentera vad författarna anser känneteckna en god talare samt hur dessa olika beskrivningar förhåller sig till varandra, för att sedan kunna jämföra detta med TED-talarnas framföranden. Det

kommer också att utgöra den teoretiska utgångspunkt som analysmetoden i uppsatsen bygger på.

2.3. Definition – Vad är retorik?

En av uppsatsens mest grundläggande utgångspunkter utgörs av den betydelse begreppet *retorik* tillskrivs i sammanhanget. Då jag som bekant ämnar undersöka tal kommer mitt fokus att ligga på retoriken som konsten att tala - "*Ars bene dicendi*" ("*Konsten att tala väl*")¹² som den romerske retorikern Quintilianus uttryckte det. De TED-tal som framförs är av den persuasiva typen – de syftar alltså till att övertyga publiken om något och få dem att agera och/eller tänka i enlighet med detta. Därav ligger Aristoteles definition av retoriken som "*konsten att vad det än gäller finna det som är bäst ägnat att övertyga*"¹³ nära tillhands. Denna definition har ett tydligt fokus på inventio – innehållsproduktionen, något som även är fallet i den kommande analysen. Att jag dessutom i stor utsträckning har utgått från Aristoteles retoriska verk och begreppsapparat i uppsatsen gör denna definition än mer relevant, då det är i ljuset av denna man bör förstå hans teori.

2.4. Att lära av de bästa - Retoriken som kodifierad praxis

Vad är det en god talare vet, kan och gör som skiljer denne från en sämre talare? Det var den frågan som under antiken fick de första retorikerna att börja systematisera, eller kodifiera, den konst som de framgångsrika talarna praktiserade. De fann helt enkelt mönster i de upplägg, strategier, medel och grepp som många av dessa framgångsrika talare tycktes ha gemensamt.¹⁴ Eller som Johannesson uttrycker det: "Hur lär man sig något? Svaret är enkelt: Man ser på någon som kan det och försöker göra det själv".¹⁵ Av denna anledning har de goda exemplen alltid haft en framträdande plats inom retoriken och många retoriska handböcker är fyllda av citat och skildringar från verkliga händelser och situationer. "Vältalighet har inte

¹² Quintilianus, 2:17:37 (2002).

¹³ Aristoteles, 1:2:1 I Akujärvis nyöversättning av Aristoteles *Retoriken* presenteras definitionen som "en förmåga att i varje enskilt fall uppfatta det som kan vara övertygande eller övertalande". I den här uppsatsen har jag dock valt att använda mig av den inom retorikvetenskapen allmänt förekommande översättningen "konsten att vad det än gäller finna det som är bäst ägnat att övertyga", då jag anser att den på ett tydligare sätt sammanfattar Aristoteles syn på retoriken. Se exempelvis Johannesson (2008) s. 8.

¹⁴ Cicero, 1:146 (2008).

¹⁵ Johannesson (2006), s. 14.

sitt ursprung i en konst, utan konsten i vältaligheten”¹⁶, som Cicero poängterade. Just efterbildandet av goda förebilder (*imitatio*) är därför något som både han och Aristoteles framhåller som ett led i att bli en bra talare. I våra dagar kan det här begreppet lätt få en negativ klang, som om det handlade om att stjäla upphovsrättsskyddat material, men tanken är att som talare låta förebilderna och deras verk utgöra en god grund som man sedan omtolkar och sätter en personlig prägel på. Lite som att plocka russinen ur olika kakor. För det är givetvis bara förebildernas främsta förtjänster man uppmanas att addera till sin repertoar (*copia*), och försöka efterlikna.¹⁷ Att i TED-talen söka efter sådant som är värt att ta till sig och lära sig av ligger alltså helt i linje med den kanoniserade retoriktraditionen.

Delvis med tanke på att systematiseringen av talekonsten baseras på den här typen av värderande observationer betingade av kultur, ideal och lokala försanthållanden (*doxa*), är det näst intill omöjligt att göra en exakt vetenskap av retoriken. Som Cicero påpekar handlar retorik om åsikter, inte vetande.¹⁸ Däremot är det ”möjligt att formulera en rad mycket tydliga regler för hur man påverkar människor och försäkras sig om deras välvilja”, vilket enligt honom utgör en form av vetenskap i sig.²¹ Det är just denna typ av regler och riktlinjer som jag eftersöker i TED-talen.

2.5. Den gode talaren – ideal och/eller praktik?

Så vad kännetecknar då en god talare enligt denna kodifierade praxis? Det tycks ligga väldigt mycket bakom svaret på en sådan fråga. Många gånger speglar det såväl författarens syn på etik, filosofi och psykologi som själva syftet med talandet, till exempel om man är ute efter att övertyga, omvända och mana till handling eller om man bara vill informera och lägga fram sitt perspektiv på saken. Cicero levererar, mycket tack vare dialogformen på sitt verk, en relativt nyanserad bild då han låter Crassus och Antonius diskutera frågan. Crassus å sin sida representerar i egen hög person den idealiske talaren och anser att man som sådan bör behärska all typ av kunskap till fulländning, inte minst den filosofiska. Hos talaren bör man enligt denna

¹⁶ Cicero, 1:146 (2008).

¹⁷ Cicero, 2:88-96 (2009).

¹⁸ Cicero, 2:30 (2009).

²¹ Cicero, 2:32 (2009).

syn ”kräva en dialektikers skarpsinne, en filosofers tankar, ett nästan poetiskt språk, en lagfarens minne, en tragediskådespelares röst och ett kroppsspråk som nära nog de främsta scenkonstrnärers. Det förklarar varför det inte går att i hela människosläktet uppbringa något mer sällsynt än en fulländad talare”.²² Samtidigt kompletterar Antonius detta näst intill ouppnåeliga ideal genom att stå för den mer jordnära, praktiska aspekten av talekonsten. Han menar att en talare förvisso bör vara allmänbildad, men det viktiga är att han är en person som i olika forum kan ”använda välljudande ljud och övertygande element”.²³ Crassus uppfattning avfärdas av Hägg som en idealbild av moral och djupsinne vilken är omöjlig för en verkligt framgångsrik talare att uppfylla.²⁴ Själv frikopplar Hägg retoriken från moraliska och filosofiska aspekter och hävdar istället att ”retoriken struntar i god smak, sanning och fina förebilder. Om du vinner med dåligt språk och dåliga argument, så är det bra språk och bra argument retoriskt sett”.²⁵ Att vara en *god* talare har alltså inget med godhet att göra, utan att kunna styra publiken i den riktning man önskar. En mindre omdiskuterad beskrivning står Johannesson för när han sammanfattar den lyckade talaren som någon med nya, spännande och viktiga saker att säga, en person som alltid är väl förberedd, intresserad av åhörarna samt har förmåga att se världen med åhörarnas ögon.²⁶ Vad vi tydligt kan se är alltså att bilden av vad som utgör en god talare inte är entydig. I den här uppsatsen har jag främst valt att utgå ifrån Johannessons definition eftersom den på ett konkret sätt beskriver hur den gode talarens egenskaper yttrar sig i praktiken.

2.6. Den medvetne talaren – partesmodellen som retorisk process

Intressant material, planering och publikkännedom - det skulle kunna vara dessa faktorer som gör TED-talarna till goda exempel om man går efter Johannessons definition. Det låter trots allt ganska enkelt och självklart. Men hur gör man för att lyckas med detta? Vad innebär det i praktiken? I de retoriska handböckerna förmedlas en mängd konkreta råd med syfte att besvara dessa frågor. Råd förvandlas ofta till regler, men enligt Cicero var det traditionella regelsystem som

²² Cicero, 1:128 (2008).

²³ Cicero, 1:213 (2008).

²⁴ Hägg (1998), s. 15.

²⁵ Ibid. s. 10.

²⁶ Johannesson (2006), s. 204.

florerade bland retorikerna under hans samtid och i stor utsträckning än i dag alltför strikt och otillräckligt för sitt syfte. Det framgår kanske främst genom kritiken av talets dispositionsmall, som Cicero menar hackar sönder talet och invaggar folk i den felaktiga tron att ett tal automatiskt blir bra om man bara följer riktlinjerna och fyller i alla uppräddade delar. Istället bör den gode talaren vara extremt flexibel och anpassa sig efter varje unikt tillfälle och enskild publik.²⁷ Genom att fokusera på talarens olika personliga färdigheter och stadier i den process som talskrivandet och framförandet innebär försöker Cicero komma bort ifrån fasta regler. I retoriska sammanhang kallas denna process *partesmodellen*. *Partes* betyder ”delar” och inom retoriken består den av fem sådana: *inventio* – innehåll, *dispositio* – upplägg, *elocutio* - språkdräkt, *memoria* – inläring och *actio* - framförande.²⁸ Dessa delar kommer att presenteras mer ingående i metodpresentationen.

Huvudtemat för *partesmodellen* är *medvetenhet*. En god talare lämnar inte någonting åt slumpen. Förberedelse och åter förberedelse. Fokus ligger på ett genomtänkt arbete med tydliga målsättningar och aktiva val. Steven Lucas försöker sig till och med på att presentera ett snittvärde för hur lång tid man bör förbereda sig - närmare bestämt en till två timmars förberedelsetid per minut av det faktiska framförandet.²⁹ Aristoteles odödliga definition av retoriken som ”konsten att vad det än gäller finna det som är bäst ägnat att övertyga”³⁰ innefattar ett aktivt sökande. Dels ett sökande efter material och ämnesstoff, men också efter de medel som kan få åhörarna att ta till sig det talaren har att säga. Denna aktivitet pågår från det att man som talare bestämmer sig för att talet ska hållas och börjar förbereda det, fortsätter under själva framförandet (det gäller att känna av och anpassa sig efter publiken och stämningen) och slutar först efter att man har begrundat resultatet. På sätt och vis är just denna förmåga att reflektera över kommunikationssituationens villkor och utfall en av retorikens främsta funktioner. Detta eftersom den erbjuder oss ett språk - en metareflexiv vokabulär, som ger oss möjlighet att hantera talprocessen på ett medvetet plan. Retoriken ökar därmed våra chanser att utforma våra tal så

²⁷ Cicero, 2:74-83 (2009).

²⁸ Nationalencyklopedin. *Retorik*. 3 januari 2012.

²⁹ Lucas (2009), s. 12.

³⁰ Aristoteles, 1:2:1 (Johannesson (2008) s. 8.)

konstruktivt som möjligt och i enlighet med våra intentioner.³² Det är också detta språk som gör det möjligt för mig att reflektera över TED-talen och presentera ett resultat utifrån analysen.

Något som samtliga författare lyfter fram när det gäller den medvetna retoriska processen är målgruppsanalysens oerhörda betydelse för ett lyckat framträdande. Lucas konstaterar att man som åhörare har en enda fråga i bakhuvudet: "Varför är det här viktigt för *mig*?"³³ Mottagarna är med andra ord i regel egocentriska och som talare måste man ta reda på vad som ligger i deras intresse. Får man tro Hägg är de dessutom idioter: "Man bör, som i livets alla lägen, utgå ifrån att mottagaren är en idiot. Men man får på inga villkor låta honom eller henne märka det".³⁴ Annorlunda uttryckt är det viktigt att tala på ett klart och lättförståeligt vis, anpassat efter den aktuella publiken, så att budskapet inte riskerar att gå förlorat. Dock bör man undvika att, som en följd av detta, bli förstående och pedagogisk till den grad att mottagarna riskerar att känna sig nedvärderade.³⁵ Även Aristoteles påpekar att man inte bör ha alltför stora krav på publikens fattningsförmåga. Exempelvis ska man undvika att ställa alltför många frågor vid slutledningar "på grund av åhörarnas svaghet", och istället försöka hålla resonemangen så kortfattade som möjligt.³⁶ Johannesson gör dock en poäng av att man mycket medvetet kan välja ett lärt och teoretiskt språk framför enklare ord och på så vis "vinna auktoritet genom den vördnad som vi alla hyser för det abstrakta språket".³⁸ Just detta, att vinna auktoritet, kopplas inom retoriken ofta till begreppet *ethos* - vid sidan av *logos* och *pathos* ett av de grundläggande sätt att övertyga sin publik som kategoriserades av Aristoteles. Liksom partesmodellen har de funktionen att skapa medvetenhet i talprocessen. Begreppen behandlas vidare i det kommande avsnittet.

³² Sigrell (2011), s. 33f.

³³ Lucas (2009), s. 98.

³⁴ Hägg (1998), s. 137.

³⁵ Ibid.

³⁶ Aristoteles, 3:18:4 (2012).

³⁸ Johannesson (2006), s. 124.

2.7. Ethos, pathos och logos – den gode talarens tre medel för att övertyga

Trots att alla de författare som jag här har omtalat har för avsikt att ge sin egen version av hur man blir en god talare, lutar de sig på ett eller annat sätt tillbaka på Aristoteles 2300 år gamla retoriska teori när det kommer till medlen för att övertyga. Kortfattat bygger den på uppfattningen att man som talare kan nå sin publik och styra den i önskvärd riktning via sin karaktär (ethos), sina argument (logos) och genom känslöpåverkan (pathos). Samtliga byggstenar bör finnas med i en lyckad talsituation.³⁹ Precis som Fällman uttrycker det fungerar ett tal nämligen allra bäst "när föreläsaren talar både till publikens hjärna och hjärta".⁴⁰

Hur man i praktiken bör använda sig av dessa tre övertygningsmedel är en fråga med olika svar, beroende på vilken författare man vänder sig till. Även vilket fokus de olika delarna tillskrivs skiljer sig mellan författarna. Aristoteles ansåg till exempel att pathos stod för något vulgärt och att det tog alldeles för stor plats i den samtida talekonsten. Det önskvärda var att enbart hålla sig till logiska resonemang och fakta (logos).⁴¹ Om framförandet, ofta kopplat till pathos, säger han: "eftersom hela den retoriska praktiken har med uppfattning att göra, måste uppmärksamheten ägnas åt det [framförandet] inte för att det är korrekt utan för att det är nödvändigt".⁴² Cicero däremot lyfte fram förmågan att påverka känslomässigt som det viktigaste i hela talekonsten. Detta eftersom åhörarna snarare styrs av känslöimpulser än av rationella omdömen.⁴³

I praktiken är det dock ethos som utgör det mäktigaste övertalningsmedlet, enligt Aristoteles själv. Det bör genomsyra hela talet och syftar till att vinna åhörarnas förtroende och välvilja genom sin karaktär.⁴⁴ I samtliga handböcker tilldelas man en mängd råd för hur man ska stärka sitt ethos och på så vis framstå som trovärdig och vinna publikens gillande. Vissa är av en enklare natur, såsom Fällmans konstaterande att "ett välvårdat yttre i kombination med ett öppet sinnelag och god

³⁹ Aristoteles 1:2:3-6 (2012).

⁴⁰ Fällman (2011), s. 115.

⁴¹ Aristoteles, 1:2:5, 3:1:5 (2012).

⁴² Aristoteles, 3:1:5 (2012).

⁴³ Cicero, 2:178-184 (2009).

⁴⁴ Aristoteles, 1:2:4 (2012).

kunskap är alltid ingången till goda kommunikationsmöjligheter”.⁴⁵ Andra, som Cicero, framhäver talarens ställning, bedrifter och levnadssätt som vid sidan av en städad uppsyn, ett behärskat tonläge och älskvärda formuleringar ska väcka åhörarnas välvilja. Det viktiga är att låta hela talet ge en bild av talarens karaktär, det vill säga såväl innehållet som språket och sättet vi framför det på.⁴⁶

Som ofta när det gäller Aristoteles kan dessa kategorier tyckas snäva och inrutade, lite som om man försöker tvinga in alla tänkbara scenarion i ett mönster för att få kontroll över dem. Begreppen riskerar också att bli självuppfyllande. Det går att finna såväl ethos som logos och pathos i varenda del av ett tal, om man bara vill. Elementen finns alltid där på ett eller annat sätt och de samverkar, går in i varandra och är svåra att urskilja separat. Onekligen fyller de dock en funktion eftersom de ger en översiktlig och hanterbar bild att förhålla sig till. Kanske är det också därför som vi än i dag håller fast vid dem. Väl medveten om dess problematik kommer även jag att använda mig av begreppen i denna uppsats, främst med tanke på att de utgör ett mycket användbart medel för att lyfta fram olika perspektiv på talen och talarna.

3. Perspektiv, material och tillvägagångssätt

3.1. Perspektiv – den kanoniserade retoriken

Att skilja mellan teori och metod, eller det man också kan kalla perspektiv och tillvägagångssätt, är ofta problematiskt. Vissa retorikforskare anser att de är så starkt förknippade med varandra att de inte bör särskiljas. I den här uppsatsen har jag använt mig av en neoaristotelisk retorikanalys, vilken utgör en metod, eller ett tillvägagångssätt, baserat på Aristoteles retoriska teori. Därmed blir den kanoniserade retoriken det perspektiv som jag i första hand tar avstamp i och hämtar såväl begrepp som struktur ifrån. De centrala utgångspunkterna utgörs av retoriken som en kodifierad praxis och begrepp som imitatio och copia. För att kunna lyfta fram

⁴⁵ Fällman (2011), s. 60.

⁴⁶ Cicero, 2:178-184 (2009).

väsentligt material i analysen krävs också en metareflexiv vokabulär, vilken i det här fallet representeras av retoriska begrepp såsom ethos, logos och pathos. Även den serie av praktiska steg som den neoaristoteliska analysen innebär bygger på den kanoniserade retoriken i form av partesmodellen. Med hjälp av teorin kan jag belysa talen ur olika perspektiv. En analys börjar dock alltid med en artefakt – i detta fall tre stycken TED-tal, vilka presenteras nedan.

3.2. Material och urval

Målet med analysen är att ur olika perspektiv granska, tolka och kritiskt värdera TED-tal i ett försök att ta reda på vad som utmärker dem och gör dem till goda exempel. Men varför har jag valt just dessa tal? Hur vet man vem som är en god talare och vad som utgör ett lyckat tal, värt att efterbilda? Om man som Aristoteles utgår ifrån att syftet med talet är att påverka publiken i avsedd riktning, är den uppnådda effekten på publiken ett gott mått på detta. Så vitt jag vet finns det dock inget självklart sätt att mäta det här på, och många gånger är det svårt att få tag i den information som man i så fall behöver. Främst handlar det i slutändan om subjektiva värderingar och åsikter. När det gäller de TED-tal som jag har valt att analysera har de, som sagt, blivit noggrant utplockade av de erfarna arrangörerna till den världsberömda TED-konferensen. Kraven som ställs är oerhört höga och innan föredragen framförs får talarna vägledning av retorisk expertis.⁴⁷ Att videoupptagningar av talen sedan frivilligt ses av miljoner människor världen över är i sig ett faktum som ger oss all anledning att anta att man kan lära sig något av dem, även om det inte utgör någon absolut garant för deras kvalitet.

Utifrån ovanstående resonemang vågar jag påstå att dessa tal per definition är lyckade och utgör goda exempel värda att dra lärdom av. I denna uppsats har jag valt att fokusera på de tal som endast är tre minuter långa, eftersom jag anser att denna mycket begränsade tid skapar intressanta förutsättningar och utgör en ny, så vitt jag förstår relativt utforskad retorisk situation. På TEDs hemsida finns tusentals tal, men endast trettiosju stycken som är tre minuter långa. Vissa av dessa föll bort då de innehöll distraherande element för den talfokuserade analysen, såsom mycket

⁴⁷ TED. *Speaking at TED*. 29 januari 2011.

omfattande PowerPoint-presentationer med stora mängder text och dominerande musikaliska inslag. Med tanke på att talet tre har något av en särställning inom retoriken och att det utgör ett hanterbart antal artefakter för undersökningen, valde jag bland de tio mest sedda talen på hemsidan ut de tre som jag ansåg skulle generera det mest intressanta resultatet ur ett retorikvetenskapligt perspektiv. Bland annat hade dessa tal flera gemensamma drag samtidigt som de stod för vitt skilda syften, inriktningar och stilar, vilket skapade potential för en givande diskussion.

3.3. Neoaristotelism – den kritiska retorikanalysens begynnelse

Det tillvägagångssätt för analys som jag i denna uppsats har använt mig av formulerades år 1925 av Herbert A. Wichelns i skriften *The Literary Criticism of Oratory*. Denna metod utgjorde inte bara de första specifika riktlinjerna för retorisk kritik utan kom även att regera som ett i stort sett ohotat tillvägagångssätt ända fram till sextioalet. Fokus i undersökningen av ett tal ligger, vid användandet av denna metod, på effekten av talet och frågan hur väl talaren lyckas med det han förutsatt sig att övertyga sina åhörare om.⁴⁹ Enligt Wichelns egen utsaga betraktar den neoaristoteliska analysen ett tal "as a communication to a specific audience, and holds its business to be the analysis and appreciation of the orator's method of imparting his ideas to his hearers".⁵⁰ Grundpremisserna formulerades dock redan av Aristoteles när han konstaterade att ett tal innefattar tre element: "talaren, det han talar om och den han talar inför. Målet bestäms i förhållande till den sistnämnde, jag menar åhöraren".⁵¹ Läger vi dessutom till den situation som talets framfördes i finner vi här samtliga undersökningsområden som behandlas i den neoaristoteliska analysmetoden.

Hur går man då tillväga för att analysera en retorisk artefakt i enlighet med denna metod? Analysen sker i tre steg. Först och främst rekonstrueras den kontext i vilken talet hölls, det vill säga en beskrivning av de rådande omständigheterna såsom plats och situation, men också av talaren och publiken. Detta för att kritikern ska kunna

⁴⁹ Foss (2009), s. 21, 28.

⁵⁰ Ibid. s. 21.

⁵¹ Aristoteles, 1:3:1 (2012).

undersöka hur de olika kontextuella komponenterna påverkade talarens retorik.⁵² I nästa steg analyserar kritikern talet utifrån de fem olika perspektiv som återfinns i partesmodellen. För att analysmaterialet inte ska bli alltför omfattande kan man välja att fokusera på en eller ett par av delarna, alternativt lyfta fram utvalda aspekter när man väl presenterar analysresultatet.⁵³ *Inventio* gäller skapandet av idéer och material till talet, det vill säga innehåll. I analysen fokuserar man exempelvis på varifrån talarna har hämtat sina argument (topiker) samt hur argumentationen är uppbyggd och förhåller sig till ethos, logos och pathos. När det kommer till *dispositio* analyseras talets struktur och upplägg för att se vilka delar, ämnen eller resonemang som utgör tyngdpunkten i talet, samt vilken effekt de olika delarna tillför. *Elocutio* behandlar vilket språk – stilnivå, enskilda ord, meningar, symboler, stilfigurer, bilder och liknande – som figurerar i talet, vilka effekter detta får, samt huruvida det kan anses passande (*decorum*⁵⁴) för ämnet, tillfället och den aktuella publiken. I de fall då kritikern har möjlighet att personligen, genom andras skildringar eller, som i mitt fall, genom videoupptagning ta del av framförandet kan även de två sista aspekterna av partesmodellen vägas in i analysen. Under rubriken *memoria* studeras hur väl talaren behärskar sitt material och i vilken utsträckning denne använder sig av manus. En sista hållpunkt utgörs av själva framförandet, *actio*, där effekten av röst och gester, såsom röstläge, pausering, tempo, hållning, ögonkontakt och rörelser i allmänhet analyseras. Det tredje och sista steget i den neoaristoteliska analysmetoden innebär en utvärdering eller uppskattning av hur publiken lät sig påverkas av talet. Denna effekt är minst sagt svår att mäta, men den vägledande frågan för kritikern är huruvida talaren lyckades uppnå det mål som denne förutsatt sig.⁵⁵

På sätt och vis kan detta tillvägagångssätt sägas utgöra en form av induktion, det vill säga att utifrån enskilda fall drar slutsatser om hur saker och ting förhåller sig

⁵² I retorikvetenskapliga sammanhang används ofta Lloyd F. Bitzers (1968) terminologi för att beskriva den här typen av kontextanalys men eftersom jag inte anser att begreppsapparaten *audience*, *constraints* och *exigence* tillför något väsentligt till uppsatsen väljer jag att avstå från att blanda in den här.

⁵³ Foss (2009), s. 25.

⁵⁴ *Decorum* har inom retoriken betydelsen "de allmänt accepterade normer, konventioner och ideal som en talare måste anpassa sig efter i sitt eget tal och uppträdande för att inte väcka åhörarnas ovilja och anstöt och förlora sitt medborgerliga anseende" (Johannesson, 1998, s. 279).

⁵⁵ Foss (2009), s. 25ff.

generellt.⁵⁶ Neoaristotelismen kan även kopplas till hermeneutiken, den tolkningskonst som går ut på att bearbeta ett material genom att röra sig mellan dess helhet och dess delar i en så kallad hermeneutisk cirkel, och på så vis skapa en djupare förståelse.⁵⁷ Med hjälp av partesmodellen analyseras olika delar av talet var för sig. När delarna sedan sätts samman igen under utvärderingen av resultatet kan denna syntes visa på sådant som inte kunde uppfattas ur helheten innan själva sönderplockandet av talet.

3.4. Metodens problematik

Invändningarna mot den neoaristoteliska analysmetoden har inte låtit vänta på sig under de senaste decennierna. Bland annat anses den bara vara tillämpningsbar på tal och därmed utesluta andra typer av retoriska medier. Resultatet riskerar dessutom att bli självuppfyllande och fantasilöst eftersom applicerandet av kategorier på retoriken lätt blir mekaniskt, lite som att fylla i ett formulär. Även materialets vida omfattning och den tunga taxonomin anses utgöra en börda för kritikern och hindra denne från att se andra, viktigare och mer intressanta aspekter av talet.⁵⁹ Ännu en invändning mot metoden är att den förutsätter att vi har samma retoriska ideal i dag som under antiken och att analysen blir ett medel för att undersöka hur väl ett tal passar in i den eftersträlvade mallen.⁶⁰ Så varför har jag då, trots kritiken, valt att använda mig av denna metod? Svaret är ganska enkelt: För att jag tror att den kommer att generera de mest givande svaren på min frågeställning. Många av de nya tillvägagångssätt som används för retorisk analys har andra syften med sina undersökningar än vad jag har i den här uppsatsen. Min utgångspunkt ligger i retoriken som en kodifierad praxis, vilket utgör grunden för hela den kanoniserade retoriska teorin och därmed den neoaristoteliska analysen. Metoden saknar motsvarigheter som skulle generera det resultat jag eftersträvar – nämligen konkreta exempel på hur vi kan dra nytta av den talkonst som de goda exemplen i TED-talen representerar.⁶¹ Dock kommer jag på sätt och vis att vända på resonemanget i

⁵⁶ Hellspong (2004), s. 237f.

⁵⁷ Nationalencyklopedin. *Hermeneutik*. 3 januari 2012.

⁵⁹ Foss (2009), s. 21ff.

⁶⁰ Ibid.

⁶¹ Efter att ha gått igenom Kuypers och Foss böcker om kritiska retoriska analysmetoder kunde jag konstatera att det givetvis finns många tillvägagångssätt som hade kunnat tänkas generera andra typer av

analysprocessen. Med tanke på att TED-talarna per definition utgör goda exempel, utgår jag ifrån att de lyckats med det de föresatt sig. Den slutliga utvärderingen av talets effekter uteblir därmed och mitt fokus kommer istället att ligga på hur talarna gick tillväga för att uppnå sitt goda resultat. Detta innebär också att jag i största möjliga mån undviker elitistiska måttstockar.

En problematik som lätt uppstår när det kommer till den här typen av värderande analys är att veta var gränsen går för vad man som kritiker kan tillskriva talarna gällande exempelvis underförstådda budskap och uttalade syften med olika delar av talet. En mall för hur mycket man kan tillåta sig att läsa in i ett framförande presenteras av retorikprofessor Anders Sigrell som *logiskt minimum* och *pragmatiskt optimum*. Mycket kortfattat bygger det på slutsatsen att meningsförtydligande tillägg till yttranden är rimliga så länge hänsyn tas till kontexten och talaren med bevarad trovärdighet inte kan hålla fast vid det explicit förmedlade och samtidigt neka till den innebörd som adderats av mottagaren, i det här fallet av mig som analytiker.⁶⁴

4. Analys och resultat

4.1. Kontext och publikanalys – När Kalifornien och världen tittar på

För att förstå den retoriska situationen och därmed sätta in själva talanalysen i ett sammanhang är det av intresse att lyfta fram de kontextuella faktorerna. En av de saker som gör TED-talen så speciella är den breda publik som talarna förväntas nå ut och rikta sig till. Talen hålls live inför en stor publik, samtidigt som de spelas in och läggs ut på TEDs hemsida. Att nå ut till en publik som befinner sig i samma rum som en själv, som har betalt pengar för att sitta i publiken och lyssna, och som delar gemensamma erfarenheter eftersom de ingår i ett uppstyrt sammanhang som en konferens, skiljer sig av naturliga skäl från en situation där talaren ska kliva ut ur en datorskärm och lyckas engagera en okänd miljonpublik från spridda delar av världen. Det är med andra ord ingen lätt uppgift TED-talarna ställs inför. De ska nå två

intressanta, kompletterande resultat. På grund av platsbrist i uppsatsen fanns det dock inte möjlighet att väga in fler perspektiv.

⁶⁴ Sigrell (2007), s. 102f, 399ff.

publiker - samtidigt. I de här fallen har de dessutom bara tre minuter på sig att göra det. Låt oss diskutera de olika målgrupperna var för sig.

När det gäller den publik som är närvarande vid liveframförandet tillhör de en grupp noga utvalda människor, som antingen har erhållit en speciell inbjudan eller klarat sig igenom den urvalsprocess som följer efter en särskild ansökan. Kriterierna för medlemskap listas på hemsidan som *tillgänglighet* – alltså att det finns plats för fler medlemmar, *entusiasm* – att den sökande i urvalskommitténs ögon är ”a strong contributor to the TED community, the ideas discussed at TED, and the projects that come out of the conference”⁶⁵ samt *betalning* – att den sökande har möjlighet att efter erhållet medlemskap betala de 7 500 amerikanska dollar som fodras i medlemsavgift.⁶⁶ Mer konkret fakta om konferenspubliken än såhär tycks vara svår att finna. Kvar blir överifierade antaganden, baserade på de kriterier som medlemskapet kräver. Den grupp av människor som kan tänkas ha möjlighet att bidra till och utveckla de ofta vetenskaps- eller entreprenörorienterade idéer som presenteras under konferenserna är troligtvis de som själva är aktiva inom eller i alla fall intresserade av samma bransch – det vill säga välutbildade människor som har någon typ av koppling till den akademiska världen eller företagsvärlden. Ska de dessutom ha möjlighet att betala den höga medlemsavgiften krävs en viss ekonomisk standard. Det faktum att konferensdeltagarna aktivt har sökt sig till TED för att under flera dagar får ta del av olika tal, föredrag och workshops, lär ha stor betydelse för hur de agerar som publik. De har säkerligen höga förväntningar, men också en positiv inställning och ett genuint intresse för budskapet. Den uppstyrd kontexten skapar också en gemensam grund för publiken och talaren. De delar en ömsesidig erfarenhet. De är delar av samma sammanhang. De är alla där för att inspireras av varandras idéer, drömmar och visioner. Och de deltar inte minst i samma kaffepauser.

Betydligt mindre homogen och förutsägbar är den internationella miljonpublik som på sin laptop i köket, sin iPhone på bussen eller sin dator på kontoret får syn på samma föredragshållare som deltagarna i TED2011 nyss lyssnat till bland tusen andra

⁶⁵ TED. *Registration Policies*. 29 januari 2011.

⁶⁶ TED. *Registartion Policies*. 29 januari 2011.

konferensdeltagare i en luftkonditionerad föreläsningssal i Kalifornien. Inom retoriken lägger man oerhört stor vikt vid publikanalysen. Känn din publik, heter det. Men om man inte vet så mycket om den då? Eller om gruppen är så spretig och brokig att den inte ens kan kallas en grupp längre? Om hela världen, åtminstone den del som har tillgång till en dator, är potentiella lyssnare? Hur talar man så att alla förstår? Så att alla, eller åtminstone så många som möjligt, finner något de kan relatera till och uppleva som intressant? Genom att studera TED-talen hoppas jag kunna få svar på hur just dessa talare hanterar dilemman. Den här publiken är dock komplicerad av fler anledningar än dess bredd. Talarnas största utmaning ligger troligtvis i att fånga och sedan behålla deras uppmärksamhet. Det är otroligt stor skillnad på att vara publik i en föreläsningssal, utan större distraktionsmoment och med svårigheter att lämna lokalen efter 30 sekunder i jämförelse med att av en ingivelse titta på ett klipp från TED.com när man sitter i soffan och surfar på sin iPhone. Valmöjligheterna i den senare situationen är oändliga. Det finns miljontals andra klipp som man kan välja att se istället. Dessutom kan man med gott samvete stänga av talet om man tröttnat efter 30 sekunder, eller en minut, eller precis innan slutklämmen - den som talaren har jobbat så hårt för att få till och som får alla bitar att falla på plats.⁶⁷ Som talare kan man med andra ord aldrig lita på sin internetpublik. Den gör som den vill. Den ger en bara en chans. Och den är brutalt ärlig i sin dom.

4.2. Talarna och talen – De utvalda

För att få chansen att tala på en TED-konferens måste man, som sagt, vara speciellt utvald och arrangörerna arbetar hårt för att få tag i de mest inspirerande och spännande talarna, både när det gäller ämneskvalifikationer och personlighet.⁶⁸ På hemsidan finns det möjligheter att själv rekommendera personer – kända som okända, som man tror skulle kunna platsa i sammanhanget, men mycket få klarar sig genom urvalsprocessen. Tre personer som har gjort det är de talare som jag har valt att analysera i den här uppsatsen.

⁶⁷ Tyvärr finns det ingen statistik tillgänglig för hur många som stänger av filmklipp innan de är slut, utan endast för hur många som öppnar dem. Detta hade annars utgjort en intressant aspekt att undersöka närmare.

⁶⁸ TED. *Speaking at TED*. 29 januari 2011.

Först ut är Matt Cutts som framförde sitt tal *Try Something New For 30 Days*, under TED-konferensen 2011. Cutts arbetar med sökfunktionsoptimering åt Googlekoncernen och framställer hundratals informationsfilmer åt detta företag. Han har också en egen hemsida och blogg där han bland annat skriver om sina trettiodagarsprojekt.⁶⁹ Dessa projekt utgör också TED-talets tema då Cutts uppmanar sin publik att testa på sådant de alltid har velat göra men aldrig genomfört, i trettio dagar. Syftet är främst att inspirera till nya sätt att se på målsättningar och hur man kan uppnå dem. Nummer två i ordningen är en av de mest sedda talarna på TED.com, Derek Sivers, som har ett flertal av sina tal tillgängliga på hemsidan. Sivers är professionell musiker och grundare av CD Baby - en av världens största musikåterförsäljare på nätet, och arbetar numera med att hjälpa och inspirera andra musiker att lyckas i branschen.⁷⁰ År 2010 framförde han *How to Start a Movement*, där han med hjälp av en mycket illustrerande videoupptagning av det komiska slaget visar hur en rörelse startar. Detta för att publiken ska kunna dra lärdomar om ledarskap och gruppsykologi. Av betydligt allvarigare natur är Stacey Kramers tal *The Best Gift I Ever Survived*, som hölls vid TED-konferensen 2010. Kramer arbetade med varumärkeskonsultation för nationella och globala företag inom en affärsverksamhet som hon dessutom själv varit med och grundat, när hon 2009 fick chockbeskedet att hon hade en hjärntumör.⁷¹ I sitt mycket personliga och känsloladdade tal liknar hon sjukdomen vid en gåva som gett hennes liv en ny mening. Kramer vill visa publiken att en oönskad, skrämmande erfarenhet kan resultera i något positivt och lyckas under denna föresats röra publiken till tårar.

Så vad har då dessa TED-talare gemensamt? Samtliga är framgångsrika entreprenörer och ansiktet utåt hos sina respektive verksamheter. Att de har skaffat sig en hel del vana av att stå i strålkastarljuset och att leverera presentationer eller tal är därför mycket troligt. Som amerikanska medborgare lär de också ha fått ta del av viss retorisk undervisning under sin skoltid, eftersom detta ämne är vanligt förekommande i skolplanen. Det är även möjligt att de under sin karriär har fått vägledning inom talkonsten av retorikkonsulter eller liknande rådgivare. Ingen av

⁶⁹ TED. *Speakers* – Matt Cutts. 29 januari 2011.

⁷⁰ TED. *Speakers* – Derek Sivers. 29 januari 2011.

⁷¹ TED. *Speakers* – Stacey Kramer. 29 januari 2011.

dem talar om ämnen inom sina egentliga yrkesområden utan snarare utifrån egna erfarenheter, vilket ger talen, främst Cutts och Kramers, en mycket trovärdig och personlig karaktär. Även det faktum att de har blivit utvalda att tala på en TED-konferens ger dem ett försprång när det kommer till att etablera sitt ethos hos publiken. Man skulle kunna säga att de får ta del av det anseende som skapats av alla de talare som föregått dem under olika TED-konferenser.

När det kommer till talen i sig kan samtliga sägas tillhöra *genus deliberativum* – ett slags informativa, rådgivande tal som genom diverse övertygningsmedel uppmanar publiken att handla och/eller tänka på ett visst sätt.⁷² Cutts uppmanar oss att ta vara på livet och vidga våra vyer, Sivers vill få oss att våga ansluta oss till potentiella ledare och därmed utgöra grunden för en rörelse, och Kramer försöker skaka om våra tankegångar och få oss att se det positiva även i de mest negativa upplevelser. Speciellt för alla talen är som sagt den korta tidsintervallen. Tre minuter lämnar mycket begränsat med utrymme åt meningar och grepp som inte tillför något mycket väsentligt i talet, stärker budskapet eller engagerar och intresserar publiken. Det måste helt enkelt vara otroligt genomtänkt – in i minsta detalj. Hur de olika talarna tar sig an utmaningen kommer att diskuteras vidare i den nedanstående analysen. För att få en tydlig struktur på denna har jag valt att behandla de olika delarna i partesmodellen var för sig. Talen återfinns i sin helhet som bilagor i slutet av uppsatsen.

4.3. *Inventio – innehållet*

Liksom namnet TED avslöjar är just det varierade innehållet på föredragen en av de saker som utmärker TED-konferenserna.⁷³ Det verkar inte finnas någon tydlig gräns för vilka ämnen som kan behandlas så länge de anses vara inspirerande för klientelet. I Cutts fall rör det sig som sagt om en berättelse om hans privata projekt att testa på något nytt i 30-dagarsintervaller, samt en uppmaning till publiken att följa samma exempel. De argument Cutts använder sig av förstärks framförallt av det faktum att han har personlig erfarenhet av det han talar om, då det ger berättelsen

⁷² Hellspång (2004), s. 53.

⁷³ I den neoaristoteliska analysen undersöks ofta vilka olika topiker som används i ett tal. I den här uppsatsen har jag dock, på grund av platsbrist, valt att behandla *inventio* på ett mer övergripande plan.

trovärdighet. Man skulle därför kunna säga att styrkan i hans inventio främst ligger i hans ethos. Det är nämligen just ur konkreta exempel från sina egna 30-dagarsutmaningar han hämtar sina argument. En slags induktion – slutledningar utifrån verkliga fall, skulle man kunna kalla det.⁷⁴ Cutts håller sig till, det inom retoriken gyllene, talet tre när han radar upp sina argument. Först och främst innebär hans 30-dagarsutmaningar ett sätt att ta vara på tiden och göra den minnesvärd. Detta följs av ett exempel på hur han själv har upplevt att han helt plötsligt kom ihåg dagarna som tidigare bara sprang förbi. För det andra har det gett honom ett växande självförtroende och förändrat hans personlighet till det bättre. Praktexemplet kommer med det faktum att han helt plötsligt tog sig an att bestiga Kilimanjaro – han som tidigare varit en datornörd utan äventyrlust. Sist pläderar han för att man klarar allt om man verkligen vill – till och med att skriva en bok på 30 dagar, vilket Cutts själv är ett exempel på. Han kommer också med ett litet råd på slutet, även detta baserat på hans egna erfarenheter. Lärdomen han dragit var att det var de små, hållbara förändringarna som höll i längden. Denna tanke plockar ner projektet på en något mer vardagsnära, för många mer realistisk nivå, som kan få skeptikerna att kapitulera. Samtidigt är det strategiskt klokt att vänta till slutet med detta inlägg eftersom föredraget lätt hade kunnat kännas trist och oengagerande om Cutts inte hade tagit upp fantasieggande, fascinerande exempel som framställer publikens egna drömprojekt som fullt genomförbara.

Om Cutts tal främst är av det argumenterande slaget är Sivers av en något mer informativ typ, även om båda elementen förekommer i båda talen. För Sivers ligger fokus på att få publiken att förstå en teori – nämligen hur en rörelse bildas. Därmed tar logos-relaterade övertygningsmedel stor plats. Talet utgörs snarast av en beskrivning, vilken illustreras med hjälp av en videofilm. Han argumenterar aldrig för teorins giltighet eller sanningsvärde, utan istället fungerar filmen som en typ av bevis på att den stämmer. På filmen får man till en början se en ung kille med bar överkropp som utför en mycket egendomlig dans mitt bland en större solbadande folkmassa. Efter en kort stund ansluter sig en annan kille till dansen och därefter blir deltagarna allt fler. I slutet av visningen står i stort sett hela den solbadande

⁷⁴ Hellspong (2004), s. 98.

folkmassan upp och utför den lustiga dansen. Publiken kan själva se hur händelseförloppet går till och Sivers agerar guide genom att upplysa dem om vad de ska titta efter och vilka slutledningarna som kan dras utifrån det de ser. Även i det här fallet kan man därför tala om en form av induktion när det kommer till inventio. Sivers presenterar rörelsens bildadande i fyra steg. Först och främst krävs en ledare, sedan en första avgörande anhängare, därefter fler tillkommande anhängare som slutligen utgör en så stor kritisk massa att de som tidigare inte vågat ansluta sig riskerar att bli förlöjligade om de inte ansluter sig. I det sistnämnda stadiet kan rörelsen sägas vara bildad. Det faktum att filmen hela tiden illustrerar det som sägs gör det hela mycket pedagogiskt och trovärdigt. Först i slutet förklarar Sivers vilka lärdomar vi kan dra av beskrivningen. Dels menar han att det som ledare gäller att behandla sina första anhängare som jämlikar, och dels att vi själva kan utgöra den avgörande faktorn genom att i ett tidigt stadium ansluta oss till potentiella ledare. På så vis gör Sivers materialet relevant för den närvarande publiken. Han visar på vilken nytta de kan ha av det han just beskrivit och sammanfattar samtidigt de viktigaste punkterna.

Kramers tal är av den beskrivande typ som Sivers håller sig till, på så vis att hon låter en metaforisk illustration av sin hjärntumör som en gåva med detaljerade skildringar av hur den ser ut, vad den kostar, vad den innehåller etcetera, utgöra huvuddelen av talet. Samtidigt bottenar hennes inventio i den egna erfarenheten, liksom Cutts i sitt tal. Ethosaspekten har därför en framträdande roll även i detta fall. Kramer vet vad hon talar om. Hon har själv upplevt det. Just denna personliga koppling och det faktum att Kramer delar med sig av sin historia bidrar också till ett oerhört starkt pathos. Publiken berörs, liksom Kramer själv, av berättelsen. Många retoriker, däribland Cicero och Hägg, betonar vikten av att ta ner lidande (*miseratio*) till en fattbar form för att verkligen beröra.⁷⁵ Till sin hjälp har Kramer dels liknelsen och dels de bilder som hon visar. Ordet hjärntumör får till exempel en helt annan tyngd när en bild av Kramers rakade huvud med ett otäckt ärr visas på skärmen. Den fungerar som en tydlig symbol för all den oro och smärta som sjukdomen medför, utan att säga ett enda ord om den. Ämnet är i sig självt känsloladdat, men redan innan Kramer avslöjar vad talet faktiskt handlar om engageras publiken

⁷⁵ Hägg (1998), s. 99f.

känslomässigt genom hennes ödesmättade tonläge och det tankeexperiment som hon bjuder in till. Upplägget på Kramers argumentation går nämligen ut på att hon först ber publiken att föreställa sig en fantastisk, vackert inslagen gåva, vilken hon mycket detaljerat och målande beskriver. Dock utan att namnge innehållet. Bilden hon målar upp representerar i stort sett allt det som majoriteten av jordens befolkning eftersträvar, snarast själva definitionen av lycka. Den ännu icke namngivna gåvan kommer ge ägaren uppskattning, kärlek, omsorg, beundran, vitalitet, lycka och ett meningsfullt liv. Men också yttre värden som en lång semester, överflöd av god mat och vackra blommor. Att priset på gåvan dessutom är fullt överkomligt, bidrar ytterligare till glorifieringen. När Kramer väl avslöjar vad gåvan faktiskt består i – en hjärntumör, är planen med argumentationen troligtvis att försöka få publiken att överföra den fantastiska bild av gåvan som de tidigare fått uppmålad för sig, på ett objekt som de förknippar med helt andra saker av betydligt mindre positiv karaktär. Kramer tar hjälp av sitt ethos och talar om för publiken att hon minsann upplevde precis de fantastiska saker som hon nyss hade beskrivit tack vare hjärntumören. Den var en gåva.

Vilka slutsatser kan vi då dra utifrån dessa tre fall när det kommer till vilken typ av inventio som ser ut att fungera under de rådande omständigheterna? Det jag anser framgår tydligast är att egna erfarenheter och konkreta exempel – induktion, utgör ett mycket effektivt medel då man som talare har väldigt kort tid på sig att föra en argumentation. Tre minuter lämnar inget utrymme för långa slutledningar och presentationer av forskning, statistik, teorier och metoder. Presentera vad du upplevt eller sett och leverera sedan tesen eller lärdomen. Eventuella motargument bemöts indirekt genom att du talar utifrån en faktisk upplevelse eller händelse. Utifrån analysen kan man sluta sig till att de egna erfarenheterna och konkreta exemplen inkluderar såväl ethos som logos och pathos. Ethos på så vis att de bidrar till trovärdigheten, logos eftersom de fungerar som en tidsbesparande typ av argumentation (induktion) och pathos genom det känslomässiga engagemang och den igenkänningsfaktor som den personliga tonen slår an.

4.4. Dispositio – upplägget

TED-talarna har ingen tid att förlora när det kommer till att väcka intresse, etablera ett förtroende och få fram sitt budskap på ett slagfärdigt vis. Så de går helt enkelt rakt på sak. Enligt den kanoniserade retoriken har inledningen (exordium) av ett tal till uppgift att göra lyssnarna uppmärksamma (atténtus), välvilligt inställda mot talaren (benevólus) och läraktiga (docílis).⁷⁷ Cutts exordium är något längre än de båda andras. Han börjar med att förankra sitt tal i den egna erfarenheten genom att berätta om hur han för några år sedan upplevt att han fastnat i samma hjulspår – något som inbjuder till igenkänning hos publiken. Lösningen på problemet presenteras i form av en idé: "Think about something you've always wanted to add to your life and try it for the next 30 days".⁷⁸ Här riktar sig Cutts direkt till publiken och engagerar den, samtidigt som han presenterar sin tes (propositio) och sitt ämne. Huvuddelen av samtliga tre tal är relativt kompakt. Efter inledningen lägger Cutts fram argument för sin idé (argumentatio), samt de lärdomar han dragit av den. Precis som inledningen tillskrivs avslutningen (peroratio) vissa funktioner i den retoriska teorin. Dels ska den avrunda talet genom en sammanfattning (recapitulátio) eller slutsats (conclúsió), dels ska den beröra publiken känslomässigt och allra helst ska den innehålla någon form av positiv uppmaning. Det senare gör Cutts mycket tydligt genom att ställa en utmanande, engagerande fråga till publiken: "So here's my question to you: What are you waiting for?"⁷⁹

Att Sivers tal är mer logosinriktat avspeglas även i hans exordium. Först tilltalar han mycket artigt publiken som "ladies and gentlemen"⁸⁰, sedan motiverar han ämnets relevans i sammanhanget ("at TED we talk a lot about leadership and how to make a movement"⁸¹) för att därefter presentera talets innehåll, upplägg och syfte i form av en metakommentar ("So let's watch a movement happen, start to finish, in under three minutes and dissect some lessons from it").⁸² På så vis lyckas han med endast två meningar få in alla de aspekter som en inledning, enligt retorisk teori, bör innehålla. Sivers huvuddel består som jag tidigare nämnt av kompakt fakta - en detaljerad beskrivning som följs av det sammanfattande konstaterandet: "And that's

⁷⁷ Hellspong (2004), s. 117.

⁷⁸ Cutts, r3-4.

⁷⁹ Cutts, r30.

⁸⁰ Sivers, r1.

⁸¹ Sivers, r1-2.

⁸² Sivers, r2-3.

how you make a movement”.⁸³ Han guidar sin publik vidare genom talet och använder sig återigen av en metakommentar: ”But let's recap some lessons from this”.⁸⁴ Publiken vet vad som ska komma och kan hänga med i dispositionen. Därefter gör han det som han precis utlovat – presenterar de slutsatser som den tidigare beskrivningen leder till, med den viktigaste lärdomen placerad sist. Så kommer då avslutningen där såväl sammanfattningen som slutsatsen och framförallt uppmaningen återfinns. Genom att rikta sig direkt till publiken och snarast utmana dem (”If you really care about starting a movement, have the courage to follow...”)⁸⁵ och slutligen återknyta till inledningen och det forum som talet hålls i (”And what a perfect place to do that, at TED”)⁸⁶ lyfter han fram relevansen av talet. Denna typ av cirkeldisposition visar på att talet bygger på samma tanke, att det utgör en helhet, vilket ger ett mycket genomtänkt intryck.

Kramer har ett mindre traditionellt upplägg på sitt tal. Hon hoppar nämligen nästan över inledningen (exordium) och går direkt på berättelsen (narratio)⁸⁷ istället. Samtidigt lyckas Kramer med den första raden (”Imagine, if you will, a gift. I'd like for you to picture it in your mind”)⁸⁹ engagera publiken på grund av den nyfikenhet uppmaningen väcker och därmed göra dem uppmärksamma och läroaktiga. Åhörarna blir troligtvis även välvilligt inställda eftersom Kramer uppmanar dem på ett artigt sätt. Mycket effektivt med andra ord. Som jag redan beskrivit i inventiodelen består Kramers tal främst av tre delar. Först narratio med metaforen som beskriver hjärntumören som en gåva, därefter vändpunkten när hon presenterar vad gåvan faktiskt rör sig om och slutligen den tes och uppmaning som följer av berättelsen: ”So the next time you're faced with something that's unexpected, unwanted and uncertain, consider that it just may be a gift”.⁹⁰ Med denna enda mening lyckas Kramer förmedla talets slutsats och rikta en positiv uppmaning till publiken. Det

⁸³ Sivers, r23.

⁸⁴ Sivers, r24.

⁸⁵ Sivers, r32.

⁸⁶ Sivers, r34-35.

⁸⁷ *Narratio* är inom retoriken begreppet för ”en berättelse som ger en klar, åskådlig och sannolik skildring av något”, särskilt den bakgrundsteckning i talet som enligt den kanoniserade teorin bör placeras direkt efter talets exordium. (Johannesson, 1998, s. 282.)

⁸⁹ Kramer, r1.

⁹⁰ Kramer, r25-26.

senare är enligt Hägg särskilt viktigt i tårdrypande situationer som i Kramers fall.⁹¹

Det finns givetvis en hel del mer att säga om dispositionen av dessa tal, men jag vill främst lyfta fram vissa lärdomar. Först och främst inledningens och avslutningens viktiga funktioner⁹² för att talet ska få önskvärd persuasiv verkan samt hur dessa kan formuleras mycket effektivt, med ett fåtal ord. En gammal journalistiklärare⁹³ till mig beskrev en gång upplägget på en bra text som en fisk – först kommer botten i form av en inledning som griper tag i läsaren, därefter köttet i form av en argumenterande huvuddel, och sist men inte minst stjärten som utgörs av avslutningen med en ordentlig snärt. Denna liknelse finner jag vara ytterst träffande för att beskriva TED-talarnas enkla men effektiva disposition. En annan intressant sak som gäller dispositionen står Sivers för då han guidar publiken genom sitt informativa tal med hjälp av dispositionsmarkörer eller metakommentarer. Dels innebär detta ett effektivt medel för att på kort tid kunna få fram mycket fakta utan att tappa bort åhörarna på vägen, och dels stärker det talarens ethos eftersom det är ett tecken på att han har kontroll över talet och en förmåga att se det utifrån.

4.5. *Elocutio – språket*

Att använda sig av ett språk som kan tänkas nå ut till den komplexa publik som TED-talarna förväntas rikta sig till kräver troligtvis mer än vanligt uppfyllandet av den retoriska teorins krav på en klar (*perspicuitas*), korrekt (*puritas*) och passande (*decorum*) stil.⁹⁴ Det är med andra ord väsentligt att inte använda för mycket svåra ord utan uttrycka sig klart och tydligt, att undvika talspråk eller slang så länge det inte görs medvetet för att uppnå en särskild effekt, samt att försäkra sig om att man inte säger något stötande eller olämpligt. Allt detta hanterar de tre TED-talarna mycket väl genom sitt enkla men i regel välvårdade språk. Vad som är mer intressant att lyfta fram under denna rubrik är de stilfigurer och retoriska grepp som förekommer i talen samt vilken effekt dessa får. Givetvis har samtliga tre tal kryddats med alliterationer ("unexcepted, unwanted, uncertain")⁹⁵, assonanser ("adoration and

⁹¹ Fällman (2011), s. 36-44, Hägg (1998), s. 90f.

⁹² Fällman hävdar till och med att inledningen och avslutningen utgör talets viktigaste delar. (s. 13-16)

⁹³ Jan Lindvall, Ljungskile folkhögskola.

⁹⁴ Johannesson (2008), s. 145ff.

⁹⁵ Kramer, r25-26.

admiration")⁹⁶, anaforer ("You'll have unsurpassed vitality and energy. You'll expand your vocabulary, meet new people, and you'll have a healthier lifestyle")⁹⁷, kiasmliknande uttryck ("three is a crowd and a crowd is news")⁹⁸ och andra ornament, vilka gör dem behagliga att lyssna till och tillför en konstnärlig dimension till språket. Min bedömning är dock att det som utmärker just de här treminuterstalen och som utgör ett mycket effektivt grepp i den specifika retoriska situationen är de många antiteser, åskådliggörande beskrivningar (evidentia) och retoriska frågor⁹⁹ (interregatio) som förekommer i samtliga tal.

Cutts använder sig av antiteser när han beskriver hur han gick "from desk-dwelling computer nerd to the kind of guy who bikes to work - for fun".¹⁰⁰ Meningen illustrerar med all önskvärd tydlighet hur Cutts, tack vare den idé han nu vill få andra att anamma, lyckades förändra sina vanor och sin personlighet på det mest radikala sätt. Ett slags före-och-efter-resonemang. Det hela bygger på publikens förväntade fördomar om "datornördar" och "cyklande hurtbullar" som hjälper dem att se förvandlingen framför sig och inse vilken styrka som ligger bakom idén. Cutts ställer också motsatserna "big crazy challenges"¹⁰¹ och "small, sustainable changes"¹⁰² mot varandra och framhäver sedan fördelarna med det senare framför det förra. Sivers komiska beskrivning av hur man förvandlar "a lone nut into a leader"¹⁰³ utgör även detta en antites som belyser den utlösande faktorns oerhörda betydelse. Utan den är nämligen övergången från den ena negativa typen av roll (a lone nut) till den positivt laddade (a leader) inte möjlig. Kramers framförande utgör ett tydligt exempel på hur man kan bygga upp ett helt tal kring en antites. När hon talar om en gåva framstår det som raka motsatsen till den hjärntumör som talet handlar om. Det ena är per definition positivt och det andra negativt. Den oväntade kontrasten som liknandet av

⁹⁶ Kramer, r6-7.

⁹⁷ Kramer, r8-10.

⁹⁸ Sivers, r13-14.

⁹⁹ En *retorisk fråga* är enligt Nationalencyklopedin "en figur inom retoriken: talaren ställer en fråga där svaret är givet eller där han själv ger det". Bland annat på grund av att talaren inte förväntar sig ett explicit svar från publiken, har begreppet i vissa sammanhang fått en negativ laddning. I denna uppsats har jag för avsikt att visa på dess positiva, engagerande effekter, som en typ av vägledande frågor och därmed förhoppningsvis neutralisera dess betydelse.

¹⁰⁰ Cutts, r11-12.

¹⁰¹ Cutts, r27.

¹⁰² Cutts, r25-26.

¹⁰³ Sivers, r30.

hjärntumören vid en gåva innebär får det att knastra till i huvudet på publiken och de tvingas plötsligt att se saken ur ett annorlunda perspektiv. De uppmanas helt enkelt att foga samman två helt skilda saker till en enhet, att upphäva antitesen (eller snarast paradoxen): "It was a rare gem, a brain tumor, hemangioblastoma - the gift that keeps on giving".¹⁰⁴ Det är just denna vändning som hela talet bygger på. Fördelen med att använda sig av dessa antiteser är att de förtydligar, förenklar och förkroppsligar resonemanget, vilket skapar möjligheter för TED-talarna att presentera komplexa resonemang i en effektiv förpackning. Det pressade tidsutrymmet nödvändiggör dock att de utesluter nyanserade gråskalor.

Precis som antitesen har åskådliggörande beskrivningar (evidentia) och illustrerande exempel en förmåga att få publiken att skapa inre, förtydligande och många gånger känslomässigt engagerande bilder.¹⁰⁵ Cutts tar tekniken till hjälp för att skapa evidentia i sitt tal. Tydligast blir det kanske när han för att illustrera hur alltför radikala förändringar har svårt att hålla i längden säger: "When I gave up sugar for 30 days, day 31 looked like this"¹⁰⁶ och därefter visar upp en bild av en enorm hög med godis. Ord blir här överflödiga – bilden har redan sagt mer än tusen. Även Sivers använder sig av den moderna tekniken och förankrar resonemanget i något konkret och greppbart, i detta fall genom att visa en illustrerande video. Publiken kan se allt Sivers pratar om gestaltat i verkliga livet. Dock utgör Kramer det tydligaste exemplet då i stort sätt hela hennes tal består av en åskådliggörande beskrivning, något jag redan berört i inventio-delen. Publikens fantasi triggas av Kramers ingående skildringar av hur den ännu icke namngivna gåvan ser ut, vilka effekter och funktioner den har, vad den kostar etcetera. Som hon själv uttrycker det: "By now I know you're dying to know what it is and where you can get one".¹⁰⁷ Utan att ha byggt upp denna förväntan och dessa inre bilder, skulle vändningen och det resonemang som följer av den inte fungera.

¹⁰⁴ Kramer, r20-21.

¹⁰⁵ Hellspong (2004), 135f.

¹⁰⁶ Cutts, r28.

¹⁰⁷ Kramer, r17.

Alla typer av åskådliggörande är dock inte helt oproblematiska. Det faktum att samtliga tre TED-talare vid något tillfälle presenterar något visuellt samtidigt som de talar, utgör ett intressant undersökningsområde i sig. Det innebär nämligen att de förväntar sig att publiken klarar av att ta in information från två separata kanaler samtidigt. I många fall går detta emot vad man inom retorikvetenskapen lyfter fram som effektivt i kommunikationssammanhang. Exempelvis Kjeldsens diskuterar i sin artikel *The Rhetoric of PowerPoint*, problematiken kring simultan förmedling av visuell och verbal information, då publiken riskerar så kallad *kognitiv överbelastning* – svårigheter att ta in alla intryck.¹⁰⁸ Här kan man alltså ifrågasätta huruvida TED-talarnas kommunikativa strategi är kontraproduktiv eller om den snarare utgör ett bevis på att publiken trots allt har förmåga att under en kortare presentation hantera två informationskanaler samtidigt.

Analysen visar att samma engagerande effekt som åskådliggöranden har på publiken, kan uppnås med retoriska frågor. De tycks bidra till en inkluderande stämning eftersom talaren uttalat riktat sig direkt till publiken, de fungerar som en vägledare eftersom de uppmanar publiken att rikta sina tankar i en viss riktning, och slutligen kan de utgöra en slags ethoshöjande metakommentarer. När Sivers säger: "The biggest lesson, if you noticed - did you catch it? - is that leadership is over-glorified"¹⁰⁹ får han publiken att dels, om än för en mycket kort stund, reflektera över det de tidigare har lärt sig av talet, dels känna sig tilltalade och uppmärksammade, och dels visa att han håller en viss distans till den faktaförmedlande monologform som han annars har i talet. Cutts peroratio: "So here's my question to you: What are you waiting for?"¹¹⁰ får på liknande vis publiken att engageras och inkluderas samt visar på talarens förmåga att förhålla sig till sitt eget material ur olika perspektiv – i det här fallet skiftar han fokus från sin egen privata upplevelse till åhörarnas synvinkel. Kramers retoriska frågor ("Does Amazon carry it? Does it have the Apple logo on it? Is there a waiting list?")¹¹¹ rörande den gåva som hon nyss givit en ingående beskrivning av, representerar ännu en funktion med detta grepp. Frågorna

¹⁰⁸ Kjeldsen (2006), s. 12f.

¹⁰⁹ Sivers, r28-29.

¹¹⁰ Cutts, r30.

¹¹¹ Kramer, r17-18.

symboliserar nämligen den förväntan som byggts upp hos publiken och det som de nu vill ha svar på: Vad är det och hur får man tag på det? Kramer visar att hon förstår vad publiken sitter och tänker på, vilket skapar en slags ethosstärkande igenkänningseffekt.

Slutligen skulle jag i elocutioanalysen vilja lyfta fram de humoristiska inslagen i talen, vilka utgör en frisk fläkt i det annars mycket seriösa sammanhanget och därmed troligtvis bidrar till att talarna lyckas nå ut till en bredare publik. Fördelarna med att locka till skratt ligger enligt Cicero i möjligheten att väcka sympati och beundran för talaren. Samtidigt gäller det för talarna att behärska den balansgång som humoristiska inslag innebär då de lätt riskerar att förlora tyngden i sin framställning om inte hänsyn tas till publik och omständigheter.¹¹² Ingen av TED-talarna ger sig dock ut på djupt vatten utan de levererar smålustiga kommentarer som med god marginal håller sig inom det passande ramverket. Som Hägg påpekar krävs det förvånansvärt lite för att en publik ska finna något lustigt. På sätt och vis kan man säga att vi skrattar åt saker som aldrig skulle gå hem i ett mindre sammanhang så fort vi befinner oss i en större grupp. Viktigt är att sända tydliga signaler till publiken om att det är läge att skratta, till exempel genom att våga pausa efter att man har levererat något humoristiskt.¹¹³ Detta är något som samtliga tre TED-talare behärskar. Det humoristiska ligger i att på ett passande sätt anspela på det opassande eller avvikande och framförallt måste det komma som ett oväntat inslag.¹¹⁴ Exempel på detta är bland annat de stilbrott som förekommer i samtliga av de tre TED-talen. När Sivers använder vardagliga, talspråkliga uttryck som "the shirtless dancing guy"¹¹⁵ och "a lone nut"¹¹⁶, samt visar en film som innehåller lustigt dansande människor i bar överkropp är det inte vad publiken förväntar sig i det i övrigt seriösa sammanhanget. Samma sak gäller när Kramer använder uttryck som: "you'll have a lifetime supply of good drugs".¹¹⁷ Det bryter nämligen mot vad som anses passande att säga och vad publiken förväntar sig att höra. Det senare

¹¹² Cicero, 2:229-236 (2009).

¹¹³ Hägg (1998), s. 161-168.

¹¹⁴ Cicero, 2:236, 2:284 (2009).

¹¹⁵ Sivers, r24-25.

¹¹⁶ Sivers, r11.

¹¹⁷ Kramer, r13.

exemplet är även intressant med hänsyn till målgruppsanpassningen. Kramer talar till en livepublik i det drogliberala Kalifornien där det till och med har förekommit en folkomröstning om total legalisering av marijuana.¹¹⁸ Att den lokala publiken finner uttalandet smålustigt och mindre kontroversiellt än den globala publiken där länder med en betydligt strängare drogpolicy finns representerade, är därför mycket troligt. Huruvida Kramers skämt på grund av detta har en stärkande effekt för hennes ethos hos den förra gruppen samtidigt som det snarare skadar hennes trovärdighet hos den senare, kan givetvis diskuteras. Dock får vi, med tanke på att Kramer trots allt hamnar bland de mest sedda talarna på TEDs hemsida, räkna med att utgången i slutändan har varit positiv.

Ett annat humoristiskt grepp som TED-talarna använder sig av är överdrifter (hyperboler) och motsägelser. När Cutts kallar Morgan Spurlock för "the great American philosopher"¹¹⁹ vet publiken att han inte menar allvar med det han säger. Ett sådant skämt bygger på att talaren och publiken har vissa gemensamma kunskaper och uppfattningar. Vet man inte vem Morgan Spurlock är hjälps man dock på traven genom att en bild på just denne man med en imponerande mängd pommestoppade i munnen visas på skärmen bakom. Komiken ligger i det motsägelsefulla budskapet. Likaså när Cutts ställer den retoriska frågan: "Now is my book the next great American novel?"¹²⁰ är detta en typ av överdrift som publiken förväntas vara införstådd med. Det direkt påföljande svaret i form av utropet (exclamatio): "No! I wrote it in a month! It's awful!"¹²¹ är ett exempel på ett stilbrott på så vis att det skiljer sig från hans tidigare sansade samtalston. Även de antiteser jag tidigare nämnt blir i vissa fall komiska när de anspelar på förutfattade meningar, motsägelser och får publiken att skapa inre, lustiga bilder.

Sammanfattningsvis tycks alltså förtydligande antiteser, illustrerande beskrivningar, inkluderande reflektionstriggande retoriska frågor, samt uppfriskande humor vara väsentliga inslag i TED-talen. Detta bland annat eftersom det klargör talarens

¹¹⁸ Nyheter24. *Kalifornien röstade nej till legalisering av cannabis*. 2 januari 2012.

¹¹⁹ Cutts, r2.

¹²⁰ Cutts, r20-21.

¹²¹ Cutts, r21.

resonemang (logos), skapar en ökad tilltro och sympati för denne (ethos), samt engagerar publiken känslomässigt (pathos).

4.6. Memoria och actio – inläringen och framförandet

Eftersom memoria och actio är mycket beroende av varandra har jag här valt att behandla dem under samma rubrik. Det är exempelvis svårt att tänka sig en talare som lyckas få till ett avslappnat, engagerat kropps- och röstuttryck om denne är väldigt manusbunden och tvingad att läsa innantill. Såväl memoria som actio är också starkt förknippade med äkthetsbegreppet, vilket jag kommer att återkomma till.

När det gäller memoria är det väldigt tydligt att samtliga tre TED-talare har lärt sig sina tal utantill. Och det med säkerhet. De har inga synliga manus eller fusklappar och de lutar sig inte tillbaka på någon text på sina PowerPoint-slides. Det är kanske inte så konstigt. Tre minuter är ganska kort tid och textmassan är inte särskilt omfattande. Effekten av att de talar fritt är dock desto större. Betänk om de faktiskt hade läst innantill eller titt som tätt stirrat ner i sina papper. Under den korta stund de har på sig att etablera en kontakt med sin publik och få den att känna tilltro till det budskap de ska leverera, finns inga marginaler att framstå som dåligt påläst eller osäker. Kramer utgör ett bra exempel. Istället för att stirra ner på ett papper möter hon publiken och kamerorna med blicken. Att det dessutom är en tårfylld blick vid de mest känslosamma partierna av talet utgör en oerhört stark effekt. Samtidigt som alla tre talarna kan uppfattas som relativt spontana tack vare avsaknaden av manus, framgår det väldigt tydligt att samtliga tal är memorerade in i minsta detalj. Orden flyter på med perfektion, utan stakningar. Den begränsade tiden lämnar helt enkelt inget utrymme för talarna att komma av sig och inte heller för spontana tillägg, åtminstone inte mer än några enstaka ord.

Även om TED-talarnas framföranden på många sätt förefaller vitt skilda har de vissa gemensamma drag. Dels ligger deras fokus hela tiden på publiken, dels har de ett stabilt och grundläggande tempo anpassat efter stämningen i talet och dels framstår de som otroligt engagerade och innerliga. I Gelangs avhandling *Actiokapitalet* behandlas retorikens ickeverbala resurser – talframförandets gestaltning. Den forskning som där presenteras visar att det inte främst är vad talarna gör (enskilda

rörelser eller miner etcetera) utan *hur* de gör det (med vilken grad av energi, dynamik och tempo/rytm) som är av betydelse för hur publiken uppfattar framförandet.¹²³ Av den anledningen har jag valt att fokusera på just dessa aspekter av TED-talen.

När det gäller den första iakttagelsen av TED-talarnas actio – nämligen deras fokus på publiken, handlar det enligt Gelang främst om energins riktning och koncentration.¹²⁴ Exempelvis Kramer, som i övrigt står mycket stilla på scenen, vrider långsamt överkroppen i en slags svepande rörelse, samtidigt som hon tydligt och intensivt söker ögonkontakt med åhörarna, från den ena sidan till den andra. Sivers, som under framförandet spelar upp en film på en skärm bakom sig, vänder aldrig ryggen mot publiken för att själv titta på skärmen, utan står stabilt med kropp och blick riktad mot åhörarna. Detsamma gäller Cutts, även om han har ett mycket livligare rörelsemönster på scen än de båda andra. De visar också ett välriktat fokus genom att undvika alltför många omotiverade rörelser och olater, såsom harklingar och nervöst fingrande. Nyckeln tycks vara ett aktivt sökande efter ögonkontakt och att medvetet rikta sitt kroppsspråk mot publiken – det vill säga att inte stirra ner i manus, på skärmen bakom eller i taket utan att istället få åhörarna att känna sig sedda och prioriterade.

Även om tempot skiljer sig otroligt mycket åt i de olika talen genomsyras de alla av en stabil, grundläggande takt som håller samman framförandet och bidrar till att de framstår som trygga. Det tempo med vilket ett tal framförs bör givetvis stämma överens med det budskap som förmedlas. Kramers tal är till exempel mycket stillsamt och taktfast, vilket bidrar till den känslotyngda stämningen, medan Sivers talar med hög hastighet och intensitet, något som stämmer bra överens med det kompakta informationsflödet och den livliga filmen. För att ett tal inte ska framstå som monotont är det dock viktigt med variationer i rytmen, inom ramverket för det grundläggande tempot. Detta åstadkommer TED-talarna bland annat genom strategiskt placerade pauser efter retoriska frågor, skämt och betydelsefulla ord, samt dynamik när det kommer till betonandet av specifika ord eller meningar, ofta för

¹²³ Gelang (2008), s. 204.

¹²⁴ Gelang (2008), s. 206ff.

att ge tyngd åt visst innehåll. Här handlar det framförallt om att lyckas med den konstfulla tajmingen (kairos).

Att man som publik upplever en talare som engagerad och innerlig hänger på många sätt samman med de ovan diskuterade förmågorna. Den höga energinivå och dynamik, som enligt Gelang är två av de främsta förutsättningarna för ett engagerat och innerligt framförande, avgörs också av ett varierat rörelsemönster och röstläge. Cutts övergår till exempel från mindre, subtila rörelser till stora och intensiva när han betonar orden "big crazy challenges"¹²⁵ och använder ett mörkare röstläge än under den föregående meningen. Precis som när det gäller tempot bör dock även energinivån och dynamiken anpassas efter talets mål och innehåll. Kramers framförande skulle om det behandlat ett annat ämne kunnat framstå som relativt monotont. Hon använder samma typ av rörelser, samma lugna röstläge och mer eller mindre samma rytm. I det här fallet utgör det dock en effekt i sig självt. Hela talet andas allvar och tyngd.

Innerligheten och engagemanget kan också tänkas hänga samman med känslan av "äkthet" och närvaro. Detta gäller för såväl memoria som actio. Som publik vill vi gärna tro att det som sägs framme på scenen kommer direkt från talarens hjärta, på ett okonstlat sätt. Eller som Quintilianus uttryckte det: "Talet ska vara så konstfullt bearbetat att det verkar helt okonstlat".¹²⁶ När man som de här talarna utgår ifrån personliga erfarenheter eller konkreta exempel lär det vara viktigare än någonsin. Fällman och Hägg talar ofta om betydelsen av att vara naturlig och äkta, något de knappast är ensamma om - redan Aristoteles hävdade att man i annat fall riskerar att dra på sig åhörarnas misstänksamhet "precis som inför utblandat vin".¹²⁷ Vad denna äkthet innebär är på sätt och vis ytterst oklart och för lätt tankarna till romantikens "tillbaka till naturen"-ideal samt Platons idéer om ett egentligt sätt att vara och en absolut sanning (episteme). Samtidigt går det att koppla känslan av äkthet till ethosbegreppet. Vem som helst skulle kunna läsa upp ett färdigskrivet tal innantill, men genom att tala fritt och obehindrat med ett engagerat uttryck framstår talaren

¹²⁵ Cutts, r27.

¹²⁶ Quintilianus, 9:4:16, (i exempelvis Sigrell (2008) s. 209).

¹²⁷ Aristoteles, 3:2:4, (2012).

som en person som vet vad han/hon pratar om. I TED-talen förekommer även ett par pathosrelaterade exempel som är värda att ta upp. Till exempel blir effekten av att Kramer överväldigas av känslor vid omnämmandet av ordet "hemangioblastoma"¹²⁸ (hjärntumör) mycket stark. Hennes röst bryts och ögonen fylls av tårar. Betydelsen av att på detta sätt själv våga visa de känslor man vill förmedla till publiken, är något som både Cicero och Fällman lyfter fram som ett led i att framstå som naturlig och äkta. En helt annan typ av känslor utstrålar Sivers när han med ett stort leende och ett flertal skattpauser framför sitt tal. Precis som i Kramers fall smittar det av sig på publiken. De har roligt delvis för att talaren har roligt.

Vad vi kan konstatera är alltså att memorerandet är av ovanligt stor betydelse när det kommer till den här typen av tal, både för att så effektivt som möjligt hinna få fram det man vill säga och för att kunna påverka publiken så mycket som möjligt med hjälp av ethos och pathos. Det tycks också vara så att förmågan att rikta och koncentrera sin energi mot publiken, att ha ett stabilt och situationsanpassat tempo samt ett engagerat, känslomässigt uttryck är utmärkande för TED-talarnas actio.

4.7. Sammanfattning av analysresultatet

Efter genomförd analys är det tydligt att TED-talen innehåller flera kvaliteter som är värda att lyfta fram och i förlängningen tillägna sig i sin copia. I den retoriska situation som i sammanhanget är aktuell visar det sig vara effektivt att:

- utgå ifrån egna erfarenheter och konkreta exempel (induktion)
- använda sig av guidande och ethoshöjande metakommentarer
- disponera sitt tal på ett enkelt och tydligt sätt, med fokus på exordium och peroratio
- använda sig av förtydligande antiteser, illustrerande beskrivningar, inkluderande reflektionstriggande retoriska frågor och uppfriskande humor
- memorera talet väl, ord för ord
- rikta och koncentrera sin energi mot publiken, ha ett stabilt och situationsanpassat tempo samt ett engagerat, känslomässigt uttryck

¹²⁸ Kramer, r21.

Vid uppställandet av analysresultatet i kortfattade punkter kan slutsatserna lätt framstå som enkla och självklara. Säger det här oss någonting som inte redan har sagts? En av de främsta kritikpunkterna som riktas mot den neoaristoteliska analysmetoden är dess påstådda självuppfyllande natur. Det går alltid att finna de olika retoriska medlen för att övertyga. Det förekommer nästan oundvikligen diverse stilfigurer och talen har alltid en inledning, huvuddel och avslutning. Så vad är det då som gör just det här analysresultatet unikt och relevant? Vilka svar på min frågeställning kan jag presentera? Främst anser jag det vara intressant att lyfta fram TED-talens utmärkande drag när det kommer till inventio och elocutio. Detta eftersom analysen här visade på flera tydliga, handfasta och tillsynes mycket effektiva grepp, som hjälpte talarna att hantera den korta tidsintervallen och nå ut till den komplexa publiken. Visserligen förekommer konkreta exempel och egna erfarenheter, samt användandet av antiteser, retoriska frågor och evidentia i många andra tal, men långt ifrån alla och i sådan utsträckning. I just det här sammanhanget innebär det framförallt ett förtydligande och förenklande av resonemanget som förs i talen. Det är effektivt. Och effektivitet är minst sagt önskvärt när man ska övertyga världen på tre minuter.

5. Diskussion

5.1. Slutsatsernas relevans

Hela den retoriska situation som är aktuell i detta sammanhang känns på många sätt typisk för den rådande tidsandan. Talen är korta, lättillgängliga och världsomspännande. Därmed skiljer de sig ur vissa aspekter från den antika retoriska traditionen, kanske främst när det kommer till tidsaspekten och publikens omfattning. Effektiviteten som följer av tidspressen har dock sina baksidor, eftersom det lämnar få möjligheter till nyanseringar. I de fall då budskapet är mindre kontroversiellt har det förvisso ingen större betydelse, men alla typer av förenklingar och uppdelandet av världen i svart och vitt kan få oönskade konsekvenser i andra sammanhang, till exempel när man börjar kategorisera människor efter kön,

ursprung eller social tillhörighet. När det kommer till publiken är det intressant att reflektera över huruvida talarna verkligen har valt att rikta sig till alla potentiella lyssnare, eller om de trots allt utesluter vissa grupper genom sitt språkval, sitt innehåll eller sin framställning. Även här anser jag att man bör lyfta fram den förtydligande och förenklande verkan som TED-talarnas inventio och elocutio medför. Det gör nämligen budskapet mycket lättillgängligt och lättförståeligt för allmänheten, inte minst på grund av den personliga och stundom humoristiska stämningen i talen. Sedan kan det givetvis diskuteras huruvida publiken verkligen är så bred som jag i analysen framställer den. Är det inte snarare en viss grupp människor – de som har tillgång till datorer, är engelskspråkiga eller åtminstone läskunniga och så pass välutbildade att de är någorlunda insatta i de ämnen som behandlas under TED-konferenserna som är potentiella åhörare? Det är förvisso troligt, men om TED-arrangörerna nu verkligen vill stå upp för sitt mål att sprida nytänkande och viktiga idéer till hela världen borde det trots allt ligga i deras intresse att försöka nå en så bred publik som det bara går. Det viktigaste elementet för att nå sin publik är hursomhelst att göra innehållet relevant för dem, vilket jag tidigare har diskuterat. Återigen passar TED-talarnas framställningsform för detta syfte. Retoriska frågor, metakommentarer och ett actio som sätter fokus på publiken har en engagerande verkan, samtidigt som utformningen av inledning och i ännu högre grad den uppmanande avslutningen vänder sig direkt till åhörarna.

Vad vi kan lära av dessa TED-tal genom att lyfta fram de utmärkande dragen är alltså konkreta exempel på hur man kan gå tillväga för att hantera de rådande omständigheterna – att anpassa vår talframställning till en alltmer globaliserad värld som förväntar sig lättillgänglighet och effektivitet. TEDs framgångskoncept är något alla som arbetar med entreprenörskap och marknadsföring kan låta sig inspirera sig av. Men det är även intressant ur ett retorikvetenskapligt perspektiv då det visar på hur talkonsten påverkas av den aktuella situationen och de samtida krav som ställs på talaren. Alla kanske inte planerar att hålla treminuterstal under en TED-konferens, men alla kan ha nytta av att kunna föra fram ett tydligt budskap eller resonemang på kort tid och på ett sätt som har potential att kunna tilltala en så bred publik som möjligt. Med detta anser jag mig ha svarat på den inledande frågeställningen om vad

som utmärker dessa TED-tal, hur de kontextuella faktorerna påverkar framförandet och talens upplägg, samt vad vi kan lära oss av detta, vilket också var syftet med uppsatsen.

5.2. Reflektioner kring perspektiv och tillvägagångssätt

Den teori som presenterades i inledningen av uppsatsen utgjorde som bekant utgångspunkten för analysmetoden och presentationen av resultatet som senare följde. Tack vare den kanoniserade retorikens utgångspunkt i imitatio och den metareflexiva vokabulären bestående av diverse grundläggande begrepp var det möjligt för mig att förhålla mig till talen ur olika perspektiv och besvara frågeställningen. Trots att den rådande retoriska situationen på många sätt speglar den nutida tidsandan, är det tydligt att den antika teorin och begreppsapparaten fortfarande är gångbar och möjlig att applicera på TED-talen. Utöver de tekniska hjälpmedel som givetvis saknades under antiken upptäcker jag inga nya, revolutionerande retoriska grepp eller framställningstekniker hos TED-talarna. Det tycks snarare vara så att de har tagit tillvara på de redan tillgängliga medlen och använt sig av dem på det sätt som har framstått som mest konstruktivt i situationen. Dock kan det givetvis diskuteras huruvida ett annat val av teoretiska utgångspunkter, inte minst när det kommer till själva retorikdefinitionen, samt en annorlunda analysmetod hade genererat andra svar. Jag har till exempel redan diskuterat riskerna med den aristoteliska systematiseringen av retoriken och analysformen då de riskerar ett självuppfyllande resultat. De tenderar också att prioritera bredd på bekostnad av djup, vilket har gjort att jag saknat utrymme för att utveckla resultatet och undersöka vissa delar mer ingående. Förhindrar det valda perspektivet och tillvägagångssättet mig från att se nya, intressanta infallsvinklar? Det finns naturligtvis flera aspekter som hade varit spännande att belysa. Till exempel hade en feministisk retorisk analys kunnat lyfta fram huruvida TED-talen utformas och framförs olika beroende på om de hålls av en kvinna eller en man, en genreanalys hade mer ingående kunnat peka på de rådgivande och persuasiva dragen i talen och en metaforkritisk analys hade varit intressant att applicera på exempelvis Kramers tal för att ytterligare studera metaforens funktion i hennes framställning. Det

här behöver dock inte förminska betydelsen av det i den här uppsatsen erhållna resultatet, utan inbjuder snarare till vidare forskning.

5.3. Analysens och analysobjektens problematik

Hela uppsatsen bygger som bekant på tanken att man kan lära sig saker av goda exempel - framgångsrika talare värda att efterbilda. Ett föga kontroversiellt resonemang. För att det ska uppfylla sitt syfte krävs dock tillgång till just sådana goda exempel och frågan kring vad som utgör ett sådant blir desto mer komplicerad. Det är mer eller mindre omöjligt att på ett objektiva sätt framställa någon slags vetenskaplig måttstock för vad som utgör det perfekta talet. Återigen är vi inne på diskussionen om förhållandet mellan retorik och vetenskap. Retorik handlar om åsikter - inte vetande, som Cicero konstaterade.¹²⁹ Jag utger inte de TED-tal som i uppsatsen analyseras för att representera felfria, ultimata goda exempel. Jag uppmanar inte heller dig som läsare att anamma alla de retoriska grepp och upplägg som de använder sig av. Som bekant handlar det om att finna godbitarna som är värda att lägga på minnet - plocka russin ur kakan. Däremot är det svårt att kalla dessa TED-talare misslyckade, eller ens medelmåttiga. Antalet visningar av filmklippen är förvisso inget mått på hur lyckade talen är - det kan till och med bland dessa miljoner tittare finnas personer som inte alls uppskattat dem, men sannolikheten att talen hade fått en sådan spridning från första början om de inte mottagits av en övervägande positiv publik tycks mycket liten. Även TED-arrangörernas retoriska expertis kan givetvis ifrågasättas. Vad är det som säger att just de vet vad som kännetecknar en bra talare och att de därmed lyckas handplocka de bästa? Erfarenhet, teoretiskt kunnande och framförallt ett enormt ansvar och intresse för att resultatet ska bli lyckat kanske? Jag kan naturligtvis inte svara på exakt vad det är som skulle kunna tänkas ge dem auktoritet, men vad jag däremot vet är att TED-arrangörerna har lyckats mer än väl med att göra sin konferens och de talare som framträder där till ett framgångsrecept av sällan skådat slag.

Ännu en problematik som rör relationen mellan vetenskap och retorik är analysens validitet. De egenskaper i talen som jag valt att lyfta fram som karaktäristiska och

¹²⁹ Cicero, 2:30 (2009).

effektiva är de som jag ansåg vara intressanta. Anta att en annan retorikstuderande hade använt sig av precis samma metod och samma artefakt - resultatet hade med största sannolikhet blivit annorlunda. Allt handlar om tolkning, eller så kallad hermeneutik – det vill säga en medveten tolkningsprocess. Gör detta då resultatet mindre värdefullt? Inte nödvändigtvis. Min tolkning erbjuder helt enkelt bara ett av många potentiella perspektiv. Det ska dock understrykas att tolkningsprocessen präglats av medvetna, självreflekterande val och till min hjälp har jag haft den retoriska metareflexiva vokabulär och de redskap som den kanoniserade retoriken tillhandahåller.

5.4. Vidare forskningsförslag

Som vi redan sett finns det alltid mer att säga om ett forskningsområde. Först och främst väcker analysresultatet vidare frågor kring exempelvis förenklande grepp, såsom antiteser och konkreta exempel. Inte minst de etiska aspekterna som jag tidigare nämnt gällande den uteblivna gråskalan, vore intressanta att studera mer ingående. Även äkthetsbegreppet, som har dykt upp ett flertal gånger, hade varit möjligt att problematisera ytterligare. Andra saker jag har reflekterat över under arbetets gång, men på grund av plats och tidsbrist inte kunnat inkludera i uppsatsen, är exempelvis den omfattande användningen av PowerPoint-presentationer i TED-talen och vilka effekter, positiva och negativa, som detta får för framställningen. Med tanke på TED-talens oerhörda genomslagskraft och popularitet vore det också spännande att studera huruvida de har fungerat som någon slags trendsättare inom den nutida retoriken. Eftersom TED i många fall handlar om att presentera avancerad forskning och teknik på ett lättillgängligt och engagerande sätt finns det oerhört många didaktiskt orienterade frågeställningar att ställa kring de olika talen och talarna. Vissa, som den amerikanska journalisten och författaren Anya Kamenetz, omtalar till och med fenomenet TED som det nya Harvard – ”the first new top-prestige education brand in more than 100 years”.¹³⁰ Vad har det här för betydelse för hur vi ser på retorikens funktion i det moderna samhället?

¹³⁰ Kamenetz (2011).

Som jag påpekade redan tidigt i uppsatsen tycks TED, trots sin genomslagskraft, utgöra något av en lucka inom retorikvetenskapen. Antalet möjliga undersökningsområden och analytiska perspektiv tycks därför vara otaliga.

6. Sammanfattning

Retoriken beskrivs ofta som en kodifierad praxis, det vill säga den bygger på systematiserandet av den konst som framgångsrika talare praktiserar. Av denna anledning har goda exempel och imiterandet av goda förebilder (*imitatio*) med syfte att addera nytt användbart material till sin repertoar (*copia*), alltid haft en framträdande plats inom retoriken. TED-konferensen (*Technology, Entertainment, Design*) som årligen anordnas i Kalifornien har blivit något av en framgångssaga och har gästats av en mängd kända, högprofilerade föredragshållare och ännu okända stjärnskott från spridda delar av världen. Tack vare att videoupptagningar av talen har lagts upp i gratisversioner på nätet har dessa handplockade talare fått chansen att delge mer än 500 miljoner människor sitt arbete, sin forskning, sina idéer och visioner. Syftet med den här uppsatsen har varit att genom en neoaristotelisk retorisk analys undersöka vad som utmärker dessa tal och därigenom ta reda på vad vi kan lära oss av dem som goda exempel. Vad som gör undersökningen extra intressant är den ovanliga, nya retoriska situation som råder kring de tre TED-tal som utgör analysartefakten. Dels ligger det i talarnas intresse att nå ut till två olika grupper av åhörare samtidigt, då de både riktar sig till konferensdeltagarna och den breda internetpubliken. Dels har de endast tre minuter på sig att framföra sitt tal. Utmaningen ligger alltså i konsten att på mycket kort tid hinna föra fram sitt budskap och övertyga en så bred publik som möjligt. Effektivitet och lättillgänglighet är därmed ledorden, som på sätt och vis tycks spegla hela det moderna samhället. Efter genomförd analys visade det sig framförallt vara verksamt att förenkla budskapet så mycket som möjligt. Detta kan bland annat ske genom att utgå ifrån egna erfarenheter och konkreta exempel (*induktion*) samt genom att använda sig av förtydligande antiteser och illustrerande beskrivningar. Det är också viktigt att i största möjliga mån engagera publiken. Exempel på hur man lämpligen kan lyckas med detta är användandet av inkluderande reflektionstriggande retoriska frågor,

guidande och ethoshöjande metakommentarer samt att vid framförandet rikta och koncentrera sin energi mot publiken och ha ett tydligt känslomässigt uttryck.

Tack vare den förståelse för talkonsten som den kanoniserade retoriken erbjuder, menade Aristoteles att vi kan lära oss ”konsten att vad det än gäller finna det som är bäst ägnat att övertyga”.¹³¹ Med hjälp av TED-talarna som goda exempel kan vi förhoppningsvis även lära oss konsten att övertyga världen på tre minuter.

¹³¹ Aristoteles, 1:2:1 (Johannesson (2008) s. 8.)

7. Referenser

7.1 Tryckta källor

Aristoteles, *Retoriken*. övers. Johanna Akujärvi (ip 2012).

Cicero, Marcus Tullius (2008), *Om talaren – Första boken*. övers. Birger Berg, Retorikförlaget. Åstorp.

Cicero, Marcus Tullius (2009), *Om talaren – Andra boken*. övers. Birger Berg & Anders Piltz, Retorikförlaget. Åstorp.

Foss, Sonja K. (2009), *Rhetorical Criticism – Exploration and Practice*. 4:e uppl. Waveland press. Long Grove.

Fällman, Barbro (2011), *Retorik för föreläsare*. Studentlitteratur. Lund.

Gelang, Marie (2008), *Actiokapitalet*. Retorikförlaget. Åstorp.

Hellspång, Lennart (2004), *Konsten att tala – Handbok i praktisk retorik*. Studentlitteratur. Lund.

Hägg, Göran (1998), *Praktisk Retorik*. Wahlström & Widstrand. Stockholm.

Johannesson, Kurt (2006), *Tala väl – 10 lektioner i praktisk retorik*. Norstedts. Stockholm.

Johannesson, Kurt (2008), *Retorik eller konsten att övertyga*. Norstedts. Stockholm.

Kjeldsen, Jens E. (2006), *The Rhetoric of PowerPoint*. Seminar.net - International journal of media, technology and lifelong learning Vol. 2, Issue 1.

Lucas, Stephen E. (2009), *The Art of Public Speaking*. McGraw-Hill. Boston.

Quintilianus, *Institutio Oratoria*. (Bok 2) övers. Ellenberger, Bengt (2002), *Den fulländade talaren*. Wahlström & Widstrand. Stockholm.

Sigrell, Anders (2011), *Att föreläsa är att lyssna – Om retorik som konsten att lyssna*. I: Skodvin, Arne, Flyum, Karl Henrik, Knudsen, Geir & Simonsen, Eva (red.) *Forelesningens kunst*. Unipub forl. Oslo.

Sigrell, Anders (2008), *Retorikens etik – och progymnasmata*. I: *Texter om svenska med didaktisk inriktning. Femte nationella konferensen i svenska med didaktisk inriktning*. Maria Lindgren et al (red.). Växjö University Press. Växjö.

7.2. Otryckta källor

Kamenetz, *How TED Connects the Idea-Hungry Elite*. 29 januari 2011.
<http://www.fastcompany.com/magazine/148/how-ted-became-the-new-harvard.html?page=0,0>

(red.) Kuypers, Jim A. (2009), E-book: *Rhetorical criticism: perspectives in action*.
Lexington Books.

Nationalencyklopedin. *Retorik*. 3 januari 2012.
<http://www.ne.se.ludwig.lub.lu.se/lang/retorik>

Nationalencyklopedin. *Hermeneutik*. 3 januari 2012.
<http://www.ne.se.ludwig.lub.lu.se/lang/hermeneutik>

Nyheter24. *Kalifornien röstade nej till legalisering av cannabis*. 2 januari 2012.
<http://nyheter24.se/nyheter/utrikes/483534-kalifornien-rostade-nej-till-legalisering-av-cannabis>

Sigrell, Anders (2007), *Att övertyga mellan raderna*. (e-bok) Retorikförlaget.

TED. *About TED*. 29 januari 2011. <http://www.ted.com/pages/about>

TED. *Is TED elitist?* 29 januari 2011. <http://www.ted.com/pages/185>

TED. *Registration Policies*. 29 januari 2011.
<http://www.ted.com/pages/view/id/113#ted>

TED. *Speaking at TED*. 29 januari 2011. <http://www.ted.com/pages/speakingatted>

TED. *Speakers – David Sivers*. 29 januari 2011.
http://www.ted.com/speakers/derek_sivers.html

TED. *Speakers – Matt Cutts*. 29 januari 2011.
http://www.ted.com/speakers/matt_cutts.html

TED. *Speakers – Stacey Kramer*. 29 januari 2011.
http://www.ted.com/speakers/stacey_kramer.html

TED. *Talks*. 29 januari 2011. <http://www.ted.com/talks>

TED. *Talks – Derek Sivers: How to Start a Movement*. 23 november 2011.
http://www.ted.com/talks/derek_sivers_how_to_start_a_movement.html

TED. *Talks – Matt Cutts: Try Something New for 30 Days*. 23 november 2011.
http://www.ted.com/talks/matt_cutts_try_something_new_for_30_days.htm

TED. *Talks – Stacey Kramer: The Best Gift I Ever Survived*. 23 november 2011.

http://www.ted.com/talks/stacey_kramer_the_best_gift_i_ever_survived.html

TED. *TED Conference*. 29 januari 2011. <http://www.ted.com/pages/tedconference>

TED. *Translations*. 29 januari 2011. <http://www.ted.com/pages/287>

TED. *Who we are, Who owns TED*. 29 januari 2011 <http://www.ted.com/pages/42>

Wikipedia. *TED (Conference)*. 23 november 2011.
[http://en.wikipedia.org/wiki/TED_\(conference\)](http://en.wikipedia.org/wiki/TED_(conference))

8. Bilagor

8.1. Matt Cutts: Try something new for 30 days

För att se talet, använd följande länk:

http://www.ted.com/talks/matt_cutts_try_something_new_for_30_days.htm

5 A few years ago, I felt like I was stuck in a rut, so I decided to follow in the footsteps of the great American philosopher, Morgan Spurlock, and try something new for 30 days. The idea is actually pretty simple. Think about something you've always wanted to add to your life and try it for the next 30 days. It turns out, 30 days is just about the right amount of time to add a new habit or subtract a habit -- like watching the news -- from your life.

10 There's a few things I learned while doing these 30-day challenges. The first was, instead of the months flying by, forgotten, the time was much more memorable. This was part of a challenge I did to take a picture everyday for a month. And I remember exactly where I was and what I was doing that day. I also noticed that as I started to do more and harder 30-day challenges, my self-confidence grew. I went from desk-dwelling computer nerd to the kind of guy who bikes to work -- for fun. Even last year, I ended up hiking up Mt. Kilimanjaro, the highest mountain in Africa. I would never have been that adventurous before I started my 30-day challenges.

15 I also figured out that if you really want something badly enough, you can do anything for 30 days. Have you ever wanted to write a novel? Every November, tens of thousands of people try to write their own 50,000 word novel from scratch in 30 days. It turns out, all you have to do is write 1,667 words a day for a month. So I did. By the way, the secret is not to go to sleep until you've written your words for the day. You might be sleep-deprived, but you'll finish your novel. Now is my book the next great American novel? No. I wrote it in a month. It's awful. But for the rest of my life, if I meet John Hodgman at a TED party, I don't have to say, "I'm a computer scientist." No, no, if I want to I can say, "I'm a novelist."

(Laughter)

25 So here's one last thing I'd like to mention. I learned that when I made small, sustainable changes, things I could keep doing, they were more likely to stick. There's nothing wrong with big, crazy challenges. In fact, they're a ton of fun. But they're less likely to stick. When I gave up sugar for 30 days, day 31 looked like this.

(Laughter)

30 So here's my question to you: What are you waiting for? I guarantee you the next 30 days are going to pass whether you like it or not, so why not think about something

you have always wanted to try and give it a shot for the next 30 days.

Thanks.

(Applause)

8.2. Derek Sivers: How to start a movement

För att se talet, använd följande länk:

http://www.ted.com/talks/derek_sivers_how_to_start_a_movement.html

So, ladies and gentlemen, at TED we talk a lot about leadership and how to make a movement. So let's watch a movement happen, start to finish, in under three minutes and dissect some lessons from it.

5 First, of course you know, a leader needs the guts to stand out and be ridiculed. But what he's doing is so easy to follow. So here's his first follower with a crucial role; he's going to show everyone else how to follow.

10 Now, notice that the leader embraces him as an equal. So, now it's not about the leader anymore; it's about them, plural. Now, there he is calling to his friends. Now, if you notice that the first follower is actually an underestimated form of leadership in itself. It takes guts to stand out like that. The first follower is what transforms a lone nut into a leader. (Laughter) (Applause)

15 And here comes a second follower. Now it's not a lone nut, it's not two nuts -- three is a crowd, and a crowd is news. So a movement must be public. It's important to show not just to show the leader, but the followers, because you find that new followers emulate the followers, not the leader.

20 Now, here come two more people, and immediately after, three more people. Now we've got momentum. This is the tipping point. Now we've got a movement. So, notice that, as more people join in, it's less risky. So those that were sitting on the fence before, now have no reason not to. They won't stand out, they won't be ridiculed, but they will be part of the in-crowd if they hurry. (Laughter) So, over the next minute, you'll see all of those that prefer to stick with the crowd because eventually they would be ridiculed for not joining in. And that's how you make a movement.

25 But let's recap some lessons from this. So first, if you are the type, like the shirtless dancing guy that is standing alone, remember the importance of nurturing your first few followers as equals so it's clearly about the movement, not you. Okay, but we might have missed the real lesson here.

30 The biggest lesson, if you noticed -- did you catch it? -- is that leadership is over-glorified. That, yes, it was the shirtless guy who was first, and he'll get all the credit, but it was really the first follower that transformed the lone nut into a leader. So, as

we're told that we should all be leaders, that would be really ineffective.

35 If you really care about starting a movement, have the courage to follow and show others how to follow. And when you find a lone nut doing something great, have the guts to be the first one to stand up and join in. And what a perfect place to do that, at TED.

Thanks.

(Applause)

8.3. Stacey Kramer: The best gift I ever survived

För att se talet, använd följande länk:

http://www.ted.com/talks/stacey_kramer_the_best_gift_i_ever_survived.html

5 Imagine, if you will, a gift. I'd like for you to picture it in your mind. It's not too big -- about the size of a golf ball. So envision what it looks like all wrapped up. But before I show you what's inside, I will tell you, it's going to do incredible things for you. It will bring all of your family together. You will feel loved and appreciated like never before and reconnect with friends and acquaintances you haven't heard from in years. Adoration and admiration will overwhelm you. It will recalibrate what's most important in your life.

10 It will redefine your sense of spirituality and faith. You'll have a new understanding and trust in your body. You'll have unsurpassed vitality and energy. You'll expand your vocabulary, meet new people, and you'll have a healthier lifestyle. And get this, you'll have an eight-week vacation of doing absolutely nothing. You'll eat countless gourmet meals. Flowers will arrive by the truckload. People will say to you, "You look great. Have you had any work done?" And you'll have a lifetime supply of good drugs.

15 You'll be challenged, inspired, motivated and humbled. Your life will have new meaning. Peace, health, serenity, happiness, nirvana. The price? \$55,000. And that's an incredible deal.

20 By now I know you're dying to know what it is and where you can get one. Does Amazon carry it? Does it have the Apple logo on it? Is there a waiting list? Not likely. This gift came to me about five months ago. It looked more like this when it was all wrapped up -- not quite so pretty. And this. And then this. It was a rare gem, a brain tumor, hemangioblastoma, the gift that keeps on giving.

25 And while I'm okay now, I wouldn't wish this gift for you. I'm not sure you'd want it. But I wouldn't change my experience. It profoundly altered my life in ways I didn't expect in all the ways I just shared with you.

So the next time you're faced with something that's unexpected, unwanted and uncertain, consider that it just may be a gift.

(Applause)