

Nico Mouton, *ph.d. Adjunkt på Copenhagen Business School*
 Jonas Gabrielsen, *ph.d. Lektor i retorisk kommunikation,*
Roskilde Universitet, Institut for Kommunikation, Virk-
somhed og Informationsteknologier.
 E-post: *ntm.ikk@cbs.dk & jonasg@ruc.dk*

Nico Mouton og Jonas Gabrielsen:

Klassikerintro: McCloskey – økonomiens retoriker

Det er en udfordrende opgave at introducere et forfatterskab så omfangsrigt og varieret som Deirdre McCloskeys. Indtil nu tæller forfatterskabet 14 bøger, 7 redigerede antologier og over 350 artikler inden for så forskellige fag som økonomi, retorik, kønsstudier og statistik. Uanset hvilken fagtradition McCloskey indskrives i, er det altid en fornøjelse at læse hendes tekster, da hun håndterer hver enkelt faglighed med elegance og ekspertise. Det mest indflydelsesrige af hendes værker, *The Rhetoric of Economics* fra 1985, er dog hverken en økonomisk eller retorisk fagtekst, men en hybrid, der viser, hvordan retorik og økonomi kan parres. Samtidig demonstrerer dette hovedværk, at det giver god mening at ekspandere retorikkens genstandsfelt langt ud over de traditionelle gener.

En afgørende forskel på klassisk og moderne retorik er som bekendt, at man i moderne retorik opererer med et bredere genstandsfelt end det klassiske. Klassiske retorikere identificerede først og fremmest retorik som talekunst og videre som den talekunst, der fandt sted i relativt begrænsede institutionaliserede kontekster såsom Athens politiske arena og Roms offentlige retssale. Mange moderne retorikere synes snarere at forfægte det modsatte standpunkt. For eksempel mener Schiappa, at “everything, or virtually everything, can be described as ‘rhetorical’.”¹ Retorikken er som fag nok affødt af en række specifikke behov og genrer, men som Fahnestock og Secor meget præcist siger: “the very specific forums and contexts explicitly addressed by classical rhetorical texts should not obscure their applicability to a wide ran-

1 E. Schiappa, “Second Thoughts on the Critiques of Big Rhetoric.” *Philosophy and Rhetoric*. Vol. 34, No 3 (2001), s. 260.

ge of discourse, even to situations and audiences undreamed of by their authors.”²

Få diskussioner har haft større betydning for det retoriske fagfelt end netop spørgsmålet om, hvorvidt retorikken skal begrænse sig til de klassiske genstandsfelter, eller om den retoriske *techné* lige såvel kan anvendes på felter, som var ukendte i antikken. Når vi nævner dette forhold, skyldes det, at Deirdre McCloskeys tilgang til retorikken i høj grad er et eksempel på et forfatterskab, som den mere konservative del af retorikfeltet er enten ubekendt med eller uforstående over for. McCloskeys retorik er ’Big Rhetoric’.³

Der er tale om ’Big Rhetoric’, når det retoriske genstandsfelt ekspanderes, så retoriske begreber og teorier kan anvendes på en lang række af emnefelter. Aflægger man et moderne bibliotek besøg, støder man med stor sandsynlighed på værker, som kombinerer retorik med alverdens empiriske felter – også felter man måske ikke i udgangspunktet forestillede sig kunne analyseres retorisk. Det være sig *The Rhetoric of Travel*, *The Rhetoric of Globalization* eller netop McCloskeys *The Rhetoric of Economics*.⁴

Der kan næppe være nogen tvivl om, at særligt McCloskeys kobling af *retorik* og *økonomi* har tiltrukket sig stor opmærksomhed – og det med god grund. Qua ”videnskabelig disciplin” er økonomi traditionelt blevet opfattet som et retorikfrit felt, hvor resultaterne var uafhængige af den form, de blev serveret i. Dette videnskabelige ideal kan dateres tilbage til 1700-tallet og blev etableret af John Locke og hans ligesindede. Locke skriver blandt andet, at “all the artificial and figurative application of words eloquence hath invented, are for nothing else but to insinuate wrong ideas, move the passions, and thereby mislead the judgment; and so indeed are perfect cheats.”⁵ Idealet er således for Locke at rense det videnskabelige sprog for retorisk forurening. Det er netop i denne sammenhæng, at det økonomiske felt antager en særstatus: Giver det mening at anvende retorikken på økonomiens område, giver det nemlig mening at anvende retorikken på stort set alle fagfelter. McCloskeys retoriske læsning af økonomiske tekster er i den forstand en væsentlig prøveballon for holdbarheden i hele tankegangen bag ’Big Rhetoric’.

Betegnelsen ’Big Rhetoric’ er først og fremmest blevet kritiseret for at udvande termen ’retorik’. Denne kritik fremføres blandt andet af Keith, Fuller, Gross og Leff, der opstiller følgende argument: “if everything is rhetoric/rhetorical, then it is neither informative nor interesting to be told that a practice/discourse/institution is

2 J. Fahnestock & M. Secor, “The Stases in Scientific and Literary Argument.” *Written Communication*, Vol. 5, No. 4 (1988), s. 427.

3 Deirdre McCloskey, “Big Rhetoric, Little Rhetoric: Gaonkar on the Rhetoric of Science”, i: Gross & Keither (red) *Rhetorical Hermeneutics: Invention and Interpretation in the Age of Science* (State University of New York Press, 1997).

4 S. Noakes, “The Rhetoric of Travel: The French Romantic Myth of Naples”, i: *Ethnohistory*, Vol. 33, No. 2 (1986), s. 139-148. C.T. Sjolander, “The Rhetoric of Globalization: What’s in a Wor(l)d?”, i: *International Journal*, Vol. 51, No. 4 (1996), s. 603-616. D. McCloskey, “The Rhetoric of Economics”, i: *Journal of Economic Literature*, Vol. 21, No. 2 (1983), pp. 481-517. D. McCloskey, *The Rhetoric of Economics* (University of Wisconsin Press, 1985). I det følgende henvises til andenudgaven fra 1998.

5 John Locke, *Essay Concerning Human Understanding*, 3.10.34.

rhetorical. *Si omnia, nulla*”.⁶ McCloskey indgår ved flere lejligheder i denne diskussion – og forsvarer ‘Big Rhetoric’ ved at påpege, at ‘rhetoric of science’ grundlæggende er et argument a fortiori: “If science is not free of rhetoric, nothing is.”⁷ ‘Big Rhetoric’ udvander i den forstand ikke retorikken. Tværtimod centraliseres den retoriske faglighed. Kan man vise, at den retoriske komponent er central i videnskabelige tekster og diskurser, har man et stærkt argument for at hævde, at retorik er en komponent i alle typer af tekster og diskurser.

Hvad angår selve den retoriske komponent, er denne med tiden blevet forstået bredere og bredere. Jack Selzer udtrykker det på denne måde:

At first, rhetoricians intrigued by the rhetoric of science concerned themselves with the rather conservative claim that scientists use stylistic tropes in their expression (e.g., Wander, Overington). But since 1980, rhetoricians have begun to study a great many aspects of scientific prose, including scientific ethos and the rules for conducting argument in various sciences, in an effort to understand more fully the rhetorical dimensions of scientific discourse.⁸

Fra primært at bestemme retorik som sproglig udsmykning i forskellige former for videnskabelige tekster, blev den retoriske bevidsthed gradvist udbygget, så også indholdsorienterede forhold blev inkluderet. Dette er også tilfældet i McCloskeys tekster, hvor det langt fra kun er sproglige greb, der benyttes i de retoriske analyser: Også ethosovervejelser, topiske overvejelser, overvejelser over brugen af fakta og publikumsovervejelser er en del af McCloskeys retoriske arsenal.

Samtidig med at det retoriske arsenal voksede, voksede også gruppen af forskere, der benyttede retorikken til at analysere videnskabelige tekster. Det er således ikke længere forbeholdt retorikere at udøve retorisk kritik: “In this effort,” skriver Selzer, “they [retorikerne] have sometimes been joined by scientists themselves.”⁹ Og her er vi atter tilbage ved McCloskeys arbejde, der netop er et godt eksempel på en retorisk kritik, der ikke er udført af en retoriker, som har studeret økonomi, men af en økonom, der har studeret retorik. Andre væsentlige eksempler på denne bevægelse er Clifford Geertz’s *Works and Lives: The Anthropologist as Author*¹⁰ og Stephen Jay Gould’s *Time’s Arrow, Time’s Cycle*,¹¹ der bevæger sig fra henholdsvis antropologien og biologien mod retorikken.

Man kan lære en hel del om McCloskeys forfatterskab ved at sammenligne det med Geertz’ og Goulds, for selvom de tre forfatterskaber åbenlyst er forskellige, er der også flere lighedspunkter. Et forhold, der går igen hos både Geertz, Gould og McCloskey, er bevidstheden om, at det valgte fokuskifte – fra faglig tilgang til re-

6 Keith, Fuller, Gross, & Leff, “Taking Up the Challenge: A Response to Simons.” *Quarterly Journal of Speech*, Vol. 85 (1999), s. 331.

7 McCloskey, “Big Rhetoric, Little Rhetoric”, s. 101.

8 Jack Selzer (red), *Understanding Scientific Prose* (University of Wisconsin Press, 1993), s. 5.

9 Selzer, *Understanding Scientific Prose*, s. 5

10 Clifford Geertz, *Works and Lives: The Anthropologist as Author* (Stanford University Press, 1988).

11 Stephen Jay Gould, *Time’s Arrow, Time’s Cycle* (Harvard University Press, 1987).

torisk tilgang – var kontroversielt i de respektive fagmiljøer. Som Geertz pointerer, var de fleste antropologer i udgangspunktet både uvidende og uinteresserede i de retoriske sider af deres fag:

Excessive concern, which in practice usually means any concern at all, with how ethnographic texts are constructed seems like an unhealthy self-absorption – time wasting at best, hypochondriacal at worst. What [anthropologists] want to know about is the Tikopians and the Tallensi, not the narrative strategies of Raymond Firth or the rhetorical machinery of Meyer Fortes.¹²

Gould er inde på en lignende tanke, når han diskuterer, hvad der skal til, for at en forsker opnår indflydelse. Vi er nødt til at bryde med den udbredte antagelse, at faglig indflydelse alene beror på fagspecifikke forhold, skriver han. “We must admit a factor only reluctantly considered by scientists: truth is supposed to prevail by force of logical argument and wealth of documentation, not by strength of rhetoric”.¹³ Endelig er også McCloskey bevidst om, at hendes økonomiske fagfællers forståelse af retorik – hvis de overhovedet har en sådan – er relativt indskrænket. Retorik blev – og bliver – i økonomiske kredse typisk opfattet som ren udsmykning og derfor overflødig, eller som et foretagende der favoriserer det irrationelle, hvilket gør det til en farlig, ikke faglig, størrelse.¹⁴

Modstand mod den retoriske drejning var således udtalt i både antropologien, biologien og økonomien. En vigtig forudsætning for, at Geertz’, Goulds og McCloskeys projekter overhovedet blev accepteret og indoptaget i de respektive fagmiljøer, var givetvis det forhold, at de alle tre var velpositionerede og respekterede i deres fagfelter – allerede *før* de vendte sig mod retorikken. Det havde uden tvivl været en endnu sværere opgave at introducere retorikken i de respektive fagfelter, om man ikke havde haft en Geertz, en Gould eller en McCloskey at læne sig op ad. Retoriske pionerstudier som disse åbnende således ikke alene antropologien, biologien og økonomien for det retoriske tankesæt, de åbnede også for, at retorikerne kunne kaste sig over videnskabelige tekster som empirisk objekt.

Det forhold, at Geertz, Gould og McCloskey i udgangspunktet var en del af det etablerede fagmiljø, havde også en anden fordel. I modsætning til retorikerne besad de nemlig allerede i udgangspunktet evnen til at læse, afkode og vurdere den indholdsmæssige side af de forskellige videnskabelige tekster, der blev gjort til genstand for retorisk analyse. Som McCloskey meget præcist pointerer det, kræver dette både faglig indsigt og træning: “Like serious talk anywhere – among clothing designers and baseball fans, say – the talk is hard to follow when you have not made a habit of listening to it for a while”¹⁵ Enhver retoriker, der har forsøgt sig med en artikel fra et af de toneangivende økonomiske tidsskrifter, vil givetvis være tilbøjelig til at give McCloskey ret: Det er svært tilgængeligt stof, både på grund af den fremmede tanke og tone. Der er, som Selzer formulerer det, sket en del med den videnskabelige

12 Geertz, *Works and Lives*, s. 1.

13 Gould, *Time’s Arrow, Time’s Cycle*, s. 107.

14 Se eksempelvis McCloskey, “The Rhetoric of Economics”, s. 499, 508-510.

15 McCloskey, *The Rhetoric of Economics*, s. xix.

diskurs siden Aristoteles for et par tusind år siden lagde fundamentet:

Unlike the discourse that Aristotle and others considered, scientific discourse today is typically carried out not in public but in more private communities, communities with their own insider's language, generic conventions, and rules of argument and organization and style. For this reason it is difficult for outsiders (including professional rhetoricians) to find a way to gain access to and subdue scientific prose.¹⁶

Et af de forhold, der gør McCloskey interessant at læse for en retoriker, er således i høj grad hendes evne til at trænge ind i de økonomiske argumenter, den økonomiske jargon og den økonomiske skrivestil – og med præcision udpege, hvori de retoriske komponenter består.

Når vi på trods af lighederne mellem Geertz, Gould og McCloskey vælger at give sidstnævnte klassikerstatus, skyldes det primært to forhold. For det første gør McCloskey konsekvent brug af det retoriske vokabular og begrebsapparat. Selvom der næppe kan herske tvivl om, at også Geertz havde et solidt kendskab til retorikken, går han gennemgående til den på en indirekte og implicit måde. McCloskey tager derimod i sine analyser eksplicit udgangspunkt i de retoriske fagbegreber og anvender dem på sit økonomiske materiale: Foruden de allerede nævnte velkendte retoriske begreber (ethos, topik, fakta, publikum), møder vi i analyserne en lang række tekniske begreber, såsom diasyrmus og diallage, paramologia og prokatalepsis, aporia og apophasis. Retorikken er med andre ord eksplicit tilstede hos McCloskey fra start til slut. Desuden går McCloskey, i modsætning til både Geertz og Gould, i eksplicit dialog med det retoriske fagmiljø: Hun har deltaget i retoriske fagdiskussioner med retorikere som Dilip Parameshwar Gaonkar, personligheder som Kenneth Burke og Wayne Booth var blandt hendes venner, og hun har deltaget i retoriske forskningsgrupper og -projekter, eksempelvis projektet *Rhetoric of Inquiry*, der er forankret ved University of Iowa.

For det andet fortjener McCloskeys arbejde klassikerstatus, fordi det med analyserne af det økonomiske felt udstiller et område, der berører os alle – privat som offentligt. Man kan næppe læse en avis, se nyheder på tv eller orientere sig i en blog på nettet uden at støde på argumenter og ræsonnementer, der er økonomiske i deres grundstruktur. I situationer som disse vil McCloskeys analyser være nyttige at have in mente, idet de tilbyder indsigt i de forskellige retoriske greb og virkemidler, der gøres brug af i situationer som disse. Det er først og fremmest økonomien som fagfelt der er fokus i *The Rhetoric of Economics*, men det betyder ikke, at man ikke også kan trække veksler på McCloskeys indsigter på det privatøkonomiske plan.

Qua sin status som velanskreven økonom havde McCloskey i udgangspunktet et grundigt kendskab til sit publikum. Publikum er nemlig ikke først og fremmest – måske modsat af hvad man skulle tro – retorikere, men økonomer. Det ses i øvrigt meget tydeligt ved McCloskeys seneste besøg i København og Lund, hvor hun både forelæste for retorikere og økonomer, men hvor forelæsningsen for sidstnævnte faggruppe åbenlyst blev fremført med større dynamik og stridslyst. Adspurgt hvad for-

16 Selzer, *Understanding Scientific Prose*, s. 7.

skellen på de to forelæsninger bundede i, svarede hun prompte, at hendes påstande og ideer næppe var kontroversielle for en retoriker, men at de stadig skabte furor og uenighed blandt økonomer – og at hendes primære publikum derfor var økonomer.

Som allerede nævnt var McCloskeys adkomst til den akademiske og økonomiske verden privilegeret. Hendes far var professor ved Harvard, og den berømte økonom Paul Samuelson var hendes mors faste tennispartner. Blandt hendes undervisere finder vi økonomiske berømtheder som Alexander Gerschenkron, ligesom hun på Milton Friedmans og Robert Fogels anmodning blev ansat på The University of Chicago, det daværende arnested for udklækning af Nobelprisvindere i økonomi. Det er derfor ikke overraskende, at McCloskey på det personlige plan kendte stort set alle de forfattere, hvis værker hun analyserer i *The Rhetoric of Economics*. McCloskeys kendskab til personerne bag teksterne kommer flere steder til syne i analyserne, eksempelvis hvor hun beskriver Fogels baggrund som forklaring på tonen i hans tekster: ”Da han endelig gav sig i kast med den amerikanske økonomiske historie, et decideret højreorienteret og ikke-jødisk fag, medbragte han traditioner fra den flamboyante, talmudiske debatkultur, som var karakteristisk for de intellektuelle jøder i New York – især de venstreorienterede intellektuelle.”¹⁷ Man kan derfor med nogen ret sige, at McCloskeys retoriske analyser både giver læseren indsigt i de persuasive strategier, der benyttes i de forskellige forfatterskaber, og kendskab til personen bag forfatterskabet – samt indblik i hvordan sidstnævnte påvirkede førstnævnte.

Den oversatte tekst er valgt af to grunde.¹⁸ For det første er McCloskeys analyse af Fogels hovedværk *Railroads and American Economic Growth* et godt eksempel på hendes måde at nærlæse en økonomisk tekst retorisk. Frem for at oversætte en af de tekster, der på et mere overordnet og filosofisk niveau diskuterer forholdet mellem økonomi og retorik, har vi vægtet at vise, hvordan McCloskey helt konkret går til værks i sine analyser. Selve påstanden, at også det økonomiske felt rummer retoriske elementer, er som allerede nævnt relativt ukontroversiel for en retoriker, mens en konkret påpegnings af, hvor det sker, og forklaring på, hvordan det gøres, givetvis er knap så selvindlysende.

For det andet tager Fogel-analysen afsæt i et begreb, der siden Perelmans *The New Rhetoric* har været omdiskuteret og problematiseret, nemlig publikumsbegrebet. McCloskey rejser i forhold til Fogel problemet på følgende måde: ”Fogel [henvender] sig til et publikum, der har to meget forskellige opfattelser af, hvad der er god akademisk stil – henholdsvis økonomer og historikere,” hvorfor det ikke er indlysende hvem tekstens egentlige publikum er, og hvordan man tilgodeser begge de to publikumsgrupper.¹⁹ McCloskeys løsning på problemet er påstanden, at Fogel

17 D. McCloskey, “The Problem of Audience in Historical Economics: Rhetorical Thoughts on a Text by Robert Fogel”. *History and Theory*, Vol. 24, No. 1 (1985), s. 9. Oversat af Mette Bengtsson og Sine Nørholm Just.

18 Vi har valgt at oversætte den oprindelige artikel, der ligger til grund for kapitlet om Fogel i *The Rhetoric of Economics*, da artiklen på grund af sin form bedre kan læses uafhængigt af bogens øvrige kapitler. Indholdsmæssigt er de to tekster identiske.

19 McCloskey, “The Problem of Audience...”, s. 10.

med sin tekst rent faktisk konstituerer et nyt, tredje publikum. Hun skriver: “kvaliteten af hans og andre pionerers arbejde skabte med tiden en gruppe faktiske ideal-læsere – den kliometriske bevægelse.”²⁰ Fogel-analysen er således også et godt eksempel på en analyse, der går skridtet videre end de sproglige og stilistiske analyser, som karakteriserede de første bidrag inden for *Rhetoric of Science*.

Ligesom McCloskey ikke bare analyserer Fogels publikum, men også giver et indblik i forfatterens baggrund, er det her relevant at knytte en kommentar til McCloskey som privatperson. Som hun selv påpeger, er der nemlig et særligt karakteristisk, der adskiller hende fra de fleste andre: “the oddest personal fact about Deirdre [is] that until 1995 she was Donald”.²¹ Et forhold hun med sin sædvanlige sans for humor første gang valgte at proklamere i artiklen ”Some news that at least will not bore you,” bragt i *Eastern Economic Journal*. Ikke overraskende vakte køns-skiftet en del opmærksomhed i det traditionelt noget konservative økonomiske fag-miljø. Enhver, der har haft fornøjelsen af at møde Deirdre McCloskey, kan dog formentlig bekræfte, at det ikke er hendes køn(skifte) der efterlader det største indtryk, men derimod det faktum at hun, for nu at anvende et udtryk på jidisch, er et ægte *mensch*.

Lad os afslutningsvist minde om, at McCloskey ikke er den første økonom, der har sat sammenhængen mellem retorik og økonomi på dagsordenen. Allerede Adam Smith – økonomien over alle økonomer – holdt i 1750’erne og 1760’erne forelæsningsrækker om retorik på både University of Edinburgh og University of Glasgow. Adam Smith påpegede her, at menneskets handelsvirksomhed grundlæggende udspringer fra “the natural inclination everyone has to persuade.”²² Retorik og økonomi var for Adam Smith to sider af samme sag. En indsigt der siden blev ignoreret og glemt – og som givetvis stadig ville være det, havde det ikke været for McCloskeys indsats som økonomiens retoriker.

20 McCloskey, “The Problem of Audience...”, s. 20.

21 <http://deirdremccloskey.org/>.

22 Meek, Raphael & Stein (red), *Adam Smith, Lectures on Jurisprudence* (Oxford University Press, 1978). p 352.

Original: McCloskey, D. N. (1985): "The Problem of Audience in Historical Economics: Rhetorical Thoughts on a Text by Robert Fogel", i: *History and Theory*, vol. 24, nr. 1, s. 1-22. Oversat af Mette Bengtsson og Sine Nørholm Just

Deirdre N. McCloskey:

Klassiker: Publikumsproblemer i historisk økonomi

– retoriske tanker om en tekst af Robert Fogel

Det er ikke kontroversielt at påstå, at Robert W. Fogels bog om den amerikanske jernbanes økonomiske historie er en retorisk tekst. Ligesom alle andre forsøg på at overbevise har økonomisk historie en retorisk stil. Men konflikten i Fogels tekst mellem de forskellige retoriske stilarter, der præger økonomisk historie (den historiske og den økonomiske), skærper argumentationen. Den ene stil slibes mod den anden, og tekstens retoriske karakter fremstår tydeligere.

Betegnelsen "retorisk" er ikke en fornærmelse. I sin klassiske og korrekte form betyder retorik "undersøgelsen af menneskers tro på, hvad de skal tro på – frem for bevisførelsen for det, der er sandt ifølge abstrakte modeller"; det er "kunsten at finde gode begrundelser – at finde det, der virkelig fortjener tilslutning, fordi et hvert fornuftigt menneske vil blive overbevist af det".¹ Det er *ikke* 'tom' retorik, en ærgerlig ødelæggelse af ordet, der kan spores tilbage til renæssancens adskillelse mellem argument (forstået som formel logik) og udtryk (forstået som stilistik). En adskillelse som efterlod argumentationsfeltet så meget desto fattigere. Retorik er kritisk undersøgelse og ikke bare "at gøre en sandhed mere effektiv, men (...) at skabe sandhed".² Det er overbevisende argumentation. Ærlig og oprigtig overbevisning, når den er bedst, hvilket vil sige, når retor lever op til Catos norm: *vir bonus dicendi peritus*. Matematik har en retorisk stil, forstået som et sæt af alment accepterede antagelser om, hvad der er et godt argument – altså hvilke begrundelser der opfattes som elegante og sande. Historie har en retorisk stil, hvilket langt fra er ligegyldigt: den begrænser historikeren i forhold til, hvilke begrundelser og logiske appeller han kan bruge, hvis han vil fastholde sit publikum. Og økonomi har helt sikkert en re-

1 Wayne C. Booth, *Modern Dogma and the Rhetoric of Assent* (Chicago, 1974), xiii, xiv.

2 Robert Scott, "On Viewing Rhetoric as Epistemic", i: *Central States Speech Journal* 18 (1967), s. 9-16.

torik.³ Disse pointer vil blive illustreret ved hjælp af Fogels bog. Formålet er at give økonomiske historikere en bedre forståelse for deres retoriske stil. De vil skændes mindre, hvis de indser, at de alle er Guds litterære børn.

I. Teksten

Railroads and American Economic Growth, der blev offentliggjort i 1964, er en revideret udgave af Fogels ph.d.-afhandling i økonomi fra Johns Hopkins University. Det er relevant i forhold til bogens retoriske stil, at Fogel først relativt sent i livet begyndt at studere økonomi. Han begyndte på økonomistudiet som trediveårig, efter at have helliget sig venstrefløjspolitik i sin ungdom. Ifølge ham selv var det begivenhederne i 1956, et år med nytænkning på venstrefløjen, der fik ham til at kaste sig over det akademiske i stedet for det politiske studie af økonomisk-historiske problemer. Bogen om den amerikanske jernbane var hans anden: han havde allerede offentliggjort sin afhandling fra Columbia University om *The Union Pacific Railroad: A Case in Premature Enterprise* (1960). I 1964 var han velkendt blandt ”kliometrikerne”,⁴ som på det tidspunkt var en ganske lille gruppe af økonomer, der blandt andet inkluderede Douglass North, William Parker, Brinley Thomas, Rondo Cameron, Robert Gallman, Lance Davis og J. R. T. Hughes, og hvis mål var at genopfinde økonomisk historie som økonomi. Bogen gjorde ham kendt i bredere historiske og økonomiske kredse, selvom dens hovedargument allerede havde vakt interesse blandt specialister i økonomisk historie ved diverse konferencer og var blevet offentliggjort selvstændigt to år tidligere (”A Quantitative Approach to the Study of Railroads in American Economic Growth: A Report of Some Preliminary Findings”, *Journal of Economic History* 22 [1962], 163-197). Det fængende ved Fogels arbejde var den stærkt argumenterende form og den opsigtsvækkende konklusion – at jernbaner *ikke* havde meget at gøre med den økonomiske vækst i USA.

Konklusionen lå i luften. Året efter publicerede Albert Fishlow sin ph.d.-afhandling fra Harvard University, hvor han fremsatte mange af de samme konklusioner i forhold til 1850’erne, som Fogel havde fremsat i forhold til år 1890. Fishlows og Fogels parallelle opdagelser var motiveret af W. W. Rostows forudgående påstand om, at jernbaner havde skabt ”afsættet for USA’s vedvarende vækst”. Et vittigt hoved har påpeget, at Rostows påstand var ”et afsæt for vedvarende polemik”. Fogel og Fishlow førte an for de jagere, der angreb Rostows bombefly. Fogels vejleder var den anerkendte forsker i nationalindkomst, Simon Kuznets, og han begyndte sine studier med en forventning om, at Rostows begejstring for jernbaner kunne bekræftes. Det kunne den ikke, og med sin karakteristiske energi gik Fogel til angreb.

Energien viste sig i fortættede argumenter og ophobede statistikker. Fishlows bog var i sidste ende mindre indflydelsesrig, selvom den redegjorde for samme synspunkter, var bedre skrevet end Fogels, brugte overtalelseteknikker, der var bedre

3 Hvis sådanne bemærkninger virker mærkelige, så bær over med mig: der vil blive kastet lys over dem; ellers se ”The Rhetoric of Economics,” *Journal of Economic Literature* 21 (1983), 481-517.

4 Oversætternes note: *kliometri* er studiet af historie med kvantitative økonomiske metoder.

kendt af historikere og blev meget bedre anmeldt. Fogels nye måde at argumentere på tiltrak sig de unges opmærksomhed og de gamles vrede – et sikkert tegn på succes i akademiske kredse. Opmærksomheden og vreden gav inspiration til metodologiske erklæringer og fordømmelser. Fogel var Napoleon i den økonomiske histories kliometriske revolution, en hurtigt opadstigende general i den hær, der formede sig i slutningen af 1950'erne. Napoleoniske forskrifter prydede studerekamrene hos hans tropper: ”en hær af økonomiske historikere stormer frem på deres computere”; ”historikerens karriere er åben for matematiske talenter”; og, med dobbelt betydning, ”der er kun et skridt fra det sublime til det latterlige”. Barry Supple, som i 1970 havde bemærket, at general Fogels hær havde spredt sig til Storbritannien og resten af verden, mindede om disse linier om den franske revolution, som tilhængerne oplevede den: ”Det var salig fryd at være i live denne morgenstund/Men at være ung [og talkyndig] var himlen selv”.⁵

Fogels bog er arketypisk for kliometrien. Den holder stadig efter tyve år og inspirerer fortsat til efterligning og respektfuld kritik.⁶ Bogen var mere end et metodologisk fremskridt. Dens hovedtema, at en enkelt nyskabelse ikke alene kan forklare store dele af den økonomiske vækst, har fået mange til at forlade den simple romantiske tro på jernhesten eller det store stålværk.

Bogens argumentation er simpel, koncentreret i en glimrende gennemgang på de første 50 sider. Fjenden er ”grundantagelsen om uundværlighed” – altså forestillingen om, at jernbanen ikke kunne undværes. Angrebet forløber således: på side 10 og 11 oversætter Fogel grundantagelsen til en påstand om, at jernbanens komme øgede nationalindkomsten. Han påpeger på side 12, at hvis der havde været en god erstatning for jernbanen, ville jernbanens komme muligvis kun have øget indkomsten meget lidt. En god erstatning – som for eksempel en kanal – ville måske stadig kræve en stor omlægning af produktionen, hvor Denver ville svækkes og St. Louis styrkes, men hvis det virkelig var en god erstatning, ville indvirkningen alt i alt være lille. På side 19 og 20 betegner han den øgede indkomst som en ”social besparelse” fra jernbanen. På side 20 og i en lang fodnote noterer han sig, at hvis man tvinger de hypotetiske kanaler til at transportere gods i samme mønster som jernbanen, så bliver hans beregning mindre end det faktiske tal. Han argumenterer altså *a fortiori*, at hvis den udregnede sociale besparelse fra jernbanen er lille, så vil den reelle sociale besparelse være endnu mindre. På side 22, 23 og 24 gennemgår han mulige erstatninger for jernbanen – transport ved hjælp af vogn og vand – og argumenterer for, at hvis transport på vandet var en mulighed, ville den sociale besparelse være meget lille. Efter en ekskursion om lineær programmering (side 26) og endnu et *a fortiori*-argument om, at hans udregning giver et lavere resultat (side 28), giver han sig til at vurdere omkostningerne ved vandtransport (side 44-47) ved at dele dem op i

5 Oversætternes note: dette er vores direkte oversættelse af Supples omskrivning af de kendte linjer af Wordsworth. I originalen lyder linjerne: ”Bliss was it in that dawn to be alive,/But to be young was very heaven.”

6 Den kritiske og efterlignende litteratur er godt gengivet i Patrick O'Briens *The New Economic History of Railroads* (London, 1977) og i Fogels egen præsidentkandidatnote til The American Economic History Association, ”Notes on the Social Saving Controversy,” *Journal of Economic History* 39 (1979), 1-54.

deres enkeltdele. Omkostningerne ved større lagre af korn og kød, som ville være påkrævet, når vandet frøs om vinteren, ville for eksempel kun udgøre et mindre beløb (side 44-46). På side 47 bliver disse overvejelser beskedent beskrevet som ”henkastede”, men alligevel føler Fogel sig i stand til at fremsætte en markant konklusion: når man regner det ud på denne måde, øgede jernbanerne kun den nationale indkomst med seks tiendedele af en procent.

Dette tal vedrører transport mellem de store regioner i landet – primært mellem kornkamrene i Midtvesten og byerne på Østkysten og i Europa. I kapitel 3 regner Fogel på det beløb, der blev sparet i Midtvesten. Ligeledes et lille beløb. I kapitel 4 gør han (i modsætning til Rostow) gældende, at de sekundære effekter af jernbanebyggeriet var små – ikke store. I kapitel 5 angriber han konkret Rostows idé om, at efterspørgslen efter jern til jernbanen i høj grad stimulerede jernindustrien. Endelig afslutter Fogel i kapitel 6 i bedste allegro-stil, fyldt med crescendoer og klingende sammenstød, og opstiller store konklusioner om teoriens og statistikkens rolle i historiefaget. Kernen i bogen er imidlertid de første 50 sider: det var argumentet på disse sider, der stimulerede efterlignernes fantasi mest og gjorde kritikerne mest rasende. Fogel offentliggjorde store dele af argumentet som særskilte artikler, før bogen blev udgivet. På et par sider viser Fogel til nogens tilfredsstillelse, at jernbanen ikke dominerede den amerikanske økonomiske vækst, og de fleste blev overbevist om, at der var behov for en nærmere undersøgelse, end man tidligere havde troet. Det er et karakteristisk stykke *fogeliana* – og kliometrika.

II. Den retoriske gåde

I modsætning til den tankegang, der har været i vælten, siden Platon som midaldrende gav sig til at studere matematik, ligger overbevisning ikke i udsagnet i sig selv. Den gode, veltalende mand overbeviser publikum, og det sker ikke ved tom svindel. Denne pointe kan demonstreres meget kort ud fra et af de tilsyneladende sværeste tilfælde, nemlig at selv matematiske beviser varierer voldsomt fra tid til anden og fra et publikum til et andet.⁷ Så meget desto mere vil publikums karakter påvirke overbevisningskraften i økonomiske eller historiske fremstillinger. Gåden skyldes dette forhold: for et publikum, der består af en bestemt gruppe af professionelle økonomer (men bestemt ikke alle økonomer), kan hele formålet med Fogels bog, og et af de to hovedargumenter i Fishlows bog, koges ned til et tredelt bevis.⁸ Beviset ser således ud:

7 Se for eksempel Imre Lakatos, *Proofs and Refutations* (Cambridge, Eng., 1976), passim; Mark Steiner, *Mathematical Knowledge* (Ithaca, NY, 1975), kap. 3; og i en mere populærvidenskabelig fremsilling, Philip J. Davis og Reuben Hersh, *The Mathematical Experience* (Boston, 1981), 354, 357; Morris Kline, *Mathematics: The Loss of Certainty* (Oxford, Eng., 1980), kap. 5 og 24 og passim.

8 Den anden antagelse i Fishlows bog var på en måde vigtigere, men overset uden for økonomisk historie, nemlig, at problemet med afsmitning på ydelser fra jernbaner kunne løses, og faktisk blev løst, ved lokalt initiativ. *Sic transit* alle de gensidigt afhængige forhold vedrørende investeringer, som Scitovsky, Rosenstein-Rodan og Chenery har bekymret sig om.

- (1) Jernbanen formodes at have været hovedårsag til den økonomiske vækst i USA.
- (2) Fra umiddelbare observationer kan man imidlertid se, at jernbanerne var halvt så dyre som de alternative transportformer, og at de kunne transportere halvt så meget; transport udgør 10 procent af nationalindkomsten.
- (3) Hvis Adam Smith er i himlen, og alt er som det skal være, så er (50 procent omkostningsreduktion) \times (1/2 af transport) \times (10 procent af den nationale indkomst) lig med 2½ procent af nationalindkomsten, det vil sige ingen stor faktor.

For et passende trænet publikum vil et sådant argument være overbevisende. For eksempel udformede Peter McClelland et tredelt bevis for ringe størrelse (kendt af nogle økonomer som Harbergers lov) i forhold til navigationens økonomiske historie. Det er blevet en fast kliometrisk rutine.⁹

Gåden er, hvorfor Fishlow og Fogel ikke holdt sig til det tredelte bevis. Svaret giver sig selv: udover det trænedede publikum ville ingen være blevet overbevist af det, og selv det trænedede publikum ville ikke have bemærket det. En halv side i *American Economic Review* med titlen ”Et enkelt bevis for jernbanernes ubetydelighed i forhold til Amerikas økonomiske vækst” ville have virket idiotisk i økonomifagets retoriske verden omkring 1964 (det tyder på forandring til det bedre eller værre, at det ville virke mindre idiotisk omkring 1984). Derimod var kortfattet i højsædet i matematikkens og biologiens retoriske verdener: Watsons og Clarks artikel, hvori de bekendtgør DNA-strukturen (”bekendtgør” er netop ordet, ikke ”beviser”), fylder kun to sider, hvoraf en hel del af pladsen bliver brugt til at takke de organisationer, der har finansieret forskningen. Med andre ord styrede den retoriske verden, som Fogel og Fishlow handlede indenfor, hvor meget og hvad de præcist følte sig tilskyndet til at skrive. Hvis de skulle lykkes, var de nødt til at skrive mere end det tredelte bevis. Med andre ord var deres succes et retorisk anliggende, som ikke stod skrevet i stjernerne eller i videnskabens naturlove.

En beslægtet gåde er, hvorfor Fogel havde mere indflydelse end Fishlow? Begges bøger er omfattende værker, skrevet med stor dygtighed og kunstfærdighed. Men kun Fogels bog har fremkaldt den omfattende respons, som Patrick O’Brien og Fogel selv for nylig har skabt overblik over.¹⁰ Hvis de to bøger til syvende og sidst har samme pointe, hvis pointen er så simpel, og hvis de begge er godt udført, hvorfor slår Fogels så bedre igennem? For alle, der er bekendt med sagen, besvarer også dette spørgsmål sig selv: det handler om den retoriske stil i Fogels bog, eller om forskellen på stilen i de to bøger. Helt overordnet findes gådernes løsninger på det retoriske niveau. For at komme rigtigt ind i sagen – og sagens detaljer er oplysende – må man studere Fogels retoriske stil.

En retorisk undersøgelse af et argument er ikke nødvendigvis fjendtlig. Men den intellektuelle tradition peger så stærkt i den retning, at en troskabserklæring måske

9 Peter D. McClelland, ”The Cost to America of British Imperial Policy,” *American Economic Review* 59 (1969), 370-381.

10 Se fodnote 6.

vil være nyttig: jeg er helt igennem venligt indstillet over for Fogels metoder og konklusioner. Jeg har valgt Fogels tekst som en af flere i en kommende bog¹¹ for at vise, at selv god økonomi er retorisk, og jeg har valgt et eksempel fra den økonomiske historie for at vise, hvor vigtigt det er at forholde sig til et mangeartet publikum. Min holdning er på ingen måde nedladende. Hvis ikke beskedenhed havde forbudt mig det, kunne jeg have valgt et eksempel fra mit eget historiske arbejde, der svarer til Fogels i retorisk stil, og som jeg vel næppe kan tale nedsættende om. Eksemplet er altså valgt, fordi jeg helt kan tilslutte mig det, og fordi det er skrevet af en mand, som jeg i folkemunde er blevet sammenlignet med igennem de sidste 15 år.

Problemet er, at en usympatisk retorisk analyse vil kunne nedgøre ”retorik” til at betyde ”ond retorik” – en nedgørelse, som jeg gerne vil undgå.¹² En person, der er afvisende over for Fogels bog, vil imidlertid nemt kunne nå frem til de samme betragtninger om hans retoriske stil. Hvis retorik forstås som kunsten at argumentere, så er ”anklagen” for at være ”retorisk” slet ikke en anklage, men en bemærkning, som gælder for alle talehandlinger. At notere sig, at Fogel bruger juridiske procedurer, hånlige sidebemærkninger, videnskabelig jargon, statistik, efterligninger, tankeeksperimenter og typiske økonomiske argumenter, er hverken at dadle eller at rose ham. Det er at beskrive ham og en hver anden, som vil overbevise nogen om noget. Som begrebet bruges her er retorik slet og ret overbevisning.

Alligevel er Fogel, som ellers har mere sans for disse sager end de fleste, ikke helt tryk ved den følgende retoriske analyse, og man bør ikke forestille sig, at han vil være enig i alle dens konklusioner. I en korrespondance skelner han mellem ”disse sider [hans egne] og de bevismæssige dele af bogen” [november 16, 1983, s. 1], idet han ikke medregner, at de dele, der analyseres her, inkluderer beregningen af inter-regionale, sociale besparelser. Han hævder beskedent, at han ”ikke mener, at det indledende kapitel [frem til side 16 – 70 % af de afsnit, der diskuteres nedenfor stammer fra side 17 ff.] udgør et bevis for noget som helst; kapitlet forsøger blot at påvise, at visse udbredte holdninger involverer implicitte størrelser, der aldrig er blevet målt”. Bogens længde vidner ganske vist om, at Fogel udtrykker sin oprigtige holdning: hvis sagen allerede var afgjort på side 16, eller endda på side 47, ville der ikke have været nogen grund til at gå videre til at omlægge hypotetiske kanaler og revurdere forbruget af jern. Holdningen er imidlertid forkert, hvis den beror på ønsket om at adskille det at stille spørgsmål fra det at besvare dem. Begge dele bidrager til overbevisning og endda på samme måde. At adskille ”opdagelseskonteksten” fra ”beviskonteksten” er en slidt stilfigur i videnskabelig retorik, men den er ikke særligt overbevisende.¹³ I nogle tilfælde (men så sandelig ikke i Fogels) er det en måde at inddrage argumenter på uden at begrunde dem i detaljer – når alt kommer

11 Oversætternes note: McCloskey referer her til *The Rhetoric of Economics*, som udkom for første gang i 1985 og er kommet i en anden udgave i 1998.

12 Albert Hirschman gør mig opmærksom på, at en ideologisk analyse har det samme problem: hvis ”ideologi” er noget, som kun de andre mennesker har (stakkels tåber), vil begrebet aldrig blive udviklet ordentligt.

13 Her kan man sammenligne med Thomas Kuhns bemærkning i *The Structure of Scientific Revolutions* (Chicago, 1970), 9: ”I mange år opfattede jeg [sådanne forskelle] som om de handlede om, hvad viden er, men... mine forsøg på at anvende dem... har fået dem til at synes meget problematiske.”

til alt, siges det, så er disse argumenter blot luftige levn fra opdagelsesprocessen, også selvom de faktisk bærer 80% af bevisbyrden.

Fogel er også bekymret for, at en udvælgelse, og især en udvælgelse, der bliver analyseret retorisk, kommer til at antyde, ”at bevismaterialet ikke betyder så meget, at det hele bare er kløgtig argumentation”. Ethvert forsøg på at rette op på den ubalance, der eksisterer mellem videnskaben og dens retoriske overflade, vil antyde dette. Den retoriske vægt som tilskrives eksperimentet og beviset er overdrevet, men netop derfor ikke uvigtig. Det viste sig, at Galileo *havde* ret i sin antagelse om tyngdeacceleration, selvom det er tvivlsomt, at han har udført alle de beskrevne eksperimenter, og selvom meget af den overbevisende kraft i *Dialogo* kommer fra retoriske virkemidler, som dengang var mere almindelige. Lad mig altså slå fast, at Fogels argumentation, som den diskuteres nedenfor, er vældigt kløgtig, men det er de følgende (mange) sider med udregninger også (meget af det er overflødigt, men ingen videnskab eller kunst kan gøre krav på perfekt økonomisering). Argumentets sandhed bærer en stor del af dets skønhed.

III. Tekstens retoriske karakter

Tekstens retoriske stil er meget varieret og fortættet. Man kan ikke se, hvordan et argument overbeviser eller undlader at overbevise, uden at udrede delene fra hinanden og se på dem enkeltvis. Men måske kan den opnåede indsigt i overbevisningens kunst forsvare besværet.

Den første pointe om Fogels retoriske stil er, at den er usædvanligt selvbevidst. Bogens retoriske stil er retorisk. Prosaen er charmerende med enkelte fejl, men først og fremmest er den kraftfuld: ingen høflig uærlighed her, bare bang, bang, bang. Teksten gentager sit formål et utal af gange og italesætter brugen af forskellige argumenterende former. ”Den implicitte påstand” er en ting; ”de afgørende aspekter” er en anden; dette og hint ”er hævet over enhver diskussion”, ”men den grundlæggende antagelse handler ikke primært om” X, men om Y; og ”hvis den grundlæggende antagelse ... kun fastslog” Z, så ”ville der ikke nogen grund til at betvivle den”. Disse bemærkninger *om* argumentationen og mulige indvendinger mod den optræder i et enkelt afsnit på side 10. Hele vejen gennem teksten fremstilles argumenterne på denne selvreferentielle måde: beregningen er ”overfladisk” og ”kan have betydelige fejl” – en forklejnende beskrivelse forud for at der alligevel bliver lagt vægt på, at ”der er grund til at have tillid til resultatet” (side 47); estimaterne er ”måske for lave”, men selv hvis de blev hævet, ville det ikke gøre den store forskel; ”i hvert fald” – et argumenterede ord i sig selv ligesom ”i virkeligheden” og ”ikke desto mindre” – ville selv en vildt overdreven indrømmelse til modstanderne resultere i et lavt estimat. Bogen lugter langt væk af retssal eller diskussionsklub. I modsætning til i laboratoriet eller i virksomhedens bestyrelseslokale er den retoriske stil nemlig ikke foragtet sådanne steder. Den er ikke skjult under påstanden om, at man ikke benytter den. Det retoriske håndværk bliver nydt. Sådanne steder, og i Fogels skrift, er det selve pointen. Det er steder, hvor pointen ikke er at fremlægge resultater eller have magt, men at have en pointe.

Hos Fogel er emnet altså argumentationen i sig selv. Han skriver ikke kun om fortiden. Han skriver mere om tankegangen i historiske og økonomiske kredse i 1960'erne, end om hvordan folk tjente deres penge i gamle dage. På side 11, hvor han appellerer til en fælles økonomisk metaargumentation, konstaterer han, at andre historikeres argumentation er behæftet med en ”kompositorisk fejlslutning”. Samme sted taler han om, hvorvidt udsagn X følger udsagn Y, om hvorvidt et historisk argument ligger implicit i et andet. På side 28 – for nu at vælge en anden tilfældig side blandt de mange mulige – falder en bemærkning om ”vigtigheden” af rent argumentativt at fremsætte alternativer til jernbanen som indledning til netop sådan et argument. Et ”faktum indebærer selvfølgelig ikke” sådan og sådan. ”Det der gør dette problem interessant” er, at ditten og datten ”langt fra er sikkert”. En begivenhed ”indebærer på ingen måde” en bestemt konklusion. ”Overvej denne hypotetiske sag.” ”Det er klart, at konsekvensen” er således og sådan. ”Alligevel” er tallet ”alt for lille (...) til at retfærdiggøre” modstandernes sag. Det er som at brydes med Daniel Gable, den store brydetræner på University of Iowa, som også selv er en stor bryder, og høre ham hviske beskrivelser af sine bevægelser, mens han binder knuder på én. Fogel bliver ved og ved og ved med at tale om argumentationen, utrætteligt taler han om at argumentere, mens han gør det.

Den retoriske kontrast til Fishlows bog er skarp. Selvom Fishlow også er en førsteklases, professionel økonom, der i bund og grund bruger de samme økonomiske begrundelser som Fogel, forsøger Fishlow at overbevise ved hjælp af historikerens påfund, synger søde sange, fremkalder billeder med formfuldendte sætninger og gode eksempler, alt imens han holder en ironisk distance til de formodede fakta – eller ”fakta” som enhver sofistikeret historiker helst vil skrive – og den fortælling, der sættes i forbindelse med fakta. Fishlows arbejde er historisk, mens Fogels er historiografisk.

Denne sondring skader ikke Fogel, for i så fald skulle den skade mange gode historikere, der har brugt tid på at diskutere, hvordan man bør diskutere det engelske folks tilblivelse eller den amerikanske forfatnings økonomiske oprindelse. Forestillingen om, at den skader ham, voksede frem i forbindelse med de hidsige skænderier, der opstod over en senere bog, som Fogel skrev sammen med Stanley Engerman. Det blev opfattet som en smart kommentar til *Time on the Cross: The Economics of American Negro Slavery* (1974) at sige, at den var statisk – et øjebliksbillede snarere end levende billeder – og at selv som øjebliksbillede var den ”ikke et afrundet portræt af systemet”.¹⁴ Men i sit bidrag til historien om slaveriet så vel som til historien om den amerikanske jernbane skildrede Fogel ikke fortiden og folks gøren og laden til fulde. Han deltog i en lærd samtale og fremførte en pointe, der først skulle udfoldes senere.

Bogens stærkt retoriske fremstilling blev startskuddet til en ny stil inden for økonomisk historie, en retslig stil, der er blevet vigtig for kliometrien.¹⁵ Bogen gjorde

14 Thomas L. Haskell, “The True and Tragical History of ‘Time on the Cross,’” *New York Review of Books* (2 October 1975), 33-38.

15 Fogel er uenig. Han hævder (i en personlig korrespondance fra den 16. november 1983), at den retslige stil kun bruges i de tilfælde, hvor kliometrikerne står over for en læser, hvis sind skal åbnes med magt. Det ser ud til, at de anser mange sind for at være lukkede.

det populært og overbevisende for økonomiske historikere at bruge *a fortiori*-argumentet (i sig selv en aggressiv retorisk figur), som Fogel vender tilbage til igen og igen, og som vi også skal vende tilbage til om et øjeblik. Men samtidig med denne selvbevidste indførelse af nye metoder fulgte en stil, der passer bedre til retssalen end til studerekammeret, og som blev efterlignet af mange yngre forskere. I Vesten er forestillinger om bevisførelse gennemsyret af retssalsanalogier. Som Wayne Booth bemærker: ”De processer, som vi har udviklet inden for retspraksis, er formaliserede koder for de processer, som vi følger i alle dele af vores liv, selv den videnskabelige.”¹⁶ Fogels *Essays in Econometric History* blev et eksempel til efterfølgelse for mange unge økonomiske advokater, som gav sig i kast med at forsvare britiske iværksættere fra slutningen af 1900-tallet eller retsforfølge ejerne af butikker i Sydstatene i perioden efter den amerikanske borgerkrig. Det var lige så meget en bog om retorik i økonomi og historie, som det var en bog om amerikanske jernbaner.

IV. Tekstens retoriske succes eller fiasko

De personlige årsager til Fogels retslige fremstilling er relevante, fordi de belyser, hvorfor fremstillingen er overbevisende – eller ikke er det. Mange intellektuelle deler hans kærlighed til diskussion – og den tilsvarende skræk for diskussion findes hos matematikere (selvom Fogel også er en af disse) og er typisk for deres fremstilling.¹⁷ Mange intellektuelle har samme baggrund som Fogel: deltagelse i gymnasiets diskussionsklubber om litteratur, politik og religion; deltagelse i universitetsforelæsninger i retorik eller i universitetets diskussionsklubber. Fogel voksede op i New York og gik på Cornell University. Retorik i den klassiske forstand har længe haft gode kår blandt de intellektuelle bønder i det amerikanske Midtvesten, hvor der stadig er fælles retoriske studieforbud for de trettenårige. På Østkysten begrænser retorikundervisning sig nu primært til universiteterne.¹⁸ Men ligesom latin og anden klassisk dannelse var retorikken også mere udbredt østpå i 1940'erne.

Fogels senere erfaring gav ham masser af øvelse i retorisk argumentation. Da han endelig gav sig i kast med den amerikanske økonomiske historie, et decideret højreorienteret og ikke-jødisk fag, medbragte han traditioner fra den flamboyante, talnudiske debatkultur, som var karakteristisk for de intellektuelle jøder i New York

16 Booth, 157.

17 Selv Paul R. Halmos, der er en reflekterende matematiker med en fin litterær stil, formaner unge matematikere til at tage afstand fra *ad hominem*-argumentation og litterære dikke - darer: Norman E. Steenrod et al., *How to Write Mathematics* (New York, 1973), 19-48. Den ”uretoriske” stil (forhåbentlig står det på nuværende tidspunkt klart for alle, at det er umuligt at være ”uretorisk”) var et produkt af videnskabelige strømninger i slutningen af det 17. århundrede.

18 Det er ikke chauvinisme til fordel for folk fra vestsiden af de appalachiske bjerge eller prisen på en flybillet til Salt Lake City, der forklarer, hvorfor universiteter i stater med en Atlanterhavskyst kun tegnede sig for 11 procent af de 119 deltagere i den tredje sommerkonference om argumentation, sponsoreret af Speech Communication Association og The American Forensic Association. Disse stater har næsten en tredjedel af de fireårige colleges i USA, men svage traditioner for retoriske studier.

– især de venstreorienterede intellektuelle. Fogel opfandt ikke selv kombinationen af en skinger tone og den nøje behandling af en enhver tænkelig pointe – kendt i antikken som *indignatio*, *diasýrmos*, *digéstion* og *diállage*. Især Marx brugte denne retoriske stil, endda i form af den selvidentifikation med videnskab, som også findes hos Fogel, og i kølvandet på ham er den blevet kendetegnende for en hel gren af socialvidenskaberne. I 1940'erne ser man det i form af noget så jordnært som indekser for leveomkostninger udarbejdet af intellektuelle fra fagforeningen.¹⁹ De er eksempler på videnskab – en barsk, argumenterende, juraagtig videnskab; ligesom man ser det hos Fogel. At Fogel ikke længere sympatiserede med den marxistiske politik, da han skrev bogen, taler ikke mod denne pointe, men derimod for den. Som nylig konverteret til den liberale kapitalisme så han dybere ind i dennes retoriske stil, end han ville have gjort, hvis han var opvokset med den. Litteraturkritikeren Kenneth Burke beundrede Augustins behandling af Paulus' retoriske stil: Paulus var ligesom Augustin selv ”en stor apologet, og ligesom ham en af de genfødte, hvis forståelse for kommunikative problemer var skærpet af erindringen om hårde private konflikter og af indre stemmer, der udfordrede hinanden som rivaler i en debat”.²⁰

Den retslige stil har konsekvenser for Fogels evne til at overbevise. Alle forsøg på at overbevise – det vil sige al forskning – afhænger til dels af, hvad man i den aristoteliske tradition kalder ”ethosappel”. Der er tale om en appel til publikums opfattelse af talerens karakter (*ethos*). Perelman og Olbrechts-Tyteca hævder i *The New Rhetoric: A Treatise on Argumentation*, at ”dette samspil mellem taleren og talen måske er det mest karakteristiske træk ved argumentation i modsætning til demonstration”. Og de fortsætter:

Hvis den samme ytring kommer fra to forskellige personer, er det i virkeligheden ikke den samme ytring; dens betydning ændrer sig. Det handler ikke blot om en simpel overførsel af værdier, men om en genfortolkning i en ny kontekst, som er fastsat ved, hvad publikum ved om den formodede taler (...)

Talerens liv, for så vidt som det er kendt, danner én lang optakt til hans tale.²¹

Hvis Einsteins brev til Roosevelt om muligheden for at fremstille en atombombe var blevet skrevet af Harvey Einstein fra Flatbush Avenue 3226 i Brooklyn frem for af Albert Einstein fra Mercer Street 112 i Princeton, ville det sikkert have tiltrukket sig mindre opmærksomhed. Ligesom de fleste andre argumentationsformer er ethosappellen normalt underordnet logos, fornuftsappellen, og dens håbløse, men tilsyneladende utrættelige søgen efter sikker viden. Selvom den er så almindelig i den vestlige intellektuelle tradition, er denne underordning ikke nødvendigvis korrekt, hverken som beskrivelse eller som rådgivning. Joseph Wenzel har for nylig fremført, at forholdet meget vel kan vendes om. Med udgangspunkt i værker af Aristoteles og Jürgen Habermas hævder han, at ”logos kan udlægges som en under-

19 Jeg skylder en tak til Hugh Rockoff for personlig korrespondance om dette emne.

20 *Rhetoric of Motives* (Berkeley, 1969), 75. Augustin havde været professionel retoriklærer.

21 Chaim Perelman og L. Olbrechts-Tyteca, *The New Rhetoric: A Treatise on Argumentation* [1958], oversat af J. Wilkinson og Purcell Weaver (Notre Dame, IN, 1969), 317, 318, 320.

kategori af *ethos*. Man udviser sund fornuft, [og derfor god, troværdig karakter] ved at tale 'sandt'.²²

Under alle omstændigheder er ethosappellen en vigtig, klassisk og legitim appel-form. For Fogel er det især appellen til forskeren, der er interessant. Der er ingen tvivl om, at Fogel er bevidst om denne appel. Alle hans metodologiske artikler har handlet om det, han kalder videnskabelig historie, selvom han for nylig har understreget værdien af andre metoder.²³ Sprogbrugen i bogen er meget naturvidenskabelig: ”hypotesen kan nu fremføres” (side 19) og ”afprøves” (side 22); ”de objektive kriterier for at teste den omtalte hypotese” er sådan og sådan (side 20); vi har på en korrekt videnskabelig måde fundet frem til nogle ”skøn” (side 22 og *passim*); der er ”logiske slutninger” (side 22); ”tilgængelige beviser” (side 22); en ”størrelsesorden” (side 23); en ”metode” som kræver ”følgende data” (side 26) og så videre. Al denne snak om hypotesetestning foregår i et sprog, som er passende for eksperimenter med bolde og skrå flader (eller rettere som hævder at have rullet bolde ned ad skrå flader uden faktisk at have gjort det). Appellen er: ”jeg er videnskabsmand: gør plads!”

Ethosappellens udformning og effekt vil afhænge af det publikum, man taler til. Som alle andre kliometrikere henvender Fogel sig til et publikum, der har to meget forskellige opfattelser af, hvad der er god akademisk stil – henholdsvis økonomer og historikere. Videnskabsmandsappellen har en vis effekt på begge grupper – faktisk på alle medlemmer af vores videnskabselskende kultur. Fogel appellerer særskilt til historikere med sin bemærkelsesværdige beherskelse af offentlige dokumenter og handelspublikationer, der er relevante for jernbaner, ingen lille bibliografisk bedrift (se fodnote 53 og 55 på side 44-45). De beroligende tegn på påpasselighed, som han drysser rundt om hvert tal, er en del af den ethosappel, der retter sig mod historikeren: ”Det forrige argument er baseret på et [blot] hypotetisk tilfælde” (side 12); ”Beregningen er meget grov” (side 23); estimatet er ”genstand for betydelige fejl” (side 47). Nogle historikere er meget mistroiske over for tal og kan godt lide at få påpeget deres svagheder. Alle imponeres over kritisk undersøgelse af de metoder, hvormed tallene fremstilles, hvilket Fogel leverer i rigt mål. Og bogens længde er i sig selv en ethosappel i historiske kredse, modsat appellen til elegance og kortfattet-hed, som findes i fag, der er mindre sprogligt orienterede.

Men Fogel appellerer primært til økonomer, idet han søger at opbygge sin *ethos* som ”den skarpe økonom”. Den politiske situation på universiteterne nødvendiggjorde denne appel. Der var og er ingen institutter for økonomisk historie i Nordamerika, området har hele tiden været delt op mellem økonomi og historie. Økonomisk historie var i 1964 i defensiven på de amerikanske institutter for økonomi, disciplinen blev opfattet som forældet af de nye teknokrater, der spankulerede omkring i lejren i deres skinnende rustninger (de havde endnu ikke været i kamp i

22 Joseph W. Wenzel, ”Ethical Proof: A Reexamination of Aristotelian Theory” i *Argument in Transition: Proceedings of the Third Summer Conference on Argumentation*, red. D. Zarefsky, M. O. Sillars og J. Rhodes (Annandale, VA, 1983), 51.

23 Robert William Fogel and G. R. Elton, *Which Road to the Past?* (New Haven, 1983), især 65-70.

deres nye påklædning og havde derfor ikke opdaget, at den ikke dækkede så meget). Det var afgørende, at unge økonomiske historikere viste deres tekniske færdigheder. Af samme grund skrev Albert Fishlow og Paul David, mens de var i gang med deres historiske afhandlinger på Harvard, en meget teknisk tekst om den generelle teori om den næstbedste normalfordeling. Fogel fremviser gang på gang sin strålende økonomiske rustning. På side 44 giver han for eksempel udtryk for en falsk tvivl (i den græske retoriske terminologi også kaldet *aporia*) i forhold til, om det kan lade sig gøre at beregne omkostningen ved tidstab på vandvejene om vinteren. Derefter viser han elegant og hurtigt i de næste to afsnit, hvordan denne omkostning faktisk kan regnes ud.

Økonomer er både bekymrede og stolte over deres placering i det videnskabelige hierarki. Aristoteles skrev, at ”folk altid synes godt om taler, der er tilpasset efter og afspejler deres egen karakter”. Eller måske rettere taler der afspejler den karakter, de ønsker sig.²⁴ Økonomer er derfor henrykte for videnskabelig diskussion – jo tættere på fysik jo bedre – og Fogel giver dem nok at frydes over. Det mest fornøjelige eksempel er også det, der mest entydigt er til pynt, og nok også det mest beregnede (omend sværest at udregne), nemlig forslaget om at anvende “en relativt ny matematisk teknik – lineær programmering” (side 26; teknikken var på det tidspunkt omkring 20 år gammel) til at løse problemet med at simulere det kontrafaktiske system af kanaler. Forslaget bliver fremsat og drøftet som et forslag over flere sider, for så pludselig at blive droppet helt, da det har udtjent sin pligt – nemlig at give forfatteren en videnskabelig *ethos*.

Ethosappellen er altså tydelig i Fogels tekst. Dog lykkedes det ham ikke at overbevise publikum, måske med undtagelse af det vigtigste publikum overhovedet – unge akademikere uden fastlåste overbevisninger, som er parate til at hellige sig en ny tro. Den irritation og frygt, som Fogel fremkaldte hos de ældre forskere, opstod netop på grund af hans retoriske kunnen. Publikum får ikke fortalt en beroligende og ukritisk historie, der kan beskytte historikeren. Publikum er heller ikke vidne til små tricks, hvor de morer sig over tryllekunstneren og over deres egen reaktion, sådan som økonomer foretrækker. Fogels implicitte publikum lytter i stedet som en anden jury til F. Lee Bailey,²⁵ der forklarer sin sag – eller værre endnu som et hold anklagere, der bliver knust af Fogel/Bailey. Fogels utrættelige, punktvis fremstilling og hans håndfaste præsentation af hver pointe bringer publikum i defensiven – som i en retssag. Perelman og Olbrechts-Tyteca skriver: ”Med sin opførsel kan taleren vise sin respekt for publikum: omtanke, tilbageholdenhed, kortfattedhed og undladelse af at udtale sig om emner, hvorom han er vidende, kan alt sammen tjene som tegn på talerens respekt for publikum.”²⁶ Dette er udpræget kontinentaleuropæiske tendenser. I USA vil en sådan kommunikativ tilbageholdenhed oftere blive fortolket anderledes – ikke som genert mådeholdenhed, men som stiltiende ringeagt. Under alle omstændigheder er pointen, at Fogels fuldt udfoldede argumentation ikke

24 *Rhetoric*, oversat af W. R. Roberts, Bog II, kap. 13, 1390a.

25 Oversætternes note: F. Lee Bailey er en højt profileret amerikansk forsvarsadvokat. Han var blandt andet en af forsvarerne i O.J. Simpson-sagen.

26 Perelman og Olbrechts-Tyteca, 321.

besidder den ironiske distance, som er afgørende for at etablere en god *ethos* i Storbritannien og Nordamerika. Derfor overvælder den publikum, og de fleste går i defensiven og forbliver vanskelig at overbevise.

Selvfølgelig er der modtagere, der ikke ønsker at blive overbevist. Den usikkerhed som lange argumenter vækker i os alene på grund af deres længde; selv meget lærde personers mistanke om, at retorikken, når alt kommer til alt, blot er svindel; forestillingen om at de fleste vigtige spørgsmål alligevel ikke kan diskuteres, som i vores samfund næres af den beklagelige sondring mellem fakta og værdier – alle disse ting medfører, som Robert Scott bemærker, ”en følelse af, at forsøget på at overtale andre ikke er helt i orden”.²⁷ Det besynderlige resultat er, at erklæringen er den foretrukne form inden for videnskabelig kommunikation – jo mere ligefrem, ikke argumenterende og autoritær, jo bedre. Forfatterne i *Science* eller *Nature* bruger en forbavsende kortfattet retorisk stil, når de bekendtgør verdensomvæltende resultater: her er det, tag det eller lade være. Man kan undre sig over, at ubegrundede påstande accepteres mere villigt end egentlige argumenter – selv blandt professionelle debattører. Man skulle tro, at advokatens fremstilling med beviser og argumenter, der er rettet mod en jury bestående af ligemænd, ville tiltale publikum mere end en dommers overlevering af uargumenterede konklusioner. Men sådan er det tilsyneladende ikke.²⁸

Det samme gælder for historievitenskaben, hvilket Fogel for nylig har bemærket i en diskussion om historiske metoder, hvor han ikke overraskende bruger en retsalsanalogi:

Den traditionelle historiker [Fogels betegnelse for alternativet til hans egen ”videnskabelige” historiker, der ifølge hans egen beskrivelse er stridslysten og tilbøjelig til uhyre detaljeret bevisførelse] møder ofte sine kolleger (...) som et ekspertvidne (...) og hans eller hendes bog eller artikel udgør et ekspertudsagn (...) Således afviger anerkendte traditionelle historikere til tider fra det typiske mønster, hvor man dokumenterer et hvert udsagn i fodnoter (...) Et angreb på en historikers troværdighed som vidne – og mange angreb er *ad hominem* – har den samme kraft som et angreb på et vidne i retten.²⁹

27 Scott, 9. George Stigler, hvis arbejde er en pålidelig oversigt over modernistiske værdier, er kritisk over for lange argumenter, når de ikke er hans egne, og har en gang i spøg skrevet, at “der ikke findes ti gode begrundelser for noget som helst” (“Does Economics Have a Useful Past?,” *History of Political Economy* 1 [1969], 226).

28 At driste sig til at kaste sig ud i en argumentation kræver en anden personlighed end at driste sig til at fremlægge resultater. Det er en forklaring. En anden er de ydre omstændigheder, som videnskaben opererer under. Det siges, at de fleste resultater, produceret af selv meget dygtige videnskabsfolk, viser sig at være forkerte eller irrelevante. Måske bevirker denne voldsomme udlugning i videnskabens resultater, at den følelsesmæssige investering i at forklare, hvorfor man er overbevist, føles for stor til, at flertallet ønsker at foretage den. I fag hvor der er færre deciderede fejl - som fx historie eller litteraturvidenskab – er det følelsesmæssigt muligt at engagere sig i grundig argumentation. I naturvidenskaben gør man det følelsesmæssigt muligt at fremlægge resultatet ved at distancere sig fra det – et simpelt ”resultat,” ikke noget særligt, præsenteret med passende beskedenhed, og til syvende og sidst sikkert underlagt termodynamikkens femte lov: ”Intet eksperiment giver helt det forventede resultat” (jf. Thomas Kuhn, *The Essential Tension* [Chicago, 1977], 184).

29 Fogel og Elton, 54.

Det vil sige, at selv professionelle historikere undertiden foretrækker, at historien bliver præsenteret som et autoritært udsagn – som den rent faktisk var (wie es eigentlich gewesen) – ikke som et argument i trættende detaljer, og i hvert fald ikke som en sag, der har to sider. Fogel minder igen og igen sit publikum om, at historie og økonomi ikke harmonerer med almindelige menneskers forestilling om, at det, der er, er. Tekstens retoriske karakter er voldsomt irriterende, den underminerer den *ethos*, som Fogel forsøger at fremstille, ved netop at være så forhippet på fremstillingen.

V. Fogels brug af *generelle topoi*³⁰

Ved at gå i detaljer med Fogels *ethos*appel får vi demonstreret en side af hans teksts retoriske kompleksitet. En anden side viser sig, når man ser nærmere på de argumenter, han bruger. Jeg taler her om ”emner” (på græsk *topoi* eller steder som i det engelske *common places*, på latin *loci communes*). Det vil sige de typer af argumenter, som taleren kan tage ned fra hylden. Fogels fremstilling efterlader os med det indtryk, at der bliver brugt en usædvanlig lang række smukt ordnede *topoi*. Dette indtryk kan let testes i forhold til en anden tekst inden for den økonomiske teori – John F. Muths ”Rational Expectations and the Theory of Price Movements” (1961)³¹ (testning virker kun i lette tilfælde – kunsten er at udvælge lette tilfælde, der også er interessante). Et udvalg fra de mere åbenlyst argumenterende passager af Muths artikel indeholder omkring 800 ord. De første 800 ord af et udvalg fra Fogels tekst slutter i bunden af femte afsnit med den ildevarslende sætning ”3 procent af bruttonationalproduktet”. Fogel bruger følgende klassiske retoriske figurer på disse to sider:³²

Hele passagen er en *diállage*, en opremsning af argumenter med samme pointe – nemlig at hovedsagen er, at der findes flere gode alternativer til jernbanen. Mere nøjagtigt bruger Fogel følgende figurer:

- 30 Oversætternes note: vi har valgt at anvende det græske ord *topoi* (flertal af *topos*), da der ikke findes en dansk oversættelse, der svarer lige så tæt til det klassiske begreb som det engelske ’topics’. Desuden synes *topoi* efterhånden at have fået status af fagterm i den danske retoriske litteratur.
- 31 *Econometrica* 29 (1961), 315-335. Jeg har skrevet et essay om denne bog, som vil blive bragt i *History of Political Economy*.
- 32 Ved at beskrive de følgende dele med retoriske figurer, bliver vi hjulpet til at se helheden bedre – som man kun kan se et hus, når man har styr på begreber som facade, bue og gavl. Jeg ønsker ikke at fremstå som en entusiast, der kaster om sig med den form for ”græsk-inspireret, flerstavelersvrøvl,” som Wayne Booth tager afstand fra i litteraturkritikken (*Critical Understanding: The Powers and Limits of Pluralism* [Chicago, 1979], 277). At Fogels retoriske stil passer til de græske betegnelser er en vigtig pointe. Som det en gang dybsindigt blev sagt af en vigtig person inden for retoriske studier, Michel Calvin McGee, ”retorik er vrøvl.” Den liste, som bliver brugt her, findes i Richard A. Lanhams *A Handlist of Rhetorical Terms: A Guide for Students of English Literature* (Berkeley, 1968), sektion 3.11, ”Techniques of Argument” og andre passager om stilfigurer, suppleret en smule med figurer, der ikke nævnes her (fx *reductio ad absurdum*, *a fortiori* og retoriske spørgsmål [*hypophora*]). I mit kommende arbejde planlægger jeg at bruge Perelman og Olbrechts-Tytecas *The New Rhetoric*, som er bedre tilpasset moderne argumentation.

Gentagne gange bruger han *paramólogia*, hvilket betyder, at man opgiver en mindre væsentlig pointe for at fremføre en større:

”Hvis grundantagelsen om nødvendighed bare påstod [X] (...), så ville der ikke være grund til at sætte spørgsmålstegn ved den” [første afsnit].

”Selvom der er en del tegn på, at der var opstået en opsvingspsykologi (...)” [tredje afsnit].

”Selv bevisførelsen for, at jernbaner har haft unikke og vigtige konsekvenser (...)” [fjerde afsnit].

Indrømmelsen er en del af hans mest karakteristiske retoriske figur, hvor han i realiteten siger: ”Selvom jeg indrømmer den ene eller anden af mine modstanderes pointer, så holder mit argument stadig.”

Gentagne gange gør han opmærksom på, hvad han ser som værende vigtigt i en sag. I slutningen af det første afsnit bliver vigtigheden af at finde en erstatning fremhævet med figuren *anáphora* i begyndelsen af den næste sætning: ”Det afgørende aspekt (...) Det afgørende aspekt.” Den samme idé gentages for at opnå effekt (*commoratio*). Internt er de to sætninger opbygget på samme måde, så der skabes modvægt til ordene i den første sætning (*isocolon*), og der udelades ord i den anden (*ellipsis*, ligesom denne sætning har udeladt den anden forekomst af ordet ”sætning”). I starten af det andet afsnit gentages pointen igen, og i afsnittets anden sætning gentages den en gang til: i alt fire gentagelser af pointen med forskellige ord (*tautología*) – på grænsen til en *pléonasme*. Men det er den væsentligste pointe i bogen, en pointe som er meget vanskelig at forstå for store dele af det implicite publikum. Hvis der overhovedet er behov for at lægge vægt på nogen pointe, er det – *a fortiori* – netop denne. Gennem det tredje og fjerde afsnit bliver opmærksomheden henledt på den centrale pointe ved at angribe alternativer til den, det vil sige med alternative fortolkninger af, hvad det kan betyde, at jernbaner er ”uundværlige”. Stilfiguren er *apóphasis* – den systematiske afvisning af alle alternativer med undtagelse af et.

Gentagne gange nedgør han modargumenter (*diasýrmos*) – en teknik, der er så åbenlyst retslig, at historikere bruger den med stor forsigtighed eller helt undgår den. Fogel har ligesom andre økonomer ikke disse betæneligheder.³³ I den anden halvdel af det andet afsnit bliver han for eksempel forarget over de manglende videnskabelige beviser for jernbanens angiveligt unikke bidrag. Man kan se forargelsen ved at udtage de ord, der formidler den: ”stort set udelukkende”; ”systematisk”; ”praktisk talt”; ”tvivlsomme”; ”snarere end på beviselige fakta”. I det fjerde afsnit (side 11) slår han igen over i en ironisk tone for i bedste *reductio ad absurdum*-stil at nedgøre nødvendigheden af stoplys og baneformænd.

Gentagne gange noterer han sig manglen på afgørende beviser. Han appellerer

33 Sammenlign med afsnit 17, hvor det retoriske spørgsmål fremprovokerer en lignende stærk reaktion. Det er sjældent blandt historikere, men meget almindeligt blandt klio-metrikere (her afsnit 10 og 13; eller et hvert arbejde af Jeffrey Williamson, *passim*).

igen til den ideelle, modernistiske historiker/videnskabsmand, der ikke medbringer en paraply uden en bekræftet forudsigtelse om let regn. Det ønskede ”bevis” er kvantitativt. Her er tale om en moderne figur, der sjældent blev benyttet i den ikke-kvantitative kultur, der har givet os de mest omhyggelige opregninger af retoriske bevismidler.

Figuren i tredje afsnit (side 10f) er afledt af den modernistiske begejstring for ordentlige modernistiske beviser: ”ingen beviser er blevet fremført (...), og det er tvivlsomt, om sådanne beviser kan leveres.” Alle vil genkende figuren som en generel *topos* – en af de almindelige, almene argumentationsformer – i det moderne intellektuelle liv. En *topos* som har overbevisningskraft hos alle, der hævder at være tænkende mennesker. Eksemplet på slutningen af side 11 er en simulering (en af Fogels favoritter, som findes flere steder gennem teksten – blandt andet på side 23, 24 og 47) – en af de specifikke *topoi* i økonomi og andre kvantitative fag. Disse fører kun til overbevisning blandt eksperter.

Muths argumenter kan ikke lige så let passes ind i de klassiske kategorier som Fogels. Muth er ligesom de fleste økonomer sjældent i stand til at føre en retorisk manøvre til ende. Han siger, ”det er temmelig overraskende, at X er således”, men denne optakt til en god, gammeldags omgang ironisk *thaumásmus* (at udtrykke undren), som Fogel ville have brugt et helt afsnit på at udfolde, bliver straks opgivet til fordel for en appel til ”teoretiske begrundelser”. Det viser sig i den efterfølgende sætning snarere at være en appel til æstetiske normer, Ockhams ragekniv i særdeleshed. Og i den næste sætning fremsættes det amerikanske spørgsmål: hvis du er så god til at fremsætte forudsigtelser, hvorfor er du så ikke rig? Det er et *ad hominem*-argument. Det vil sige, at det kun vil appellere til økonomers fagidentitet. Argumentet gør det vanskeligt for økonomer – der antageligt tror på økonomisk teori, hvilket cirka halvdelen faktisk gør – at hævde, at de kan forudsige den økonomiske udvikling (Perelman og Olbrechts-Tyteca begrænser *ad hominem*-argumenter til at være ”argumenter, som taleren ved vil være uden vægt for et universelt publikum, som han opfatter dette”).³⁴ Men Muth dropper hurtigt brugen af selv de generelle *topoi*, der er afgørende for hans sag. Han hengiver sig hverken til firfoldige gentagelser eller lange udpenslinger, her er ingen *commoratio*, *tautología* eller *apóphasis*.

Sådan er det med retoriske analyser af almindelige fagøkonomiske artikler. I modsætning til Fogels arbejde passer de dårligt i forhold til de klassiske retoriske stilfigurer, hvilket dog ikke betyder, at de er ”uretoriske”. De er tydeligvis retoriske, idet de forsøger at overbevise. At argumentationen er tynd og usammenhængende betyder jo ikke, at den ikke eksisterer. Det, der adskiller Fogels retoriske stil fra traditionel økonomi, er Fogels store brug af de generelle *topoi*, der er så afgørende for vellykket argumentation i almindelighed. Ved at bruge generelle *topoi* kan man, som Fogel erfarede, nemt blive beskyldt for ”tom retorik”. Ved derimod hovedsagelig at bruge specifikke *topoi*, der primært appellerer til økonomer og historikere, vil man blive anerkendt for at undgå tom retorik – her gemmer retorikken sig bag økonomens eller historikerens maske.

34 Perelman og Olbrechts-Tyteca, 111. Betegnelsen for personangreb på modstanderen er *ad personam*.

Langt den vigtigste af de generelle *topoi*, som Fogel anvender i så rigt mål, er argumentet om nedre og øvre grænser. Bogen er et forsøg på at finde den laveste øvre grænse for jernbanens nytteværdi. For hvis den øvre grænse er relativt lav, så er jernbanens sande effekt *a fortiori* lille. Han trækker ofte på dette argument (for eksempel på side 20, 23, 28, 45 og 47) og gør dermed sagen svær for sig selv. Den forvirring, som Fogels forehavende blev hilst med i historiske kredse, kan forklares ved sammensmeltningen af to retoriske traditioner, som er fremmede for historikere: ”laveste øvre grænse” er i virkeligheden et udtryk, der stammer fra matematisk analyse, mens den aggressive brug af *a fortiori*-argumenter er typisk for den politiske venstrefløj (eller højrefløjen – i hvert fald fløjene og ikke midterpositionen, hvorfra man ikke kan argumentere for radikale synspunkter). En person, der for nylig har vendt sig fra det aktive politiske liv mod den matematiske analyse, som Fogel gjorde i 1958, vil indse, at den matematiske og politiske retoriske stil i virkeligheden er meget ens. Videnskab og politik mødes i deres argumentationsformer.

Argumentet bruges flittigt. For eksempel brugte Rogue Riderhood det i *Our Mutual Friend* i forsøget på at anklage Gaffer Hexham med en falsk beediget erklæring:

Han siger til mig: Rogue Riderhood, siger han, du er en mand ud af et helt dusin – det kan godt være, han sagde en halv snes, men det er jeg ikke sikker på, så lad os tage det laveste tal, for man skal handle varsomt med en beddiklæring.³⁵

Teknisk set kombinerer argumentet om øvre og nedre grænser elementer fra både *paramológia* (indrømmelse af en mindre *pointe* til fordel for en større *pointe*) og *a fortiori*-argumentet. Overvej følgende udvikling fra den ene figur til den anden:

- A) *Paramológia*: selvom jeg medgiver faktor X, som ellers ikke stemmer overens med min sag, forholder det sig sådan, at T er lille.
- B) *Laveste øvre grænse*: selv hvis jeg opstiller en øvre grænse, E, som er voldsomt overvurderet i forhold til T, så er E lille, og T må derfor også være lille.
- C) *A fortiori*: skønnet af omfanget E er nødvendigvis større end sandheden T; E er lille, hvilket giver os endnu mere grund til at tro på (*a fortiori*), at T er lille.

Fogels brug af denne generelle *topos* har ført til, at mange studerende har skabt sig karrierer baseret på under- og overvurderinger af forskellige ting. Den almindelige brug af denne *topos* i historiske fremstillinger (så vel som i økonomiske, om end mindre iøjnefaldende) bygger på ”nøjagtighed.” Et skøn af befolkningstallet i Athen

35 Jeg skylder en tak til professor Barry Supple for at gøre mig opmærksom på dette eksempel. Oversætternes note: vi har her anvendt Eva Hemmer Hansens danske oversættelse af Charles Dickens’ roman. Ud over at være et eksempel på *a fortiori*-argumentet, viser citatet, hvad der ifølge Dickens sker, når udannede personer som Rogue Riderhood forsøger sig med juridisk sprog: ’beediget erklæring’ er her blevet til ’beddiklæring.’

i det femte århundredes skal være ”nøjagtigt”, ligesom en beskrivelse af den amerikanske økonomis konkurrencedygtighed må vurderes ud fra sin ”nøjagtighed”. Enhver fysiker vil bevidne, at ordet ”nøjagtighed” er meningsløst uden nedre og øvre fejlmarginer, mens enhver litteraturkritiker vil bevidne, at den nøjagtighed, der er påkrævet i argumentation, er kontekstafhængig. Der er ingen almengyldig definition af ”nøjagtighed”, hvilket Oskar Morgenstern også har påpeget over for økonomer i en oversat klassiker om den anvendte matematiks retorik, *On the Accuracy of Economic Observations*.³⁶ Fogels metode tiltrak sig tilhængere, fordi den behandler disse emner, hvilket hverken er kendetegnende for den konventionelle økonometri eller den konventionelle historiske metode. De nytillkommende, der overtog Fogels retoriske stil, kunne nu foretage skøn, som havde relevans for vigtige videnskabelige diskussioner. Ved at anerkende, at ”nøjagtighed” afhænger af, hvor stor nøjagtighed der vil virke overbevisende i en given situation, kan man bidrage til den videnskabelige diskussion ved at bygge sin sag op omkring tilsigtet ”unøjagtige” skøn (for eksempel små, men overvurderede skøn af noget, som man ønsker at bevise er småt).

VI. Fogels brug af *specifikke topoi*

Fogels bidrag til den økonomiske metode er et klassisk retorisk bidrag, der trækker på generelle *topoi*. Men som enhver anden økonom – og delvist for at opbygge sin *ethos* som økonom – brugte han selvfølgelig også specifikke *topoi*. Specifikke *topoi* er specialisternes hyldevarer, der kan tages ned og vises frem som en del af det retoriske arbejde i den økonomifaglige kontekst.³⁷ Det skulle på nuværende tidspunkt være klart, at det ikke er et angreb på en gruppe argumenter at betegne dem som specifikke *topoi*, der hører til en særlig retorisk stil. Sideløbende med symmetri-appeller, hvilket er en generel *topos*, bruger matematikere en specifik *topos* om at ”for-alle-epsilon-der-er-større-end-nul-findes-der-et-delta-større-end-nul-således-at-X”. Sideløbende med appeller til den gode historie, hvilket er en generel *topos*, bruger historikere en specifik *topos* om, at ”disse-fakta-stammer-fra-primærkilder-som-jeg-personligt-har-undersøgt”. Den første appellerer til årsager, som de fleste mennesker kan forstå, mens den anden appellerer til årsager, som kun specialister kan forstå. Selvom specifikke *topoi* ofte kaldes ”jargon”, og undertiden også er det, tjener de en legitim funktion. Man kan ikke gøre alle argumenter vedkommende for sin mor.

Ved at se på, hvor specialiserede forskellige *topoi* er, kan man undersøge, hvordan de påvirker ikke-økonomer. Ikke-økonomerne vil enten slet ikke reagere på dem, se dem som uforståelige knuder på teksten, eller også vil de misforstå dem og dermed give dem for meget eller for lidt vægt. Hvis du ikke er bekendt med forhistorien til

36 Oskar Morgenstern, *On the Accuracy of Economic Observations*, anden udgave (Princeton, 1963). At Morgensterns bog er så oversat, siger meget om hvor lidt forståelse økonomer har for retoriske spørgsmål.

37 Jeg anfører den græske betegnelse, *idioti topoi*, hvis nogen skulle være interesseret i at bruge den.

en diskussion, vil du misforstå bidragene til den, og hvis du er kæk, vil du fremføre dine egne bemærkninger, der ikke har noget med sagen at gøre. Fogel taler for eksempel på side 11 om ”en mulighed for at opnå en fortjeneste ved uventede ændringer i prisen på jord” som følge af en forbedring af transporten. Det er usandsynligt, at en historiker, der læser dette – medmindre det er en med et genialt klarsyn som Frederick Maitland eller Marc Bloch – vil være i stand til at indse, at fortjeneste i form af kapitalgevinster kun kan være uventet. Kun få, der ikke har en uddannelse i økonomi, vil være i stand til at indse, at hvis man kan forvente en stigning i værdien af jord, er der ikke længere en mulighed for fortjeneste, fordi værdistigningen så straks vil være sket. Betydningen af ordet ”uventet” vil højst sandsynligt undslippe en ikke-økonom. Her henvender Fogel sig til sine økonomiske kolleger i en sidebemærkning.

På samme måde taler han på side 10 om det ”næstbedste alternativs betydning for tilvækst”. For en økonom er ytringen velkendt poesi, der aktiverer et helt tanke-sæt bestående af smukke grafer. Økonomen vil tilslutte sig metaforen. Ikke-økonomen vil derimod ikke kunne forstå, hvorfor det ”næstbedste alternativ” overhovedet er relevant. Selv hvis han forstår det, må han, for at tro på det, mene, at folk har gode grunde til deres handlinger. Han mener, at han ved, at det har folk ikke altid: han har god grund til at tro, at de til tider vil vælge at gå eller tage en vogn i stedet for at benytte de effektive kanaler, hvis de mister deres elskede jernbaner. Og ”tilvækst”, hvis det overhovedet betyder noget for ham, er ligeledes fremmed for en ikke-økonoms tankegang, hvor jernbanen ses som en stor og klodset ting, slet ikke en ”tilvækst”. Specifikke *topoi* kalder på særlige svar hos økonomen. De er hurtige, små argumenter. Men de virker selvfølgelig slet ikke på ikke-økonomer.

Den rungende erklæring nederst på side 12 om, at ”emnet kun kan afgøres empirisk” vil virke absurd på historikeren. Han kender ikke andre måder at afgøre diskussioner om tingenes tilstand. Den dertilhørende bemærkning om, at ”en stor ændring i egenkapital ikke nødvendigvis er ensbetydende med store ændringer i produktiviteten” vil virke absurd på en anden måde. Forestillingen om, at det, der betyder noget, er nettoeffekten, vil behage økonomer, men ikke mange andre mennesker. Udtalelser, der bagatelliserer betydningen af ”egenkapital”, virker mærkelige, endda forkerte. Og hvis sandheden skal frem, så er de det nok også, da de baserer sig på hypotetiske erstatninger, som faktisk aldrig forekommer.

Så man kan næppe forvente, at specifikke *topoi* kan bruges til at overbevise ikke-økonomer. Desværre kan de måske ligefrem frastøde dem. Offeromkostningen ved at tryllebinde ens økonomiske fagfæller er at fremmedgøre resten. Der findes ingen gratis argumenter. Fogel var nødt til at overbevise sine nærmeste kolleger – selvom det skal anføres, at han også var professor i historie på universiteterne i Rochester, Chicago og Harvard. Et ønske om at tale til økonomer kan forklare den pludselige drejning, som argumentet tager øverst på side 13 – en smuk piruet. Han taler til historikere, når han i det foregående afsnit tålmodigt forklarer, hvorfor ændringer i jernbanernes takster ikke nødvendigvis medfører et indkomststab for hele nationen. Økonomen spørger: ”men hvad hvis ændringen fører til monopol?” En anden økonom giver igen (og nævner i samme åndedrag Schumpeter – en *commemoratio*):

”monopol kan være godt for dig”. Spekulation bliver mødt med modspekulation. Det er den lærde måde at sige: ”den må du længere ud på landet med”.

Diskussionen af den specifikke *topos*, som handler om at tilføje en begrænsning, er et andet eksempel på, at Fogel taler til økonomer – denne gang mere omfattende. Fogel argumenterer på side 20 for, at hvis man borttænker jernbanen, vil det være dyrt at tvinge trafikken til at følge en rute, der egner sig til jernbanen. Dermed vil fordelene ved jernbanen synes så meget desto større, og der vil være så meget desto mere grund – *a fortiori* – til at anse fordelene for at være lille, hvis resultatet faktisk bliver lille. Økonomer kender denne *topos* fra andre sammenhænge. Helt abstrakt er det sådan, at et nyttemaksimerende system kun kan skades ved at tilføje en begrænsning. Fogel bruger en hel del plads på denne specifikke *topos*. For eksempel bruger han mere plads på den end på den næste i rækken – nemlig det ”næstbedste alternativ”. Hele side 20 bliver brugt på den, og den bliver også nævnt flere andre steder. Den omfattende fodnote 10, som er bogens længste fodnote, er også knyttet til denne *topos*. Her opdeles de mulige indekser, og de diskuteres hver for sig. Stilfiguren er en *dihæresis*, som Fogels lærer på Johns Hopkins, Fritz Machlup, var berømt for.

Nogle specifikke *topoi* er så specifikke, at de ikke er egentlige *topoi*. Det vil sige, at de ikke en gang er til at forstå for de fleste økonomer ved første gennemlæsning. Hvis de bliver gentaget tilstrækkeligt mange gange i den videnskabelige debat, vil de måske udvikle sig til *topoi*. Fogel foregriber og afværger ofte kritik med sådanne små, kryptiske argumenter (*procatalépsis*). Et forholdsvis langt eksempel er den ubegrundede snak i afsnit 16 om marginalomkostningerne ved kanaler. Kanalerne skal være i stand til at bære den ekstra byrde, som Fogel pålægger dem i sin kontrafaktiske verden uden jernbaner. ”De tilgængelige data”, der peger på, at kanalerne nemt ville kunne klare det, viser sig at være ikke-udfyldte selvfølgeligheder. Men det er ikke let at forstå konsekvenserne af disse – selv ikke for en økonom.

Et andet sådant argument, der foregriber et kritikpunkt, som senere har udviklet sig til en hel diskussion, er sætningen på side 12 (jf. fodnote 17 – læg mærke til, at i begge tilfælde er bemærkningen fremsat i forbindelse med et tredelt bevis): ”Givet den samlede opsparings historiske stabilitet og det stabile forhold mellem kapital og produktion.” Dette givne forhold blev fremsat af Fogels mentor, Simon Kuznets. Hvis det er sandt (og det er det ikke, hvis den menneskelige kapital er inkluderet), blokerer argumentet et muligt angreb, som faktisk blev sat ind nogle år senere af Jeffrey Williamson. Williamsons argument om, at jernbanen skabte en stor stigning i opsparring, ser meget mindre formidabelt ud, hvis det viser sig, at opsparringen faktisk ikke steg under eller efter etableringen af jernbanen.

Fogel får klemt en hel del økonomi ind på hver side – mere end normalt selv i tung teoretisk argumentation. Det er nærende kost side efter side, hvilket også blev bemærket af det udvalg, der valgte denne historiker som et af de første økonomiske medlemmer af The American National Academy of Sciences. Fogel ved, hvordan han skal tale til sit økonomiske publikum, og det er der ikke noget forkert i. Det er det, som specifikke *topoi* er til for.

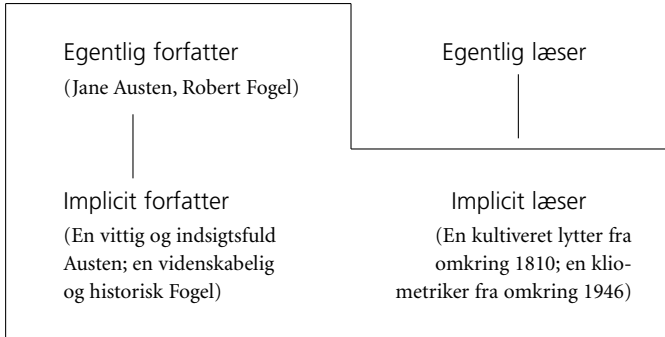
VII. Hvordan en tekst kan opfinde sit publikum

Idéen om generelle og specifikke *topoi* forudsætter en opdeling af publikum i specialister og generalister. Retorik handler først og fremmest om publikum. Faget afviser den opfattelse, at man som politiker, digter eller for den sags skyld økonom taler ind i et tomrum – eller til sig selv. Man må vælge en målgruppe for sine ytringer. Skrivelæreren understreger, at en forfatter ikke har et valg om at afholde sig fra valget, og alligevel forsøger de fleste studerende på dette – eller rettere mislykkes med deres forsøg. Forfatteren vælger ikke bare bevidst eller ubevidst et publikum fra den eksisterende befolkning; i forfatterens tanker eller i hans skrivestil bliver læseren ikke blot udvalgt – han bliver skabt.

Dette ideal stammer blandt andet fra Kenneth Burke, Walker Gibson, Wayne Booth og andre repræsentanter for den retoriske kritik.³⁸ Forfatteren til bogen *Emma*, for nu at bruge Booths favoriteksempel, skaber en ”forfatterpersona,” en ”implicit forfatter”, der taler til en anden af hendes frembringelser, nemlig den ”implicitte læser”. Den egentlige læser må iklæde sig rollen som implicit læser, hvis han eller hun skal kunne nyde eller tro på bogen. Se på denne figur:

Figur 1

Forfatteren skaber en implicit læser og en implicit forfatter



Teksten er forfatterens domæne.³⁹ Læseren er med på turen: den egentlige læser må ”af hensyn til oplevelsen antage det sæt holdninger og karaktertræk, som sproget i

38 Kenneth Burke, *A Rhetoric of Motives*, passim; Wayne Booth, *The Rhetoric of Irony* (Chicago, 1974) 11, 14, passim; Booth, *Critical Understanding*, 268ff.; Walker Gibson, ”Authors, Speakers, Readers, and Mock Readers,” *College English* 11 (1950), 265-269, genoptrykt i *Reader-Response Criticism: From Formalism to Post-Structuralism*, red. Jane P. Tompkins (Baltimore, 1980).

39 Således adskiller begrebet sig fra den nyere læser-respons-kritik. I Barthes/Fish-lejren er læseren hersker. Forfatteren er nok *auctor*, men ikke *auctoritas*: han producerer blot teksten, som en fantasifuld læser så bruger, som hun eller han vil. Det hjælper på forståelsen af begge retninger at vide, at i USA knytter de to tilgange sig til forskellige faglige institutioner, henholdsvis ”Kommunikation og teatervidenskab” (eller ”Retorik”) og ”Engelsk” (eller ”Komparative litteraturstudier”). For øvrigt har den ældre retning ”nykritik” fjernet læseren helt.

teksten opfordrer læseren til at påtage sig”. Og Walker Gibson fortsætter: ”En dårlig bog er en bog, hvor man i den implicitte læser opdager en person, man nægter at blive. En maske man nægter at tage på. En rolle man ikke vil spille.”⁴⁰ I dette lille drama har den implicitte forfatter selvfølgelig ordet. Han leverer en tale til den implicitte læser. Og det er derfor et spørgsmål om retorik.

Fogel synes at kræve to implicitte læsere, der begge næsten er selvmodsigelser – den historieinteresserede økonom og den økonomisktænkende historiker. Fagområder, der oplever en metodestrid, sådan som amerikansk økonomisk historie gjorde i 1960’erne, kan ikke have én fælles læser. Alligevel forudsætter mange bidrag, inklusiv Fogels, kun én læser, som er i stand til at værdsætte en hver nuanceret bemærkning om alt fra nøgletal for ratioer om fast kapital-produktion til det fornuftige i *Proceedings of the Board of Managers* fra Joint Traffic Association fra 1896. Da Fogel skrev bogen, var der få egentlige læsere, som kunne påtage sig rollen som hans ideelle implicitte læser.

Men kvaliteten af hans og andre pionerers arbejde skabte med tiden en gruppe faktiske ideallæsere – den kliometriske bevægelse. Fogel var en taler, der stillede sig op på papkassen i Hyde Park og efter et stykke tid fik samlet en flok mennesker, der var i stand til at værdsætte hans tale. Det er på denne måde, at akademisk diskurs forandrer sig: menneskemængden samler sig lidt efter lidt omkring en ny taler, der forudsætter et andet publikum. Publikum er ikke så meget udvalgt som oplært – oplært via de gentagne forsøg på at forestille sig selv som den implicitte læser. Noget af det samme synes at have fundet sted i moderne matematik. Hilberts programmerklæring vedrørende formel logik i matematikken har været så succesfuld, at nutidens matematikere ikke anerkender alternativer. Et publikum af matematikere bliver blot forundret eller endda forvirret over forsøg på at understøtte matematiske argumenter med fysiske eller andre beviser. Et publikum, der har vendt det døve øre til visse former for tale, er blevet etableret.

Fogel skabte en implicit læser, der var mere konkret end blot den generelle historiske økonom. Hans læser er en alvorlig fyr, der er imponeret af videnskab, forelsket i tal og bundlinjer, en smule hårdnakket i sine overbevisninger, men altid åben over for nye argumenter og villig til at høre dem til ende. Denne implicitte læser er mindre indbydende end den, der normalt fremstilles i vellykkede akademiske tekster. Fishlows bog skaber en læser, der er mere fjern eller frakoblet, kan forstå ironi, bliver underholdt af velafrundede ytringer, er utålmodig i forhold til detaljerede økonomiske argumenter, men meget tålmodig i forhold til narrative omveje. Denne implicitte læser svarer nogenlunde til den, der præsenteres i de bedste historiske tekster.

Den implicitte læser i de bedste økonomiske tekster bevæger sig yndefuldt mellem algebraiske, geometriske og litterære argumenter. Selvom Fogel er fuldt ud i stand til at fremføre alle tre typer, holder han sig til argumenter i prosaform. Den økonomiske læser, selv hvis det drejer sig om en socialist, behøver ikke faktuelle beviser for markedets effektivitet. Denne tro på markedet fik i 1930’erne socialistiske økonomer til at opfinde en paradoksal teori om ”markedssocialisme”. Selvom Fogel var velbevandret i disse mysterier, brugte han mange sider i sin bog på at

40 35. Gibson, 1, 5.

ophobe beviser for, at markeder rent faktisk fungerer – en undersøgelse, som blev en ledende *topos* for kliometrien, delvist inspireret af Fogels eksempel. For den økonomiske læser er det mest enkle argument også det mest tiltalende. Økonomer barberer sig gerne helt tæt med Ockhams ragekniv. Hvis en tilsyneladende kompleks adfærd kan reduceres til et slogan eller et tredelt bevis, kan man være sikker på, at økonomen vil hælde til reduktionen. Selvom Fogel godt var klar over, at han over for en del af publikum kunne nøjes med et tredelt bevis, følte han det nødvendigt at skrive 9.000 linjer mere.

Det tredelte bevis trækker på alle de karaktertræk, der kendetegner den moderne økonomis implicitte læser. Det oversætter en litterær fremstilling af jernbanernes nødvendighed til algebra, og herefter bygges der på logikken om markeder for at nå til den simpleste slutning; se selv efter. Det er overbevisende for den implicitte læser, som økonomer inviterer deres faktiske læsere til at blive. Fogel fremsætter det på side 11, og han gentager det i en lidt anderledes form på side 23 (hvor han fremfører det modsatte synspunkt for bedre at kunne skyde det ned) og på side 24. Men det var ikke nok til at overbevise den læser, som Fogel ønskede at skabe, og som det faktisk via hans veltalenhed med tiden lykkedes ham at skabe.

Fogel opnåede altså en hel del med sin retorik. Stil, genre, publikum er ikke blot ”spørgsmål om form”. Inden for økonomi så vel som i filosofi udgør de en stor del af indholdet (omend ikke det hele):

Overbevisning skabes ofte af en karismatisk, autoritativ stil: klarhed og for-tættet form, en god rytme i sætningerne og et eksplosivt billedsprog. Men ofte sikrer et arbejdes form dets legitimering: en dedikation der viser kontinuitet, et nihil obstat, en slags håndspålæggelse i form af fodnoter, hvor man inddrager de etablerede autoriteter, en blåstempling via offentliggørelse hos et førende universitetsforlag. Hele maskineriet med fodnoter, appendikser, grafer, diagrammer og formler er tegn på den rette alvor, når de bruges diskret og i rimelige mængder (...) Alvor, sans for detaljer, interesse uden besættelse, den rette balance mellem generaliseringer og opmærksomhed, en utvungen snarere end en ekstrem brug af billeder og metaforer – alle disse elementer er uadskillelige fra den filosofiske legitimering.⁴¹

Fogel gjorde imidlertid mere end at arbejde inden for en eksisterende akademisk genre. Han skabte en ny. Kuhns opfattelse af, at skift i tænke måden inden for fysikken er paradigmeskift, er selvfølgelig blevet brugt alt for ofte og uden omtanke til at beskrive skift, der langt fra var revolutionerende inden for områder, der var langt fra fysikken. Eksemplet med Fogel og kliometrikerne er dog et godt eksempel på, at skift ikke kun er ændringer i forhold til syllogismer eller fakta, men også ændringer i måden at tale på. Fogel skiftede samtaleemne, men ændrede også reglerne for samtalen.

41 Amelie Oksenberg Rorty, “Experiments in Philosophical Genre: Descartes’ *Meditations*,” *Critical Inquiry* (March 1983), 546.

Metaforen om forskning som samtale frem for mundtlige præsentationer er mere rummelig. Den giver ikke bare publikum en rolle, men lader også publikum respondere, komme med tilråb eller – endnu bedre – sobre indvendinger til en Sokrates. I samtaler bruger man sit sprog, og det er umuligt at have et helt eget sprog, der ikke er præget af tradition eller af de andre debattører. Viden i fag som historie eller økonomi, så vel som i fysik eller litteratur, er sociale begivenheder, ligesom en kroning eller en dag på hvedebørsen. Ny viden er ofte en ny form for samtale – en ny måde at tale på. Økonomiske historikere kender guldets ynde / Og de har set storslåede riger og lande. / Alligevel fandt de ikke roen den sande / Før de hørte Fogel højt og klart forkynde. Videnskab, selv videnskab om regnskabsafdelinger og jernbanestationer, taler med fysikernes og digternes gyldne retorik.