**Argumenttyper**

[**https://hbdansk.systime.dk/?id=205#c627**](https://hbdansk.systime.dk/?id=205#c627)

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 argumentatio*n (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.
* Et billede, der indeholder tekst, person, hvid, sort

  Automatisk genereret beskrivelse

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.

Illustrator: Dudley Heath. fra Hutchinson's History of theNations, 1915. Bridgeman Art Library/Scanpix

***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: Alle westerns er dårlige.
* B: Jeg har set en dårlig western.
* H: Når en film inden for en genre er dårlig, må alle film inden for denne genre være det.

***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 tradtition 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: Det er forkert at 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 argumentationskneb**

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 argumenterer, 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 argumentationskneb, 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.

***Whatabout*:** Et forsvar, hvor man sender en kritik tilbage mod modstanderen ved at pege på et sammenligneligt eller endnu større problem, som modstanderen eventuelt selv forsvarer eller er en del af (”Du skulle nødigt snakke. hvad med dengang dit parti forsvarede USA’s invasion i Irak”. "Du skulle nødigt snakke. Du har jo også gjort noget forkert engang".)

***Glidebaneargument*:** Et argumentationskneb, 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 begrunder 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.