

# ”It’s still real to me damn it!”

---

En retorikanalys av amerikansk wrestling

**Rickard Alriksson**

**2013-05-30**

Handledare: Orla Vigsjö

Kursansvarig: Malin Sveningsson

## Innehåll

Executive summary. ....	2
Inledning.....	3
Wrestlingens historia. ....	4
Wrestling idag. ....	5
Begreppsdefinition.....	6
Problematisering och relevans.....	7
Utomvetenskaplig relevans.....	7
Inomvetenskaplig relevans. ....	7
Syfte och frågeställningar.....	9
Avgränsningar. ....	10
Tidigare forskning.....	11
Teori .....	12
Ethos.....	13
Pathos.....	15
Logos. ....	16
Metod och urval. ....	17
Hulk Hogan .....	18
Ric Flair .....	18
Metoddiskussion och källkritik.....	20
Analys och resultat.....	21
Analys och resultat: Hulk Hogan .....	21
Analys och resultat: Ric Flair .....	23
Sammanfattning och jämförelse. ....	25
Diskussion.....	26
Referensmaterial:.....	30
Tryckt material: .....	30
Digitalt material:.....	30
Analysmaterialet: .....	31

# Executive summary.

“It’s still real to me damn it!”

- A rhetoric analysis of american professional wrestling -

*By: Rickard Alriksson JMG 2013*

Professional wrestling has been around for over a hundred years. Its origin can be traced back to immigrants in the 1800’s whos *collar and elbow* style of wrestling became popular. Soon it found its ways into the carnivals traveling the country and there it became the wrestling that we know today. Two men, screaming and bragging how good and strong they are, trying to convince its audience that it shall pay to see the fight.

The purpose of this essay is to look at two of wrestling’s biggest names in Hulk Hogan and Ric Flair from a rhetorical standpoint and see what they do to convince their audience to buy their matches. The basics of rhetoric can be used to analyze speeches using the terms *ethos*, *pathos* and *logos*. The two wrestlers analyzed where known for their good and engaging speeches, in wrestling their called promos, and their different personas made them interesting to analyze. Hulk Hogan was known to be the good guy, the all-american who trained, said his prayers and ate his vitamins and cared for kids and other people in general. Ric Flair was known to cheat in the ring to get his victories. He always dressed in suits and bragged about woman, fast cars and how good he was in the ring.

The results show that Hulk Hogan used the entire spectra of basic rhetoric. He would build his *ethos* by talking in terms that he represented, not only himself but the whole audience. He used *pathos* the get audience to feel fear for something that he said he would fight by represent the audience.

Ric Flair mainly used *pathos* and the feeling of hatred. A hatred directed at himself by himself that would hopefully upset the audience to a degree where they would pay to see the match he was promoting.

# Inledning.

Platsen är en gymnastiksal. I mitten av salen sitter fyra äldre män. Det är glest med publik på raderna runt i lokalen. Det står en man bredvid de andra fyra männen och han håller en mikrofon. Man förstår att det är fråga om någon form av presskonferens eller liknande när mannen med mikrofonen säger *"Nästa fråga."* och pekar mot en man i publiken. En man i medelåldern håller en mikrofon och förbereder sig för att ställa sina frågor. Han tvekar lite men börjar prata med en dialekt som avslöjar att han hör hemma i den amerikanska södern.

*"I just want to thank each and every one of you all..."*

Han tar en liten paus. Han darrar på rösten och fortsätter tala.

*"...for all you have done to your bodies."*

Mannens grimaserar nu och man ser att han börjar gråta. Samtidigt tar han sats och säger upprört och gråtandes:

*"It's still real to me damn it!"*

Mannen i fråga heter Dave Wills och han är ett riktigt wrestlingfan. Klippet som finns på youtube<sup>1</sup> har gjort Dave till ofrivillig kändis. Han passionerade utspel har spelats över 2 miljoner gånger. Klippet visar att wrestling har en enorm förmåga att framkalla känslor hos sin publik. Att det som många kallar för en sport har en förmåga att påverka sina tittare trots att det för många inte ter sig som något som är på riktigt. Hur gör wrestlingen detta? Detta är något jag ska titta närmare på.

---

<sup>1</sup> <http://www.youtube.com/watch?v=BVTNyKIGXil>

# Wrestlingens historia.

Wrestlingens grunder hittar vi redan i 1800-talets Amerika. För även om sporten brottning funnits bra mycket längre så lades grunden till det spektakel som idag kallas för wrestling av irländska invandrare på 1830-talet.<sup>2</sup> Deras still kallades för *collar and elbow* (krage och armbåge) då man i början av en kamp hade ena handen nära kragen och den andra handen nära motståndarens armbåge.<sup>3</sup> Detta gjorde att kampen blev mer spännande eftersom det innebar att kombattanterna inte kunde slå eller springa ner motståndaren direkt i matchens början.<sup>4</sup> Efter det amerikanske inbördeskrigets slut år 1865 var det denna typ av wrestling som letade sig in på de kringresande karnevalerna runt om i Amerika. Karnevalerna var en sorts kringresande, ofta färgglad show och det var här som kombattanterna började använda sig av spektakulära namn och kläder.<sup>5</sup> Det är här på karnevalerna som den riktiga wrestlingen, där kampen är uppgjord innan, föds. Karnevalerna hade ofta en ”starkeman” som någon bland åskådarna fick möjlighet att möta i en brottningsmatch. Om åskådaren fick ner denna starkeman på rygg eller kunde hålla sig från att själv bli nedbrottad på rygg vann han en summa pengar.<sup>6</sup> Det blev vanligare med uppgjorda matcher där den utvalde i publiken ofta var med på bedrägeriet. När man började låta publiken satsa pengar på matcherna så blev det vanligare att matcherna blev arrangerade med en vinnare och en förlorare. Deltagarna i en match började också spä på den hätskhet som kunde uppstå i publiken om vem som skulle vinna vilket drev upp satsandet.<sup>7</sup> Här menar jag att wrestlingen som vi ser den idag föds. Den show som i slutändan har ett ekonomiskt intresse och en wrestling som ser i princip likadant ut nu som det gjorde då. Två män, som innan match skryter på allehanda sätt om vem som är bäst, möts i en på förhand uppgjord kamp.

---

<sup>2</sup> Greenberg, Keith Elliot, *Pro Wrestling: From Carnivals to Cable TV*, 2000, S 13

<sup>3</sup> Ibid. S 13

<sup>4</sup> Beekman, Scott, *Ringside: a history of professional wrestling in America*, 2006, S 10

<sup>5</sup> Greenberg, Keith Elliot, *Pro Wrestling: From Carnivals to Cable TV*, 2000, S 13

<sup>6</sup> Ibid S 13

<sup>7</sup> <http://www.howstuffworks.com/pro-wrestling4.htm>

## Wrestling idag.

Wrestling idag en stor aktör i underhållningsbranschen. Det dominerande förbundet WWE (World Wrestling Entertainment) har tagit monopol på hela wrestlingbranschen då i princip alla andra förbund som en gång var något har upphört att existera. WWE säger sig inte ens hålla på med wrestling, även om ordet *wrestling* är ett av de två W'na i namnet, utan säger sig syssla med underhållning. Anledning till detta kan man spekulera i men det antas vara för att man försöker tvätta bort stämpelen att wrestling inte är på riktigt. Deras program sänds i mer än 150 länder på över 30 olika språk. WWE's program når över 650 miljoner hem över hel världen. Wrestlingen fortsätter även idag att fungera.<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> <http://corporate.wwe.com/company/overview.jsp>

## Begreppsdefinition.

Wrestling direkt översatt till svenska är 'brottning'. För oss svenskar är brottning något vi oftast förknippar med en sport där deltagare med hjälp av olika grep försöker få ner sin motståndare på rygg på en matta. Denna variant finns även i USA men kallas för *amateur wrestling* vilket direkt översatt blir amatör brottning. Den brottning som jag ämnar analysera kallas i USA för *professional wrestling* som översatt blir professionell brottning. Jag kommer använda begreppet *wrestling* när det gäller professionell wrestling. Ett av Sveriges wrestling förbund GBG Wrestling benämner sig som just wrestling och använder aldrig ordet brottning.<sup>9</sup> Det förekommer också en del försvenskande böjningsformer av wrestling så som "wrestlingens". Jag kan tycka att det inte låter så snyggt men tycker ändå det gör sitt för förståelsen av texten. Däremot kommer jag använda ordet brottare om utövarna eftersom det låter bäst och i kontexten blir det lättförstått.

Begreppet pay-per-view avser ett betalsystem som amerikansk TV använder sig av en längre tid. Systemet, som nu också finns i Sverige går ut på att man betalar för ett evenemang som visas på TV. Man och har då endast tillgång till evenemanget den tiden som evenemanget pågår.

Som jag tidigare nämnde så är det klassiska scenariot i en wrestlingmatch en ond som möter en god. I wrestlingvärlden kallas den gode för *babyface* eller bara *face* och den onde för *heel* vilket är begrepp jag kommer att använda. Jag använder även orden god och ond i mina beskrivningar för att underlätta och förstå vart publikens sympatier oftast ligger. Jag är medveten om att jag generaliserar över vad som anses är gott respektive ont men känner ändå att dessa begrepp är de som ligger närmast att använda för att förklara wrestlingens uppbyggnad.

---

<sup>9</sup> <https://www.facebook.com/gbgwrestling/info>

# Problematisering och relevans.

## Utomvetenskaplig relevans

För den som tittar på wrestling är det snart uppenbart att det ofta är två män som möts i en match och att publiken ofta har sympatier med den ena deltagaren. Detta märker man på applåder och glada tillrop riktade mot den ena deltagaren, och mindre sympatier med den andra deltagaren vilket ger sig uttryck i burop, skrik och vislingar. Detta är en grund i wrestling. Sympatier hos den ena deltagaren och antipati hos den andra. Med dessa två hjälpmedel kan man sen underhålla publiken.

Jag vill mena att alla som sett ett riktigt slagsmål eller sporter som liknar wrestling som boxning eller vanlig brottning kan se att det som händer i ringen inte är på riktigt. Även om wrestlingen har varit och fortfarande är väldigt duktig på att lura sin publik att det är på riktigt så finns det vissa uppenbara delar i kampen där man ser att det inte är verkliga. Till exempel faktumet att man i wrestling ofta inte försvarar sig om man blir attackerad och att man inte heller kan stå rakt upp och utstråla energi endast ett par sekunder man legat knockad på ringgolvet. Sunt förnuft och något man kanske kan kalla för livserfarenhet i hur man reagerar i vissa situationer gör att man snabbt kan se att wrestling inte är på riktigt. Redan som ung åskådare såg jag själv att det inte var på riktigt vilket fick mig att tro att det var ett slags poängsystem där denna ena deltagarna inte fick slå tillbaka förens den andra gjort ett antal slag eller grepp. Att det inte var verklighetstroget var samtidigt inte något som störde mig och heller inget som fick mig att sluta titta. Varför? Vad gjorde att jag drogs tillbaka till wrestlingen varje vecka?

## Inomvetenskaplig relevans.

Vad vi påverkas av är något vi ständigt försöker hitta ett svar på i universitetsvärlden. Även utanför universitetets dörrar pågår ständigt debatten om vad som påverkar oss. Jag menar att wrestling vill övertyga sin publik om att det är värt att spendera pengar på att



se två personer göra upp i ett slagsmål om vem som är bäst. Den ena är god. Den andra är ond. I retoriken talar man mycket om att vara en god talare. Uttrycket *Vir bonus* som betyder god man är något som både är nödvändigt och eftersträvsamt för att lyckas övertyga enligt retoriken. När Hellspong skriver om *vir bonus* menar han att ”*Kärnan hos en god talare finns egentligen utanföretalarkonsten. Det rör sig om egenskaper som omdöme, karaktär och allmän duglighet.*”<sup>10</sup>. Retorikportalen.org refererar till den antika retorikern Quintilianus och menar att ”*För att kunna vara en bra talare, måste man också, enligt Quintilianus vara en god människa, det vill säga, att publiken upplever han eller henne som god och hederlig eller helt enkelt rättskaffens.*”<sup>11</sup> Jag finner det intressant att en ond karaktär i wrestlingen, som ofta saknar dessa nämnda goda egenskaper, faktiskt trots detta kan övertyga en publik. Den onde kan övertyga publiken att betala pengar vilket också är hans mål. Det är inte uttalat av den onde att publiken ska betala pengar men det är i slutändan den ondes mål. Det är också intressant att den gode har samma mål som den onde och både uppnår, förhoppningsvis, samma sak i slutändan. Hur kommer det sig att två personer med två olika karaktärer, där den ena går emot det som retoriken menar är nödvändigt för att övertyga, faktiskt kan uppnå samma mål med sitt talande?

---

<sup>10</sup> Hellspong, Lennart, *Konsten att tala – handbok i klassisk retorik*, 2004, S 48

<sup>11</sup> <http://www.retorikportalen.org/sv/node/148> 2013-05-07

# Syfte och frågeställningar.

Mitt syfte med denna uppsats är att:

Ta reda på vad det är i wrestlingen som engagerar publiken.

Hur går det till att övertyga publiken att investera sina känslor och pengar i wrestlingprodukten?

Utifrån detta syfte så har jag utformat två frågeställningar jag ämnar få svar på. Dessa två är:

## **1. Kan jag se ett mönster i hur man övertygar publiken?**

Wrestling har i stort sett likadant ut i över hundra år med en god och en ond mot varandra så redan där ser jag att wrestlingen hittat ett fungerande koncept. Jag vill titta på om det finns en strategi som används när man ska övertyga sin publik. Kan man anta att de använder en mall, förutom den som innefattar god mot ond, som fungerar för att övertyga? Finns det gemensamma nämnare som alltid används eller skiljer dessa i så fall sig åt vid olika tillfällen?

## **2. Skiljer mönstret sig om det är en god eller ond?**

Om jag hittar ett mönster är det intressant att se om god respektive ond använder sig av samma mönster. Vi kan anta att något måste skilja då den ena upplevs som god och den andra ond och det intressanta är i så fall att se vart det börjar skilja sig åt. Detta under förutsättning att jag hittar likheter mellan ond och god.

## Avgränsningar.

Min första tanke när jag bestämt mig för att göra en djupare analys på ämnet wrestling var att i första hand ta reda på varför wrestling fungerade på 1970- och 1980-talet. Som jag nämnde tidigare så fanns uppfattningen att wrestling var på riktigt. Det var detta som gjorde mig intresserad av att göra en analys när det för mig är uppenbart att wrestling inte är på riktigt. Jag har dock insett att ett sådant arbete skulle bli för stort då jag skulle dels behöva konkreta vetenskapliga bevis på att det faktiskt har uppfattats som på riktigt av publiken. Eftersom det är amerikansk wrestling jag titta på så skulle jag även behöva titta på det amerikanska samhället ur ett sociologiskt perspektiv med gällande normer och ramar och varför det är just i USA som wrestling gått hem. Det som gjorde att jag avgränsade mig var faktumet att wrestling idag fortfarande är stort och drar en publik trots att man idag öppet säger att det bara är underhållning. Man har också erkänt att det inte är på riktigt. Jag menar att man måste se det som att wrestling fortfarande fungerar. Det skulle vara intressant att se på det idag då det efter så många år med en uppbyggd fasad fortfarande drar en stor publik. Här hade det varit intressant att titta på varför en uppenbar lögn inte gjorde att publiken kände sig lurad och övergav wrestlingen. Även detta är något jag får avstå från att analysera men samtidigt så visar det att jag kan analysera wrestling vilken officiell ställning om vad som är på riktigt och inte de än har. Jag hade även tänkt se på ett antal matcher och ur dessa se vad som gör att wrestling övertygar. Men eftersom det i en match inte pratas utan brottarna låter kroppen sköta kommunikationen så ansåg jag att min retoriska synvinkel inte hade räckt för en sådan analys.

## Tidigare forskning.

Vad vi påverkas av är under ständig diskussion i den akademiska världen. Även utanför den akademiska världen pågår en diskussion om vad vi påverkas av. Den diskussion tenderar att ofta handla om reklam och hur den ska få oss köpa en viss produkt eller få oss att se ut på ett visst sätt. En retorikanalys är ett av många verktyg som används när påverkan ska försöka analyseras.

På webbsidan uppsatser.se finner man 31 uppsatser när man söker på ordet retorikanalys. Här finns tunga ämnen i *Frihetens kamp mot ondskan. Nationellt meningsskapande i USA efter den 11 september 2001*<sup>12</sup> till lättare ämnen med analyser av TV program i *En populärvetenskaplig retorikanalys av Landet Brunsås*.<sup>13</sup> Eftersom jag till mesta dels kommer titta och analyserar talande wrestlare så kan man göra jämförelser med de retoriska analyser som är gjorda på tal. I studien *Första damen - vapen i valet* som är en retorisk studie på tal av presidentkandidat fruarna Michelle Obamas och Ann Romneys under presidentvalet i USA så menar författaren att ”*Resultatet visar att både Michelle Obama och Ann Romney använder sig mest av ethos och pathos i sina tal.*”

Brigitte Mral och Maria Karlberg har i sin bok *Heder och Påverkan* gjort ett antal retoriska analyser. I den finns en analys heter *Ulf Ekman som predikant* som är gjord av Anette Valdemarsson. Ulf Ekman är pastor i den svenska frikyrkan Livets ord och här har en analysen är gjord på ett tal, eller predikan som det heter i kyrkliga sammanhang, som Ekman hållit framför sina åhörare. Situationen är inte helt olik wrestling där en ensam man ska övertyga en publik att agera. Boken menar att Ekman både använder sig av sin trovärdighet (*ethos*) och känslargument (*pathos*) i sin predikan men säger likt analysen här över att sakliga bevis (*logos*) saknas. ”*Logos är desto mer sällsynt i argumentationen...*”<sup>14</sup> och det förklaras med att ”*Enligt Livets Ord tro kan Ekmans ord inte ifrågasättas eftersom det är Gud som talar genom honom.*”<sup>15</sup>.

---

<sup>12</sup> <http://www.uppsatser.se/uppsats/009b9cf96b/>

<sup>13</sup> <http://www.uppsatser.se/uppsats/d3faf57efb/>

<sup>14</sup> Karlberg, Maria; Mral, Brigitte, *Heder och påverkan*, 1998, S 96

<sup>15</sup> *Ibid*, S 96

Han har en sådan trovärdighet och *ethos* i och med att det är gud som talar att sakliga bevis inte blir lika nödvändiga.

## Teori

Första meningen Lindqvist-Grinde skriver i sin bok *Klassisk Retorik* beskriver retoriken bra av vad den kan användas till. Lindqvist-Grinde menar att ”*Retorik är studiet av hur ord och alla andra typer av symboler används för att påverka*”.<sup>16</sup> En retoriker är då en person som intresserar sig hur vi får vår vilja igenom. Vilka tecken vi använder och vilket språk vi brukar när vi argumenterar. Det kan vara allt ifrån att få ett bra pris på en begagnad bil, be om hjälp i en svår situation till hur vi argumenterar med oss själva när vi ska ta ett beslut.<sup>17</sup> Som jag nämnde tidigare så går det att göra en retorikanalys på allt ifrån TV-program till politiska kampanjer. Jag menar att detta bara visar på retorikens mångsidighet som analysverktyg och att det ständigt går att hitta nya relevanta analysobjekt.

Retoriken har sina anor långt före vår tideräkning och den klassiska retoriken hade ofta själva talet som utgångspunkt för analys och använde retoriken som en metod för att tala bättre. Ordet retorik kommer från ett grekiskt verb som betyder just ”tala”.<sup>18</sup> Under antiken var retoriken en lära om talekonsten och vissa forskare avgränsar retoriken till just det talade ordet men vissa hävdar också att användandet av rörelse och visuella och auditiva uttryck och bör benämnas som retoriska yttryck.<sup>19</sup>

Den grekiska filosofen Aristoteles var en av de första att uppmärksamma och lägga grunden för den retorik som vi även använder oss av än idag. Aristoteles lärobok *Retorik* är grunden till retorikens teorier.<sup>20</sup> Aristoteles var verksam på 300-talet före vår tideräkning och han menade att man kunde urskilja tre strategier eller bevismedel i en

---

<sup>16</sup> Lindqvist-Grinde, Janne, *Klassisk retorik för vår tid*, 2008, S 25

<sup>17</sup> Ibid. S 25

<sup>18</sup> Hellspong, Lennart, *Konsten att tala – handbok i klassisk retorik*, 2004, S 20

<sup>19</sup> Kjeldsen, Jan Elmelund, *Retorik idag – Introduktion till modern retorikteori*, 2008, S 14

<sup>20</sup> Hellspong, Lennart, *Konsten att tala – handbok i klassisk retorik*, 2004, S 24

text som var tänkt att övertyga. Han menade att dessa tre var sakens argument, publikens känslor, och talarens karaktär.<sup>21</sup> Detta benämns i retoriken som *logos*, *pathos* och *ethos*. Ett samlingsnamn för dessa tre är *pisties*. Lindqvist-Grinde menar att "*Pistis (pluralis pisties) är ett ord som ibland brukar översättas med just 'bevismedel'*".<sup>22</sup> Att han sätter citationstecken över ordet bevismedel kan vara för att han menar *pisties* är ett mångtydligt ord. Det betyder både bevis men syftar också till det förtroende som skapas. Lindqvist-Grinde menar vidare att "*Det är alltså pisties som ger stöd, bevis eller argument för påståendet som vi vill våra läsare eller åhörare ska gå med på.*"<sup>23</sup>

Eftersom *pisties*, *ethos*, *pathos* och *logos*, är det jag kommer använda mig av i min analys väljer jag här att förklara dessa lite närmare då de innefattar en hel del som läsaren bör veta om. När jag beskriver dessa tre har jag ett tal som utgångspunkt. Det var det som användandet av *pisties* var tänkt för i den klassiska retoriken och jag det underlättar för förståelsen om jag håller mig till ett analys exempel. Ordet tal skulle lika gärna kunna ersättas med text eller annat analysobjekt.

## Ethos

Ethos är det förtroende som talaren inger. Det är den personlighet och karaktär som talaren vill attribuera sig själv för att vinna publikens intresse, välvilja och förtroende.<sup>24</sup> I den klassiska retoriken fanns som något som kan ses som tre huvudkategorier som en talare bör ha för att inge förtroende. Talaren bör uttrycka moraliska egenskaper som med ett äldre ord kan kallas dygd. Talaren bör även uttrycka kunskap och vara förnuftig samt så bör talaren uttrycka en god vilja mot sin publik.<sup>25</sup> Med moraliska egenskaper menas att man bör framstå som en god människa. Men som Lindqvist-Grinde frågar sig "*Vad är en god människa? Vad är det att äga en moral?*"<sup>26</sup> De antika filosoferna talade om att äga de fyra kardinaldygderna. Man skulle vara modig, rättrådig, klok och måttfull. Lindqvist-Grinde menar att dessa fortfarande är aktuella tillsammans med andra egenskaper som ärlighet, genrositet och självkontroll. Eftersom publiken kan

---

<sup>21</sup> Lindqvist-Grinde, Janne, *Klassisk retorik för vår tid*, 2008, S 29

<sup>22</sup> Ibid S 55

<sup>23</sup> Ibid S 77

<sup>24</sup> Johannesson, Kurt, *Retorik – eller konsten att övertyga*, 2008, S 280

<sup>25</sup> Lindqvist-Grinde, Janne, *Klassisk retorik för vår tid*, 2008, S 91

<sup>26</sup> Ibid 91

variera så varierar också innebörden i ovannämnda kategorier. Därför bör man fråga sig själv vad just den specifika publiken upplever som moraliskt, kunnigt och en god vilja. När man sätter sig in i hur publiken kan tänkas uppleva något identifierar man samtidigt de hinder man måste övervinna för att kunna övertyga.<sup>27</sup> En intressant detalj i diskussionen om *ethos* är hur man ska uppfatta det förtroende en talare har *innan* han börjar tala. Man kan ha mer eller mindre förtroende för någon beroende på olika faktorer så som yrkesroll eller klädval. Här går åsikterna isär. Kjeldsen menar att det finns någon som han kallar för *inledande ethos* medans Lindqvist-Grinde säger att det inte exciterar någon retorisk term för hur vi uppfattar en person innan han börjar att tala. Lindqvist-Grinde menar att retorikens klassiska *ethos* begrepp bara handlar om den karaktär som talaren uppvisar och konstruerar under själva talet. Alla förutfattade meningar man har om en person innan själva framförandesituationen tillhör de icke-retoriska bevismedlen.<sup>28</sup> Kjeldsen håller till viss del med Lindqvist-Grinde när han hänvisar till Aristoteles och säger att "*övertalning genom talarens karaktär måste komma igenom själva talet, inte genom någon förhandsinställning om vad för slags människa talaren är.*"<sup>29</sup> Kjeldsen hänvisar dock till sitt begrepp *inledande ethos* och menar att det finns och att det inte har att göra med vad du säger eller hur du säger det. Det har att göra med vilken uppfattning publiken har om dig innan du börjar tala. Jag är beredd att hålla med Kjeldsen om att ett *inledande ethos* finns. Eftersom det är så starkt påverkar det vi säger eller skriver menar jag att det vore ofrånkomligt att inte ha ett begrepp för det. Jag tänker använda mig av begreppet i min analys. Kjeldsen delar in *ethos* i fler grupper. Det *ethos* som Lindqvist-Grinde menar är det som byggs under själva talet kallar Kjeldsen för *härlett ethos* och menar att det kallar man det *ethos* som en avsändare tilldelas under sitt tal.<sup>30</sup> Kjeldsen säger även att det finns ett tredje *ethos*. Det är intrycket som publiken har av dig när du slutat tala som Kjeldsen menar är en kombination mellan *inledande-* och *härlett ethos*. Han säger att "*Eftersom dagens slutgiltiga ethos blir morgondagens inledande ethos är det naturligtvis lika viktigt som*

---

<sup>27</sup> Ibid 91

<sup>28</sup> Ibid 88

<sup>29</sup> Kjeldsen, Jan Elmelund, Retorik idag – Introduktion till modern retorikteori, 2008, S 134

<sup>30</sup> Kjeldsen, Jan Elmelund, Retorik idag – Introduktion till modern retorikteori, 2008, S 136

*de två andra formerna.*<sup>31</sup>. Jag menar även här att Kjeldsen har en poäng med det avslutande *ethos* och även denna term kommer jag använda mig av.

## Pathos

*Pathos* – ”Det är känslorna och inte förnuftet som styr vad vi vill.”<sup>32</sup> menar Lindqvist-Grinde när han börjar beskriva det retoriska begreppet *pathos*. Känslornas betydelse är väldigt viktig för att förstå påverkan och de spelar en viktig roll när vi faller omdömen eller tar viktiga beslut.<sup>33</sup> Kjeldsen skriver att ”Om en retor vill påverka och övertyga andra måste han veta något om människans väsen och känslor.”<sup>34</sup>. *Pathos* har att göra med känslor och som synes här ovan så har de en väldigt viktig del i retoriken. Enligt Aristoteles så är det just känslorna som gör vi ändrar mening och fattar beslut och vi dömer olika beroende på vilken sinnensstämning vi befinner oss i. Är vi glada eller ledsna så kommer det ha en inverkan på vårt beslutsfattande menar Aristoteles.<sup>35</sup> Återigen går det att urskilja tre saker som en talare bör ha i åtanke om han vill väcka eller dämpa känslorna hos sin publik. Man måste förstå vad för slags känsla det är och vilken bakgrund den har. Man bör även förstå mot vem eller vad känslan riktas. Tillslut bör man även veta varför känslan uppstår, själva skälen till känslan framkallas.<sup>36</sup> Desto mer kontroll man har på känslorna, och då menas inte direkt de egna känslorna även om de också spelar in, desto mer kan man använda dessa för att övertyga. De egna känslorna påverkar även de i och med byggandet av *ethos*. Är man trött och arg så kommer det antagligen påverka det man vill säga. *Pathos* och *ethos* kan alltså vara svåra att skilja då de påverkar varandra. En talare som väcker bra känslor hos sin publik kan man anta framstår som trovärdig och Lindqvist-Grinde menar att det inte är möjligt att se en tydlig gräns mellan dessa två. Kjeldsen hänvisar till den romerska retorikern

---

<sup>31</sup> Ibid 140

<sup>32</sup> Lindqvist-Grinde, Janne, *Klassisk retorik för vår tid*, 2008, S 80

<sup>33</sup> Ibid 80

<sup>34</sup> Kjeldsen, Jan Elmelund, *Retorik idag – Introduktion till modern retorikteori*, 2008, S 328

<sup>35</sup> Ibid 328

<sup>36</sup> Ibid 329



Quintilianus och säger att *ethos* är bestående känslor och *pathos* är de kortvariga känslorna. De båda påminner om varandra men att det är olika grad på dem.<sup>37</sup> Kurt Johannesson skriver att med *pathos* menar man de starka känslor, affekter och passioner som man som talare försöker väcka hos sin publik som man sen nyttjar för att övertyga.<sup>38</sup> Så även om *pathos* inte helt går att särskilja helt från de egna känslorna så handlar *pathos* till stor del om de känslor man väcker hos sin publik. De här känslorna kan till exempel vara hat, kärlek, hopp, fruktan eller medlidande.

### Logos.

*Logos* är det tredje och sista bevismedlet en talare bör ta hänsyn till och använda för att övertyga. *Logos* handlar om språket och orden man säger. Hellspång skriver att "*Logos är själva orden, framsagda som bevis för talarens tanke*"<sup>39</sup> men menar också att det inte bara rör sig om det som sägs utan också det förnuft som talet innehar.<sup>40</sup> Det viktiga här är att man talar om *talets förnuft* och inte själva talarens förnuft. De påverkar så klart varandra men vid en retorisk analys särskiljer man dessa. Själva talets förnuft kan också kallas för argument. Lindqvist-Grinde menar att *logos* handlar om ge bevis och sakskaäl för våra påståenden.<sup>41</sup>

---

<sup>37</sup> Kjeldsen, Jan Elmelund, Retorik idag – Introduktion till modern retorikteori, 2008, S 125

<sup>38</sup> Johannesson, Kurt, Retorik – eller konsten att övertyga, 2008, S 283

<sup>39</sup> Hellspång, Lennart, *Konsten att tala – handbok i klassisk retorik*, 2004, S 50

<sup>40</sup> Ibid S 50

<sup>41</sup> Lindqvist-Grinde, Janne, *Klassisk retorik för vår tid*, 2008, S 80

## Metod och urval.

Det material jag tänker använda till min retorikanalys är åtta stycken tal eller intervjuer som alla finns tillgängliga på youtube.com. Jag använder mig av det amerikanske wrestlingförbundet WWE (World Wrestling Entertainment), som förr i tiden då intervjuerna gjordes gick under namnet WWF (World Wrestling Federation), och förbundet NWA (National Wrestling Alliance). Detta beroende på att det är amerikanska förbund som jag är mest förtrogen med och att det är den wrestling som jag kommit i kontakt med och som även varit aktuell på Tv här i Sverige när en kanal valt att ha wrestling i sin tablå. Det har sina naturliga orsaker då förbundet WWE är det absolut största förbundet i USA och världen och förmodligen den wrestling man tänker på när man hör ordet wrestling.<sup>42</sup> De tal och intervjuer jag använder är alla från slutet av 1980-talet eller början av 1990-talet. Min anledning till detta är att på den tiden så möttes och brottades nästan aldrig de största namnen på programmen som visades på vanlig gratis Tv. De möttes nästan uteslutet på de större pay-per-view galorna som man var tvungen att betala för. Dock så medverkade de ofta på gratisprogrammen i intervjuer för att prata upp matcherna och sig själva. De möttes sällan öga mot öga förens den stora matchen som publiken måste betala för att se. Det är här jag ser retoriken komma in. De försökte övertyga publiken som i detta fall var TV-tittarna om att köpa evenemanget med den stora matchen. I dagens wrestling så medverkar de stora stjärnorna även på Tv-avsnitten. Även om pay-per-view fortfarande finns så kan man ibland se samma match gratis på Tv som man sen förväntas betala för. De intervjuer som brottarna gjorde innan en viktig match finns kvar men har inte samma utrymme.

De två brottare jag valt att analysera är Hulk Hogan och Ric Flair och jag analyserar fyra intervjuer eller tal med vardera.

---

<sup>42</sup> <http://www.examiner.com/article/pro-wrestling-101-what-are-the-major-pro-wrestling-organizations>

## Hulk Hogan

Hulk Hogan kan anses som en av de största i wrestlingens historia och har för det mesta varit god. På 1980-talet var han var den patriotiske helylle killen som talade om att man skulle träna hårt, be till gud och äta sina vitaminer. Han hänvisar till sig själv som *the real american*, den riktige amerikanen, och han hade en titellåt som han använde när han gick till ringen med samma namn. Under kalla kriget mellan Ryssland och USA fick han möta män med ryskklingande namn och Sovjetiska flaggor som innan match alltid sjöng den Sovjetiska nationalsången. Han har mött brottare som sägs vara från både Iran och Irak när USAs relationer med dessa nationer varit som spändas. Han har mött jättar på över 200 kilo med namn som Andre The Giant och King Kong Bundy. Han hör även till den lilla skala brottare som lyckats utanför ringen. Han har både spelat in film och Tv-serier och varit gäst på de amerikanske talkshowerna. Han refererar till sina fans som *hulkamaniacs* och de yngre fansen kallar han för *little hulksters*. Med sin karaktäristisk blonda frisyr och mustasch tillsammans med sin solbrända muskelösa kropp är Hulk Hogan kanske den person som man mest associerar med wrestling. Sportsiten Bleacher Report säger att *"...no other babyface can compare to the run Hulk Hogan had in the mid-to-late '80s"*.<sup>43</sup> och en stor wrestling-site menar att *"...Hulk Hogan came along and had the perfect amount of charisma to become the most popular wrestler ever"*.<sup>44</sup>

## Ric Flair

Om Hulk Hogan var den största gode brottaren på 1980-talet så var Ric Flair hans raka motsats. Ric Flair var på 1980-talet känd som den som fuskade och bröt på alla reglerna för att kunna vinna. Att han vann gjorde publiken rasande. Efter sina vinster brukade han tala om hur rättvis vinnare han var trots att det var uppenbart att han fuskat till sig sin vinst. Flair skröt ofta med hur mycket pengar han hade och han klädde sig ofta i kostym under intervjuerna. Han skröt om hur mycket kvinnor som ville ha honom och hur ofta han flög privatflyg och åkte limousine. Allt detta bidrog till att publiken hatade

---

<sup>43</sup> <http://bleacherreport.com/articles/1345547-ww-e-top-10-babyfaces-of-all-time/page/9>

<sup>44</sup> <http://www.onlineworldofwrestling.com/2011/05/18/the-top-20-babyfaces-of-all-time/>

honom ännu mer och Flair lyckades med konststycket att få publiken att älska att hata honom vilket gjort honom till en av wrestlingens största heels. Nyhetssidan [examiner.com](http://www.examiner.com) sätter Flair på plats nummer två på en topp-tio lista med heels och skriver att "*Flair is arguably the greatest pro-wrestler of all-time*"<sup>45</sup> och Bleacher report skriver att "*Love him or hate him, he was one of the best heels of all time*"<sup>46</sup>.

Men även om Hulk Hogan och Ric Flair kan ses som direkta motsatser så hade de dock en sak gemensamt. De var under 1980-talet ansedda som väldigt duktiga på att tala och sälja in matchen. Vare sig det var i en intervju eller en så kallad *promo*, där brottaren talar direkt till publiken utan en reporter vid sin sida, så är både Flair och Hogan kända för att kunna uttrycka sig verbalt på ett sätt som engagerar.

---

<sup>45</sup> <http://www.examiner.com/article/the-top-10-pro-wrestling-heels-of-all-time>

<sup>46</sup> <http://bleacherreport.com/articles/925006-professional-wrestling-100-greatest-heels-of-all-time/page/66>

# Metoddiskussion och källkritik.

Jag vill påpeka att jag inte gör en direkt korrelation mellan en lyckad retorik och pay-per-view köp. Det är så klart många andra faktorer som spelar in vid säljandet av en produkt. Till exempel så skulle något som anses som en bra reklamfilm inte betyda något för ekonomin om den inte syns i sammanhang där konsumenterna kan se den. Reklamfilmen kan dock ändå ses som lyckad när man ser på den som tänkt till en publik. Med tanke på att WWF på 1980-talet bara lät de största stjärnorna tala innan deras stora match kan man dra en slutsats att det räckte för publiken att höra dem tala för att sen betala för att se dem brottas.

Resultaten i en retorisk analysmetod kan ibland vara svårdefinierade. Det som jag till exempel tolkar som en god vilja behöver av andra inte ses på samma sätt. Det kan ibland kännas ovetenskapligt att dra slutsatser om vad som är gott och ont. Därför är det alltid viktigt att ha i åtanke vilken publik som är tänkt att höra eller läsa texten.

Lindqvist-Grinde skriver att:

”Den som vill övertyga om något måste kartlägga vad publiken tror på och känner. Först när jag vet vad mina åhörare uppfattar som ”rätt”, ”moraliskt” eller nyttigt kan jag exempelvis övertyga dem om att de bör agera på ett visst sätt.”

Vid analys blir jag publiken men samtidigt måste jag försöka förstå publiken som talen var riktad till då. Mer om detta i diskussionen längre ned.

## Analys och resultat.

Jag väljer att kalla både Hulk Hogans och Ric Flairs talsituationer eller intervjuer för bara tal. Ibland finns en reporter med men han bidrar inte så mycket mer än att han håller i mikrofonen. Det ställs högst någon fråga och ibland ingen alls så jag ser det inte som en intervju utan ett tal.

### Analys och resultat: Hulk Hogan

Vid första anblick av en Hulk Hogan intervju är det klart att *avslutande ethos* spelar en stor roll för *inledande ethos*. Hogans vältränade kroppshydda är enorm bredvid den lilla reportern, han morrar, andas tungt, stirrar stint och gnuggar händerna. Om vi som tittare inte hade en aning om vem han var eller vad han stod för skulle han framstå som hotfull. Har man dock en förkunskap om vem Hogan är och vad han gör där vet man att han inte vill illa oss utan bara är exalterad. Även utan att veta vem han är drar han till sig blicken. Kjeldsen menar att "*Ett starkt inledande ethos ökar sannolikheten för lärande och för påverkan av attityder*"<sup>47</sup>. Med ett stort *inledande ethos* som Hogan här har så får han garanterat uppmärksamhet. Vem han än adresserar så kommer denne att lyssna.

Hogans *härledda ethos* är något som hela tiden förstärks eftersom han i princip talar utan avbrott. Han verkar knappt ha tid att dra efter andan. I vissa klipp ställer reportern en fråga i början av intervjun men sen tar Hogan över och talar i princip till intervjutiden är slut. Samtidigt som det kan verka okontrollerat när det beskrivs så stakar han sig aldrig på orden utan det framstår som att han har total kontroll på det han ska säga vilket styrker hans *härledda ethos*. Samtidigt framstår han som väldigt passionerad inför sin match vilket gör att han förmedlar en stor dos *pathos*. En person som brinner så oerhört inför sitt uppdrag är det lätt att bli imponerad av.

Som jag nämnde tidigare så var Hogans motståndare på 1980-talet ofta personer med en klar nationalitet från ett land som ofta till och med låg i krig med USA. Här tar wrestlingen ett steg från underhållning till politik. Här har vi kriget symboliserat av två

---

<sup>47</sup> Kjeldsen, Jan Elmelund, Retorik idag – Introduktion till modern retorikteori, 2008, S 125

män med varsin nationalitet och där utgången kan styras. Det är som upplagt för succé och användandet av *pathos* kan knappast bli större än när Hogan i slutet av en match, när motståndaren ligger utslagen på rygg, står som segrare och vevar den amerikanska flaggan till en låt vars refräng basunerar ut ”*I’m a real american, fight for the rights of every man, I am a real american, fight for what is right, fight for your life*”. Men användandet av *pathos* med hjälp av krigsliknelser finns redan i Hogans tal innan själva matchen. Hogan säger:

One of the happiest days of my life was when President Bush said our troops are coming home brother and the war is over. Well Mean Gene...as far as all my hulkomaniacs are concerned...yeah the troops are coming home brother but the war is definitely not over. As long as there is vermin, sleaze and slime like Sudan Hussein still breathing in this world today and as long as there is vermin, sleaze and slime like sergeant Slaughter in the WWF...as far as me and all my little hulksters go...president Bush...the war is definitely not over!

Hogan påpekar här att han kände glädje när de amerikanska trupperna kallades hem men säger samtidigt att kriget inte är över. Eftersom Hogan hela tiden drar paralleller till det riktiga kriget, ett krig som påverkar stora delar av den amerikanska befolkningen så blir det som att han tilltalar hela det amerikanska folket när han säger att kriget inte är slut. Ett *pathos* argument som sätter en känsla av fruktan i publiken. Hogan ger dock publiken en ny känsla av hopp när han presenterar sig själv som lösningen på kriget och säger att ”*As far as war goes...I feel no pain!*” Här ser vi ett exempel där *pathos* bygger *ethos*. Hogans känslargument visar prov på ett enormt mod att gå ut i krig. Han skapar en välvilja mot publiken, som nyss blivit varse om att kriget inte är över.

I talet här ovan så säger Hogan uppenbarligen fel på Saddam Hussein och säger istället något som låter som ”*Sudan Hussein*”. Hur det uppfattades av publiken, om det ens hördes, går inte att avgöra men så här efteråt så får sig Hogans *ethos* en törn då han inte kan komma ihåg vad en av hans motståndare heter.

Hogans olika tal är fullt av liknelser där av jämför sig själv med något rättrådigt. I ett av talen berättar han en historia om hur några ”*non-believers*” tvivlar på att han ska klara av matchen han står framför. Han berättar hur han åker motorcykel mot solnedgången uppe i bergen och att han får en vision när solen reflekterar sig i krucifixet han bär runt

halsen. *"Sooner or later...you got to live and die and you have got to face the truth"* säger Hogan och menar att han själv bara behöver slå sin motståndaren men hans motståndare måste möta sanningen. Sanningen är, enligt Hogan, *hulkamania* som han menar är *"the purest form of the truth there is."* Här gör Hogan uppenbara religiösa liknelser. För en troende publik har talet ett starkt *logos* i Hogans argument om att gud själv gett honom vägledning och att han är sanningen. Talets förnuft kan ses i att sanningen alltid kan antagas vara eftersträvsam. Att Hogan själv utser sig till själv tillsanningen gör att hans *ethos* stärks.

Hogan tal har ofta religiösa anspelningar. En av hans uppmaningar som återkommer vid nästan varje tal är *"train, say your prayers and eat your vitamins"* vilket visar på både *ethos* och *logos* i form av välvilja och förnuft. Hogans uppmaning om att be och äta vitaminer är väldigt tolkningsbara. Han säger inte vem man ska be till och säger inte exakt vad man ska äta för att få i sig dessa vitaminer. Detta gör att fler kan ta till sig Hogans budskap. Han kan på så sätt framstå som dygdig för en större publik. Ordet *train* som här betyder träna är också mångsidigt eftersom det inte syftar på något speciell träningsform även Hogans muskler gör att man tänker på styrketräning. Alla som tränar något kan räknas in och utgöra Hogans publik.

### **Analys och resultat: Ric Flair**

I love to come out here and tell these people...week in and week out that I'm the greatest athlete alive...that I'm the best dressed man alive...that I drive around in the biggest cars...I date the most beautiful women alive...and that I am the greatest world heavyweight wrestling champion.

Ric Flairs första ord i ett av hans tal sammanfattar honom bra. Han gillar sig själv och han gillar att prata om sig själv. Liksom i citatet ovan så visar han ofta ingen välvilja alls mot sin publik vilket betyder han saknar en stor del av det som bygger *ethos*. Han kan inte heller ses som måttfull i hans skrytande vilket sänker *ethos* ytterligare.

*"You got to look at the total influence that Ric Flair has"* säger Flair och pratar om sig själv i tredje person, något han ofta gör. Han fortsätter och benämner sig själv som *"...modern day sex symbol...custome made from head to toe...and the worlds heavyweight wrestling champion"*. Flair påstår om att han är mästare och det stämmer. Flair har bältet som visar att han är mästare. Detta gör att hans *härledda ethos* stärks.



Han är ärlig när han säger att han är mästare eftersom vi också kan se det i och med mästarbältet. Mästarbältet fungerar även som ett sakligt bevis för det han säger vilket betyder att han använder *logos*. Eftersom Flair var känd som en som ofta fuskade till sig sina vinster så påverkar hans *inledande ethos* stundens härledda *ethos*. Nu är det Flair gjort innan dessa tal inte med i analys materialet men man kan i alla fall se hur hans *härledda ethos* kan påverkas om man tänker att Flair inte vunnit sin mästartitel ärligt. Vid eventuellt fusk så visar Flair upp en icke rättrådig sida där han fortfarande är stolt över vad han åstadkommit trots att det gått till på ett ohederligt sätt. Det betyder att ett lågt *inledande ethos* påverkar hans *härledda ethos* som i detta fall också sänks när han stolt titulerar sig som mästare.

Flair gör en liknelse med sig själv och nationen när han säger "*Now Let's talk about the man that exemplifies America more than any other individual alive today...Me!*". Han menar att han är det USA står för och menar vidare att:

America...free enterprise...that means I can drive a Lincoln Continental, a Mercedes, a Rolls or the Corvette...live in the biggest house on the biggest side of town. I am what America stands for...the greatest country in the world today.

Med ett sådant uttalande, att Flair är the ultimata representanten för Amerika, och sen räkna upp ett antal saker som vi kan anta att de flesta inte äger gör att han inte framstår som välvillig mot sin publik. Han framstår inte som en god man som vill väl och tappar i och med detta sitt *härledda ethos*. Däremot så använder han sig av *pathos* och en nedtryckande känsla mot sin publik när han först skryter om hur mycket saker han har och det är även dessa saker som gör honom till den perfekta amerikanen. Publiken som består av amerikaner kan antagligen inte känns igen sig i detta alls. Flair tar hela tiden avstånd från sin publik och påminner dem ofta att han inte är som dem. "*I'm custom made with the clothes...I got the big Rolex watches...I got everything that's going on*" menar Flair som aldrig säger vad publiken inte har utan bara vad han själv har. Han tilltalar själva publiken väldigt sällan men tilltalar ofta andra brottare som anses som goda och kan på så sätt nå publiken genom att attackera just det personen som publiken förväntas gilla. "*I'm the best looking man alive...I'm not Dusty Rhodes sitting in the controllroom with a David Allen Coe truckdriving hat on...I'm not wearing blue*

*jeans...I don't have a funky t-shirt*" skriker Flair och syftar på den populäre brottaren Dusty Rhodes. Hans påhopp på Dusty Rhodes och hans kläder blir som ett påhopp på publiken som vid en snabb kamera dragning inte ser ut att vara klädda om Flair. Med detta *pathos*-argument distanserar han sig från publiken som inte känner tillhörighet med Flair. Flair använder *logos* där han påpekar att han har dyra kläder och Rolex klockor. Han är klädd i kostym och på armen kan man se en klocka blänka. Här finns sakliga bevis på det han säger.

### Sammanfattning och jämförelse.

Både Hogan och Flair talar högt och engagerat. Ofta skriker de ut orden. De talar utan avbrott och som lyssnare får man en känsla av ett kontrollerat kaos. Denna säkerhet i *logos* gör att deras *härledda ethos* stärks. Särskilt starkt blir *inledande ethos* då både Flair och Hogan är väldigt engagerade och i och med det lyckas de fånga upp lyssnaren. Både Flair och Hogan jämför sig själva med nationen Amerika. Det är dock en stor skillnad på deras sätt att göra det. Hogan pratar i vi-form och man får känslan att han endast är en representant för en större mängd. Hogan ska gå ut i krig och sätta stopp för orättvisor för *oss* vilket visar på en enorm välvilja mot publiken. Flair däremot menar att han att han själv representerar nationen och gör sedan sitt bästa för att distansera sig från sin publik. Hans *ethos* sänks i och med detta *pathos*-argument. Publiken känner antagligen inte igen sig i Flair och det finns risk att publiken istället känner missnöje mot honom som uttalad representant av nationen.

Trots att både Flair och Hogan talar högt, snabbt och energiskt så framstår Flair mer olustig och en aning mer psykotisk än Hogan. Hogan verkar mer engagerad och peppad än Flair som lätt framstår som tokig. Det kan vara kombinationen av den intensivt stirrande blicken samt ett svagt *inledande ethos*, i och med möjligt fusk i match, som gör att Flair framstår som mer psykotiskt. Flair och Hogans *avslutande ethos* skiljer sig från varandra. Deras engagemang och tro på sig själva är lika men det påverkar *ethos* på olika sätt. Flair säger i slutet av ett av sina tal "*...remember girls...remember...when Ric Flair is in town...showtime!*" och i ett av Hogans tal säger han "*what are you going to do Andre The Giant when the real truth, the 24-inch pythons and hulkamania runs*

*wild on you*". Avslutningen och det sista vi minns av Hogan och Flair följer nästan mallen för hur respektive tal tidigare sett ut. Hogan pratar om publiken, i form av *hulkamaniacs* och hur de ska slå sin motståndare. Flair å sin sida påpekar igen om hur bra han är och visar ingen välvilja mot publiken. Hogans har ett bra *avslutande ethos* mot Flair som återigen bara tänker på sig själv vilket gör att hans *avslutande ethos* sänks.

Kortfattat kan man säga att Hogan använder sig av hela *pisties* i sin helhet. Flair använder sig mestadels av *pathos* och känslan avsky som han riktar mot sig själv

## Diskussion.

Det är i mitt analysmaterial klart att Hogan som anses som god använder sig av retorikens *pisties* med *ethos*, *pathos* och *logos*. Han stärker hela tiden sitt *ethos* inför publiken med den välvilja han förmedlar. Han använder sig av *pathos* då han sätter känslor i publiken. Känslor han planterar först så som fruktan och rädsla får efter en stund ge vika och åt tro och hopp. Tro och hopp som kommer i form av Hogan själv som ska lösa problemet. Däremot använder sig Hogan mindre av *logos*. Det finns där men används inte lika flitigt som *ethos* och *pathos*. Han påminner ibland publiken om att han har väldigt stora armar vilket kan ses som konkreta bevis eftersom de framstår som väldigt stora men samtidigt påstår han att det är "*...the largest arms in the world*" vilket gör att det inte blir lika konkret för publiken. I sitt tal där han drar liknelser med kriget så använder han mera *logos* eftersom det är konkreta fakta att USA dragit tillbaka sina trupper från Irak. Han påstår också att kriget inte är över. Jag tycker att det så här i efterhand kan framstå som respektlöst att använda sig av kriget, och då framför allt eftersom man får anta att det tagit slut då han påstår at trupperna kommit hem. Ett krig skördar liv även om det vinns och att då äntligen får hem sina trupper och få höra att kriget fortsätter känns som sagt något respektlöst. Men när man tittar på det talet så är det uppenbart att det fungerar. Det kan vara att jag är svensk, eller i alla fall icke-amerikan som gör att jag inte kan förstå krigsretoriken då jag fördomsfullt har en bild av att amerikaner faktiskt ser på krig på ett annat, mer positivt, sätt. Den kan även vara så att publiken bara ser det symboliska i det hela. Kriget är inte över men det kommer inte

kosta några amerikanska liv. Och skulle Hogan vinna denna match blir det bara en extra spark på Irak. De har inget att förlora och köper därför Hogans krigspropaganda. Vi kan anta att om President Bush, i det här fallet, sagt att kriget inte var över, alldeles efter han annonserat att trupperna ska komma hem, så hade det inte gett samma reaktion som Hogans utspel.

Hogans flirt med religion är också intressant att se på med icke-amerikanska ögon. Återigen låter jag fördomarna och erfarenheter spela in när jag menar att tro betyder mycket för amerikanerna. Det är därför Hogans religiösa antydningar fungerar. Han höjer sitt *ethos* när han hänvisar till gud. Det vore intressant att se hur en sådan liknelse skulle fungera här i Sverige. Jag vill mena att vi inte har samma tradition av gudstro som amerikanerna har och därför skulle en hänvisning till gud få en annan effekt här. Jag vill mena att något sådant till och med skulle sänka ett *ethos*.

Dessa två exempel visar på hur svår en retorikanalys kan vara. Det är hela tiden *jag* som ska tolka de retoriska termerna. Samtidigt som man skulle kunna se det som underlättande, så tycker jag ibland att det vetenskapliga kan få sig en törn trots att jag utgår från vetenskaplig litteratur. Ibland har jag känt att vissa retoriska antagande i analysen skulle vara intressanta att se vidare på. Som sagt, mina egna personliga fördomar spelar in i analysen och för trovärdighetens skull jag ibland vilja lägga dessa försomar åt sidan även om jag vet att det är omöjligt. Men även om möjligheten fanns att lägga dessa försomar åt sidan så skulle jag vara tvungen att ersätta dessa med ett par andra antaganden och vilka antaganden skulle då vara mest rätt att ha som analysverktyg? Ett konkret exempel på det jag försöker beskriva. Hulk Hogan är extremt muskulös. Det utstrålar en självdisciplin och en bra självkontroll menar X som tycker det är en förstärkare av *ethos*. Det stämmer väl in med vad Hogan själv säger om att träna och äta vitaminer och han verkar leva som han lär. Jag personligen vet att Hogans muskler inte kommit till på ”naturlig väg”. Han har erkänt att han tagit anabola steroider<sup>48</sup> och hans prat om att träna och äta vitaminer gör honom enligt mig till en hycklare som inte lever som han lär. Jag kan förstå perspektivet X har och jag kan gissa att då talen, som utgör mitt analysmaterial, gjordes så var det inte många som visste att

---

<sup>48</sup> <http://www.youtube.com/watch?v=OUrNrB8jI84>

han "fuskat" till sig sin kropp. Men vilken tolkning är riktig? För mig sänks Hogans *ethos* men samtidigt kan jag förstå att utan den kunskapen jag har om de anabola steroiderna så skulle *ethos* kanske istället höjas. På ett sätt vill man sätta sig in i publiken för att verkligen förstå effekten av Hogans tal.

Detta visar på hur viktig publiken är vid ett övertygande tal. Kunskapen om publiken är avgörande för det som ska sägas. Samtidigt är det viktigt att komma ihåg att en publik inte är en homogen grupp utan består utav individer som ibland har väldigt olika uppfattning om saker och ting. En smart retoriker som vill övertyga använder sig av något som många i publiken kan känna igen sig i. Hogan tog upp religion och han använde sig även av Irak-kriget kriget. Båda två är företeelser som når en väldigt bred grupp. Flair å sin sida gör tvärtom. Han visar upp kläder som ska vara specialsydd, dyra klockor och påpekar att han kör dyra bilar och bor flott. Han liknar inte någon i publiken. För att strö ännu mer salt i såren påstår han att han är idealamerikanen något de övriga amerikanerna som man kan anta sitter i publiken inte kan relatera till. Flair har har förstått publiken och tar avstånd ifrån den vilket är precis den effekten han vill ha.

Detta leder mig in på mina funderingar om *inledande ethos*. Efter att ha gjort denna analys kan jag inte se en retorikanalys vara utan det begreppet. Jag menar att det är centralt för retoriken och konsten att övertyga att ha med ett begrepp för något som faktiskt betyder så mycket. Aristoteles menar att den uppfattning man har om någon innan ett tal inte tillhör de retoriska bevismedlen. Det förvånar mig då retoriken verkligen kämpat med att bryta ned detaljer och delar i ett tal för att se vad som påverkar. Att inte ha ett begrepp för något som faktiskt påverkar de ord du väljer verkar både svårt och onödigt. Som förklarar tidigare så är begreppet avgörande då Flair visar sitt mästarbälte. Flair vet att publiken sett honom fuska. Att han då är extra stolt är ett antagligen medvetet val vilket ger en reaktion hos publiken. Utan hänsyn till detta *inledande ethos* hade Flairs stolthet till bältet inte kunnat analyseras på rätt sätt.

Ric Flair har varit mest givande att analysera. I jämförelse med Hulk Hogan är det varit en intressant analys med tanke på hur lite han använder sig av det man enligt retoriken ska använda sig av för att övertyga. Från mitt analysmaterial har det inte varit möjligt

att se om Flair faktiskt har övertygat publiken om att köpa en pay-per-view. Sätter man dock in materialet i den kontext, som jag beskriver i metodavsnittet, där Flair anses som en av de största genom tiderna så förstår man att han lyckats övertyga en publik trots sin dåliga retorik. På ett sätt måste man se wrestling som en symbios mellan god och ond där etik och moral spelar en stor roll. Fuskaren får inte gå fri. Han måste besegras även om det är på låtsas.

# Referensmaterial:

## Tryckt material:

Hellspong, Lennart, *Konsten att tala – handbok i klassisk retorik*, Studentlitteratur, 2004

Lindqvist-Grinde, Janne, *Klassisk retorik för vår tid*, Studentlitteratur, 2008

Kjeldsen, Jan Elmelund, *Retorik idag – Introduktion till modern retorikteori*, Studentlitteratur, 2008

Johannesson, Kurt, *Retorik – eller konsten att övertyga*, Norstedts, 2008

Greenberg, Keith Elliot, *Pro Wrestling: From Carnivals to Cable TV*, Lerner Publications Company 2000

Beekman, Scott, *Ringside, A history of professional wrestling in America*, Praeger 2006,

## Digitalt material:

<http://www.examiner.com/article/pro-wrestling-101-what-are-the-major-pro-wrestling-organizations>

<http://www.youtube.com/watch?v=BvTNyKIGXiI>

<http://www.howstuffworks.com/pro-wrestling4.htm>

[http://www.mimersbrunn.se/Mediepaaverkan\\_14316.htm](http://www.mimersbrunn.se/Mediepaaverkan_14316.htm)

<https://www.facebook.com/gbgwrestling/info>

<http://bleacherreport.com/articles/1345547-ww-e-top-10-babyfaces-of-all-time/page/9>

<http://www.onlineworldofwrestling.com/2011/05/18/the-top-20-babyfaces-of-all-time/>

<http://www.examiner.com/article/the-top-10-pro-wrestling-heels-of-all-time>

<http://bleacherreport.com/articles/925006-professional-wrestling-100-greatest-heels-of-all-time/page/66>

<http://corporate.ww-e.com/company/overview.jsp>

<http://www.youtube.com/watch?v=OUrNrB8jI84>

**Analysmaterialet:**

<http://www.youtube.com/watch?v=77aLI1FOdXw>

<http://www.youtube.com/watch?v=gK-VxpZVvN8>

<http://www.youtube.com/watch?v=ZdUNzBVmED8>

<http://www.youtube.com/watch?v=ol5CmgIS15U>

<http://www.youtube.com/watch?v=oQXwSTh93o8>

<http://www.youtube.com/watch?v=62akQQBik6M>

<http://www.youtube.com/watch?v=79XeWgCLEOI>

<http://www.youtube.com/watch?v=hYkbVE0JSGU>