

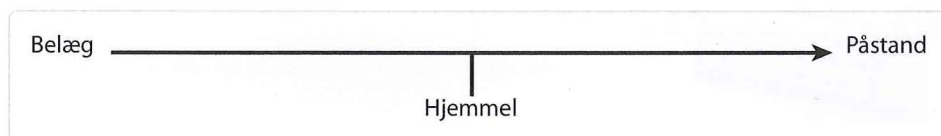
## 4.10 Argumentation

Når man argumenterer, forsøger man at vinde tilslutning til et synspunkt ved at begrunde det på forskellige måder. Man kan f.eks. have det synspunkt, at danske gymnasie- og hf-elever er dovne og begrunde det med, at de ikke læser nok på deres lektier og ikke afleverer deres skriftlige arbejder til tiden. Man kan diskutere rimeligheden i både synspunktet og begrundelsen, men under alle omstændigheder er der tale om, at der bliver argumenteret for en sag. I det følgende vil vi anvende ordet **påstand** om det synspunkt, man argumenter for, og ordet **belæg** om de begrundelser, man har for synspunktet.



### Toulmins argumentationsmodel

Den engelske filosof Stephen Toulmin (1922-2009) har opstillet en argumentationsmodel, der viser, hvilke elementer der indgår, når vi argumenterer. Begreberne påstand og belæg er her helt centrale. Modellen opdeler Toulmin i to: dels en **grundmodel** med tre elementer, dels en **udvidet model** med yderligere tre elementer. Vi starter med at se på grundmodellen



Grundmodel.

Grundmodellen består af påstand, belæg og en underforstået hjemmel. Vi skal dog være opmærksomme på, at en påstand meget ofte underbygges af flere belæg og ikke kun af ét, som modellen her viser.

- **Påstand (P):** Påstanden er det synspunkt eller den holdning, afsender søger at vinde tilslutning til hos modtageren. Påstanden er det centrale i argumentationen, dét, som afsender vil overbevise modtageren om er rigtigt.
- **Belæg (B):** Belæggene er begrundelserne, det grundlag eller den viden, afsender bygger sin påstand på.
- **Hjemmel (H):** Hjemlen (eller det underliggende belæg) skaber den logiske sammenhæng mellem påstanden og belægget. Hjemlen i en argumentation er som regel underforstået og dermed ikke direkte til stede i teksten. Hjemlen findes ved at spørge: Hvordan hænger belægget og påstanden sammen? Hvis man skal undersøge, hvor stærkt eller svagt et argument er, skal man undersøge hjemlen.



Eksempel 1

Det er ikke blot hjemlen, der ofte er underforstået i en argumentation, Selve påstanden behøver heller ikke altid fremgå eksplicit. Ser vi f.eks. på cigaretpakkernes advarsler om, at "rygning kan dræbe", eller at "rygning er yderst skadelig for dig og dine omgivelser", så er det belæggene for en påstand, der ikke direkte står formuleret på pakken: nemlig, at du burde holde op med at ryge.



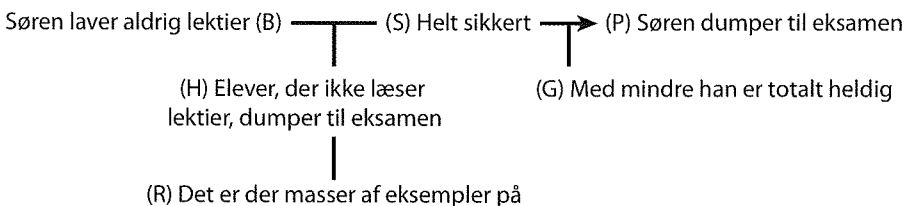
Prince.

I Toulmins udvidede argumentationsmodel indgår der som sagt tre yderligere elementer. Det drejer sig om rygdækning, gendrivelse og styrkemarkør:



Udvidet model.

- **Rygdækning (R):** Rygdækningen benyttes, når man har behov for at styrke sine belæg og sin argumentation med yderligere dokumentation. Ofte består rygdækningen i at henvise til forskning på området eller lang erfaring. Rygdækningen findes ved at spørge: hvilke holdepunkter har afsender for at sige, at hjemlen er korrekt?
- **Gendrivelse (G):** En gendrivelse bruges til at imødegå kritik fra modtageren. Med gendrivelsen foregriber man modtagerens indvendinger mod den påstand, man fremfører. Man styrker herved sin troværdighed og sikrer samtidig, at modtageren ikke får mulighed for selv at pege på eventuelle svagheder i argumentationen. Gendrivelser findes ved at spørge: i hvilke tilfælde gælder påstanden ikke?
- **Styrkemarkør (S):** Styrkemarkører er ord eller udtryk, som afsenderen benytter til at understrege, i hvor høj grad han/hun står inde for påstanden. Styrkemarkørerne kan enten **optone** argumentationen eller omvendt **nedtone** den. Ord og udtryk som "aldrig", "sikkert", "nødvendigvis", "selvfølgelig", "uden tvivl", "afgjort", "ubetinget", "verdens bedste" kan f.eks. være med til at optone argumentationen og understrege, at man mener, hvad man siger, mens ord og udtryk som "måske", "ofte", "for det meste", "sandsynligvis" kan være med til at nedtone argumentationen og pege på, at ens argumentation muligvis eller måske kan være rigtig. I mange reklamer bruges ofte optoning.



Eksempel 2 (frit efter Jørgensen og Onsberg, 2000.)

## Opgaver til argumentation

1. Pararbejde: Formulér hjemlen i nedenstående udsagn. Se hvordan i første eksempel.

- P: Statsministeren er dygtig.  
B: Han har skabt økonomisk vækst i Danmark.  
H: Når man kan skabe økonomisk vækst, er man dygtig.
- P: Du bliver nødt til at bære varerne hjem for mig.  
B: Jeg er så træt.  
H:
- P: Det er sundt at ryge.  
B: Man bliver glad af at ryge.  
H:
- P: Alkohol skal ikke serveres til unge under 18 år til solder.  
B: Det er ikke lovligt.  
H:
- P: Det er vigtigt at få en hf-uddannelse.  
B: Det kan give adgang til gode videregående uddannelser.  
H:
- P: Jeg synes Venstre er et godt parti.  
B: De vil afskaffe café-pengene.  
H:
- P: Danskerne er usunde.  
B: Vi har rekord i at spise slik.  
H:

3. Pararbejde: Find påstand, belæg og hjemmel i nedenstående udsagn. I nogle af udsagnene er der både påstand, belæg og hjemmel. I andre mangler hjemlen, og i et enkelt mangler belægget. Her skal I selv formulere dem.

- Du skal læse noget mere, så lærer du ordene at kende og bliver bedre til at stave. Det er vigtigt at kunne skrive korrekt og undgå stavfejl.
- Du skal aflevere biblioteksbøgerne til tiden, ellers får du en bøde (minus hjemmel).
- Jeg har ikke tid selv. Du bliver nødt til at lufte hunden for mig (minus hjemmel).
- Jeg skal frifindes. Når man ikke er skyldig i anklagen, skal man frifindes (minus belæg).
- Jorden er rund. Det kan man se på satellitbilleder (minus hjemmel).
- Biblen er troværdig. Kvinder skal tie i forsamlinger. Det står i biblen.
- Søren dumper. For at bestå sit fag skal man følge med. Han har ikke fulgt med.
- Jeg vil gerne have lov til at få fri til at gå til lægen. De andre ansatte har også fået lov (minus hjemmel).

- Mange uskyldige mennesker lider under krig. Krig er forfærdelig. Det er forfærdeligt, når uskyldige mennesker lider.

4. Pararbejde: Find selv på tre argumenter, der både indeholder påstand, belæg og hjemmel.

5. Pararbejde: Find påstand, belæg, gendrivelse, rygdækning og styrkemarkører i nedenstående udsagn. Overvej også, hvad den underforståede hjemmel er.

Det kan skade andre mennesker, når man ryger. Så selvfølgelig skal man også forbyde rygning på offentlige steder. Nogle undersøgelser kan faktisk vise, at passiv rygning er farligere end at indånde udstødningsgasser fra biler. Jeg forstår ikke folk, der mener, det er en hetz mod rygerne. De vil jo have bedst af helt at holde op med at ryge. Jeg synes heller ikke, det er et argument, at rygere i det offentlige rum ikke altid generer andre med deres røg. Hvis bare risikoen for at det kan ske, er til stede, bør vi under alle omstændigheder forbyde det.

6. Pararbejde: Find selv på et udsagn, der indeholder alle elementerne i den udvidede model.

7. Gruppearbejde: Undersøg hvilke påstande og belæg, der forekommer i artiklen *Gymnasieelever: Første halve år er spild af tid* fra Politiken.dk. d. 4.2 2011. Understreg med én farve, når der fremføres en påstand, og med en anden farve, når der optræder et belæg. Understreg også, hvis der evt. forekommer rygdækninger og gendrivelser.

8. Skriveopgave: Forbered en tale for klassen, hvor du argumenterer for eller imod mere overvågning i det offentlige rum. Hent inspiration i afsnittet om disposition (side 153). Efterfølgende skal talen præsenteres i en gruppe, og den bedste udvælges til præsentation for hele klassen.

## Argumenttyper

I almindelig argumentation findes der en række typiske måder at argumentere på, som har at gøre med, hvilken hjemmel eller generel regel, der ligger bag belæggene. Vi kan f.eks. se noget som et tegn på noget andet; vi kan se noget som en årsag til noget andet; vi kan slutte fra enkelte eksempler til alle osv. I det følgende vil vi på baggrund af Jørgensen og Onsbergs *Praktisk argumentation* (2000) præsentere otte almindelige argumenttyper.

**Årsagsargumentet:** Her argumenteres der med, at en ting er årsag til, at en anden ting sker. Hvis vi f.eks. påstår, at man får hvide tænder, når man bruger Colgate, så er der tale

om et årsagsargument, hvor noget er årsag, og noget andet er virkning. Her er det vigtigt at spørge til, hvad afsenderen bygger sin viden om årsagssammenhænge på. Er der undersøgelser eller viden, der kan begrunde årsagssammenhængen?

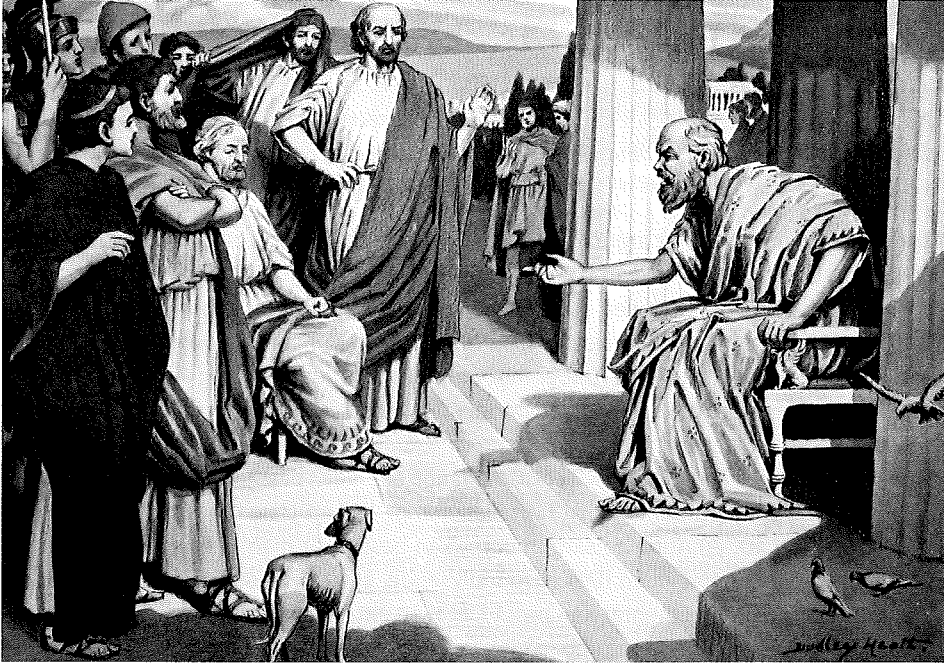
- P: Han får hvide tænder.
- B: Han bruger Colgate.
- H: Colgate giver hvide tænder.

**Tegnargumentet:** Her argumenteres der med, at to ting optræder sammen på en sådan måde, at det ene er et tegn eller et symptom på det andet. Det kan være røg i skorstenen, vi ser som et tegn på, at der er nogen hjemme. Eller det kan være Peters muskuløse krop, vi ser som et tegn på, at han er bodybuilder. I begge tilfælde er der måske nok stor sandsynlighed for, at vi har ret i vore påstande (om at der henholdsvis er nogen hjemme, og at Peter er bodybuilder), men vi kan på den anden side ikke være fuldstændig sikre.

- P: Der er nogen hjemme
- B: Der er røg i skorstenen
- H: Røg i skorstenen er et tegn på, at nogen er hjemme.

**Klassifikationsargumentet:** Her argumenteres der med, at det, der gælder for alle eller for mange i en klasse eller gruppe, også må gælde for den enkelte. Man slutter fra helhed til del. Det er indlysende, at det, der gælder for alle i en gruppe, også må gælde for den enkelte. Hvis vi f.eks. påstår, at Sokrates er dødelig, fordi mennesker er dødelige, så er det et logisk uangribeligt argument. Men hvis et fænomen kun gælder for mange, men ikke for alle i gruppen, er der allerede en betydelig usikkerhed, i forhold til om det gælder for den enkelte, man ser på, og hvis man ikke har ret i, at det gælder for alle, bliver ens argumentation ganske problematisk. Hvis man f.eks. om en bestemt person påstår, at han må være for tvangsægteskaber, fordi han er muslim, så er der tale om en regulær fordom.

- P: Sokrates er dødelig.
- B: Sokrates er et menneske.
- H: Mennesker er dødelige.



Den græske filosof Sokrates (469-399 f.v.t.) forsøgte at hjælpe andre med at undersøge deres egne argumenter, så de selv kunne indse, hvilke mangler der var i dem. Sokrates' tanker er primært bevaret af hans elev Platon.

**Generaliseringsargumentet:** Her argumenteres der med, at det, der gælder for enkelte medlemmer af en gruppe eller klasse, gælder for dem alle. Generaliseringsargumentet er det modsatte af klassifikationsargumentet. Her sluttes der fra del til helhed. Jo flere medlemmer generaliseringen bygger på, og jo mere repræsentativ udvalget er, jo mere troværdig bliver generaliseringen. Hvis man blot generaliserer ud fra et enkelt eller nogle få eksempler, stiger utroværdigheden let (alle piger sladrer, jeg kender selv én, der gør det), men på den anden side kan enkelte og velvalgte eksempler på et fænomen ofte virke mere overbevisende end statistik.

- P: Det er en dårlig film.
- B: Jeg kender flere, der siger, den er dårlig.
- H: Når flere siger, den er dårlig, må det passe.

**Sammenligningsargumentet:** Her argumenteres der med, at to ting har flere lighedspunkter. Det kan være to forskellige ting, man sammenligner, eller ting med mange lighedspunkter. Et eksempel på det første kan være: "Hvis vi skal gå ned i løn, skal regeringens medlemmer også gå ned i løn". Et eksempel på det andet kunne være: "Jeg vil gerne have lov til at få fri til at gå til lægen. De andre ansatte har også fået lov". Sammenligningen

bygger ofte på et retfærdighedsprincip og indeholder et krav om, at det ens eller lige skal behandles ens. Her er det vigtigt at spørge til, hvor rimelig sammenligningen er.

- P: Jeg vil gerne have fri til at gå til lægen.
- B: De andre har også fået lov.
- H: Når de andre har fået lov, er det rimeligt, at jeg også får lov.

**Autoritetsargumentet:** Her argumenteres der med, at en bestemt autoritet støtter op om påstanden, og autoriteterne kan være mange og forskellige: (1) Der kan være tale om, at man argumenterer for noget ved at henvise til **bestemte personer eller institutioner**, der støtter op om påstanden. Her skelner man ofte mellem horisontale autoriteter i form af venner eller en venskabsgruppe (Det er min veninde enig med mig i), og vertikale autoriteter i form af eksperter, idoler eller myndigheder (Ernæringseksperter er enige om, at grøntsager er sunde), og desuden kan autoriteten være afsender selv. (2) Autoritetsargumentet kan endvidere bestå i, at man henviser til, at mange er enige i påstanden. Her taler man om et **kvantitetsargument**, der siger, at flertallet/mange har ret (Alle synes at, De fleste mener, Enhver ved, at). (3) Autoritetsargumentet kan bestå i, at man henviser til **almindelig sund fornuft** eller almen viden (Det er jo indlysende, at det vil gå sådan, Det siger jo sig selv, at det sker). (4) Argumentet kan bestå i, at man enten henviser til **traditionen** (her er der tradition for at vi gør det på den måde), (5) til **historien** (Historien viser, at krige aldrig kan undgås), (6) til **erfaringen** (Jeg/Vi plejer altid at gøre sådan), (7) til hvad der er "**naturligt**" (Homoseksualitet er ikke naturligt), (8) eller til hvad der er **moralsk rigtigt** (Det, du gør, er moralsk forkert).

- P: Jeg vil ikke gøre det.
- B: Min far siger, det er forkert.
- H: Det, min far siger, er rigtigt.

**Det moderne/nye-argumentet:** Her argumenterer man for, at noget er godt eller rigtigt, fordi det er moderne eller nyt, eller omvendt, at noget ikke er godt eller rigtigt, fordi det er umoderne eller af ældre dato. Bag argumentationen ligger den grundlæggende forestilling, at noget der er nyt, nødvendigvis må være bedre, end noget, der er gammelt. Det kan selvfølgelig gælde i flere sammenhænge, f.eks. når der er tale om mælk, men at noget er nyt, er ikke altid en kvalitet ved en ting.

- P: Den er ikke god.
- B: Den er alt for gammel.
- H: Når noget er gammelt, er det ikke godt.

**Motivationsargumentet:** Her argumenteres der ved at vække modtagerens følelser. Man forsøger at motivere modtageren til at acceptere en påstand ved at spille på hans sympati, medlidenhed, længsler, frygt, bekvemmelighed, forfængelighed, behov for tryghed, seksuelle behov, solidaritet med andre, social status eller for at være noget særligt. Man kan således skelne mellem **skræmmeargumenter** (Ti stille, ellers må du forlade rummet),

**lykkeargumenter** (Hvis du vil kunne gøre, hvad du har lyst til, bruger du Always!), **social status-argumenter** (Den holdning står du helt alene med!), **tryghedsargumenter** (køb en forsikring i Tryg, hvis du vil være tryg), **individualitetsargumenter** (Loreal: fordi du har fortjent det) og **solidaritetsargumenter** (det lønner sig at stå sammen). Motivationsargumenter møder man hyppigt i reklamer, og de opfordrer typisk til en handling af en eller anden art. Det følgende eksempel er dog ikke hentet fra en reklame, men kunne være en forælders advarsel til et barn.

- P: Du skal gøre, som jeg siger.
- B: Ellers går det galt.
- H: Jeg ved, hvad der er rigtigt at gøre.

## Fejltyper og argumentkneb

Der er flere fejltyper eller kneb, der benyttes i argumentation, både i den almindelige dagligdags argumentation, men også og særlig markant i den politiske debat i medierne, hvor politikerne kæmper for at styrke deres egen position og svække modpartens.

**Postulat:** Den mest markante fejltype, når man argumenter, er at fremkomme med påstande uden at underbygge dem med belæg. Påstanden "Mange børn i dag er forkælede" bliver et postulat, hvis det ikke underbygges af et eller flere belæg. Man taler undertiden om tomme postulater og udokumenterede påstande. Det er blot andre udtryk for det samme.

**At gå efter manden..:** Et ofte brugt retorisk kneb, når man er presset i en diskussion, er at tillægge modparten skumle motiver til at mene, som han gør. Man kalder det ad hominem-argumentet eller mere kontant: "at gå efter manden i stedet for efter sagen". Som regel anser man denne form for argumentation for dybt usaglig (Du mener ikke, jeg er god nok til jobbet? Det siger du bare, fordi du er jaloux), fordi man jo principielt ikke kan vide noget om andre menneskers motiver til at handle som de gør. Man kan ofte støde på denne argumentation i de sociale medier forskellige kommentartråde, hvor en ophedet debat let fører til, at man ikke længere kommer med argumenter, men blot afskriver personen bag et udsagn (Du er sindssyg – Du fatter intet – Se lige på, hvad du har skrevet osv.) som én, man ikke kan tage alvorligt.

**Afledningsargument:** Et andet argumentkneb er afledningsargumentet, hvor man forsøger at vinde en diskussion ved at drage en irrelevant problematik ind i diskussionen (og fremstille den som relevant) for at aflede opmærksomheden fra det, man egentlig taler om. På den måde kan man få held til at dreje diskussionen over på noget andet end det, man i udgangspunktet diskuterede.

**Glidebaneargument:** Et argumentkneb, hvor man forsøger at overbevise andre om, at en tilstand med nødvendighed vil føre en række andre og stadig mere alvorlige tilstande med sig. Der er tale om et årsagsargument, hvor man ikke i tilstrækkelig grad begrundes sammenhængen mellem de enkelte tilstande. Argumentationen har netop til formål at vise, at

sker dette eller hint, vil det som en glidebane, man ikke kan stå af, føre til den værst tænkelige katastrofe i sidste ende. Et eksempel kunne være: "Hvis vi lovliggør hash, vil flere unge begynde at ryge hash, og snart vil de få lyst til hårdere stoffer, hvilket vil betyde mere kriminalitet, og i sidste ende vil det føre til et utrygt samfund, fyldt med kriminelle".

**Stråmandsargument:** En stråmand møder vi i argumentation, når man karikerer eller fremstiller modstanderens synspunkter på en overdrevet måde og derefter argumenterer imod den overdrevne fremstilling (stråmand), man selv har lavet, fordi denne netop er lettere at argumentere imod (- Vi må have nogle lempeligere regler med hensyn til familiesammenføring. – Nej, hvis vi først slipper tøjlerne, så oversvømmes landet af indvandrere).

**Cirkelslutning:** Cirkelslutningen er uden diskussion en fejltype. Her er påstand og belæg identiske: (Det er en fantastisk bog, fordi den er helt fantastisk god). Cirkelslutningerne møder vi ofte, når den, der argumenterer, ikke længere har flere gode belæg for sin påstand og måske desperat leder efter et sidste belæg.

## Ordvalgsargumenter

Argumenterne og holdningerne i en tekst ligger ofte i selve ordvalget. Når man i forbindelse med en SU-reform anvender ord som café-penge og fjumreår, har man allerede lagt en bestemt holdning ind i teksten: de studerende laver ikke noget seriøst og sidder blot på caféer og drikker vores skattepenge op. Hvis man i en artikel kalder en oprører i et land for terrorist eller kriminel, eller kalder en sagkyndig ekspert for smagsdommer, har man også allerede sagt meget om, hvad man mener om sagen.

Læg mærke til, at flere af de ord, der benyttes som ordvalgsargumenter, har karakter af metaforer (side 112). Når fordelingspolitikken i samfundet kaldes et fordelingscirkus og dermed kombineres med alt det sjove, der sker i et cirkus, mærker man med det samme en kritik af denne politik. Når man taler om en ældrebyrde i stedet for en gruppe af ældre mennesker, er man heller ikke i tvivl om holdningen. Og individuelle løntillæg er man ikke tilhænger af, hvis man kalder dem for fedterøvstillæg.

Ordvalgsargumenterne behøver ikke optræde som enkeltord. Når EU kaldes "det europæiske hus", fornemmer man bedre muligheden for at få det til at hænge sammen. Når Helle Thorning omtales som den "såkaldte statsminister", mærker man straks distancen og kritikken.

Ordvalgsargumenter kan ligeledes have karakter af såkaldte **eufemismer**. Eufemismer er forskønnende omskrivninger af ord eller vendinger, der har (fået) et ubehageligt indhold, eller som føles nedsættende eller stødende. I en argumentation eller retorisk situation kan de bruges til at skjule et negativt budskab. Da regeringen i 2010 skulle foretage en række økonomiske indgreb, der reelt betød nedskæringer for store grupper i samfundet, kaldte den det for en genopretningspakke. I Israel er betegnelsen "moderat psykisk pres" blevet

anvendt om forhørsmetoder, FN har sammenlignet med tortur. Eufemismerne får det, man taler om, til at virke mindre negativt og måske derfor mere acceptabelt.

Ordvalgsargumenter i en tekst appellerer ofte til vore følelser (patos) og nærmer sig i de værste tilfælde ren manipulation.

### **Opgaver til argumenttyper og -kneb**

1. Pararbejde: Bestem, hvilke argumenttyper og ordvalgsargumenter, der forekommer i de nedenstående udsagn. Et enkelt af dem indeholder et usympatisk argumentationskneb.
  - Du bliver stresset af de høje krav, du har til dig selv.
  - Han må være meget syg, så bleg han ser ud.
  - Jeg har selv taget den test. Den var overhovedet ikke svær.
  - I forhold til de andre på holdet, er du langt den bedste til at regne.
  - Jeg er træt af blødsøden rundkreds pædagogik.
  - Er du dansker? Så elsker du svinekød.
  - Som alle eksperter er enige om, så er det farligt at køre uden cykelhjem.
  - Det er vigtigt du holder op nu. Ellers bliver jeg rigtig vred.
  - Du er meget sødere end Kurt.
  - Mange i din alder kunne slet ikke finde på at gøre det.
  - Det er meget bedre at flyve til Norge end at sejle. Det plejer vi altid at gøre.
  - Gymnasieelever er konstant på Facebook i timerne.
  - Hvad er din holdning til velfærdsturisme?
  - Som alle efterhånden er enige om, er det farligt at ryge.
  - Dine holdninger fortæller mig blot, at du er syg i hovedet.

## **Håndbog til dansk – litteratur, sprog, medier**

© 2015 Ole Schultz Larsen og Dansk lærerforeningens Forlag og  
Systime a/s

Kopiering og anden gengivelse af dette værk eller dele deraf er kun tilladt efter reglerne i gældende lov om ophavsret eller inden for rammerne af en aftale med Copydan. Al anden udnyttelse forudsætter en skriftlig aftale med forlaget.

Redaktion: Grete Ravn Nielsen

Grafisk tilrettelæggelse og produktion: Systime a/s

Omslag: Ole Schultz Larsen/Systime A/S

Trykt hos: Specialtrykkeriet Viborg

Printed in Denmark 2015

2. udgave 1. oplag

ISBN 978-87-616-8365-6

**DANSK  
LÆRER**   
foreningens forlag

Rathsacksvej 7

1862 Frederiksberg C

dansklf.dk

**systime** 

Skt. Pauls Gade 25

DK-8000 Aarhus C

Tlf.: 70 12 11 00

systime.dk

