Argumentationsanalyse

**Kan bruges til alle typer argumenterende tekster og kan bruges når I skal skrive karakteristik i en kronik**

* Lav først en kommunikationsanalyse (Ciceros pentagram eller den udvidede kommunikationsmodel)
* Er der noget på spil mellem afsender og modtager - kan man være uenig?
* Hvad vil afsenderen vinde tilslutning til? - Hvad er den centrale hovedpåstand?
* Hvilke belæg fremføres? (hvis der ikke er belæg, så er der tale om postulater)
* Hvad er hjemlen – den grundlæggende sammenhæng mellem påstanden og belægget?
* Rygdækning. Er der argumenter der støtter hjemlen?
* Har afsenderen autoritet? Hvad kommer autoriteten fra? (fx: kvantitet, flytning af autoritet)
* Undersøg om der er gjort brug af ordvalgsargumentation:
	+ Bruges der plusord - ord med positive konnotationer
	+ Bruges der minusord - ord med negative konnotationer
	+ Er der tale om neutrale udtryk, hvor ordene blot har deres denotative grundbetydning?
	+ Bruges der fx definitioner af noget som en måde at vinde tilslutning til argumentet på?
	+ Generaliseres der?
	+ Bruges sammenligninger som belæg, der kan styrke påstanden?
	+ Bruges der metaforer som argumenter? Pil metaforen fra hinanden og find den lighed, som overføres fra billedplan til realplan
* Styrkemarkører: Styrkes argumentet med argumentmarkører (derfor, fordi, altså, så, eftersom, egentlig, faktisk, i virkeligheden, sandheden er…)
* Gendrives ens eget argument. Altså: Argumenterer man imod sin egen påstand for at vise modtageren, at man er nuanceret og godt ved, hvad der kan være relevante indvendinger?
* Nedtoner afsenderen sin påstand? (måske, sandsynligvis, antageligt, formentlig, at formode, at have på fornemmelsen…)
* Optoner afsender sin påstand? (slå fast, understrege, fastholde…)
* Er der tale om manipulation?
* Holder argumentet?

**Når der er tale om visuel og auditiv kommunikation, der argumenterer for noget, skal I også undersøge:**

* Hvilke visuelle virkemidler understøtter påstanden og bruges dermed som belæg?
* Hvilke auditive virkemidler understøtter påstanden og bruges dermed som belæg?
* Hvilke virkemidler spiller afsenderen i øvrigt på, som kan betyde, at afsender vinder modtagers tilslutning til argumentationen?

