

# Argumentationsteknik og retorik

## - en forberedelse til projektopgaven

---

***Rem tene, verba sequentur!***

*Behersk emnet, så kommer ordene af sig selv!*

---

### **Indledning:**

Argumentation kan defineres som ræsonnementer, hvor der indgår mindst to informationer, hvoraf den ene begrunder den anden.

Der skelnes normalt mellem tre former for argumentation:

#### **1: Logik:**

Logikken lægger vægt på at bevise sammenhængenes logiske gyldighed - at nå frem til sand viden gennem videnskabelig bevisførelse. Inden for den logiske teori arbejdes med tre underelementer, nemlig ren logik (syllogisme), matematisk logik og sand/falsk-udsagn.

#### **2: Retorik:**

Retorikken beskæftiger sig med, hvordan mennesker argumenterer i praksis. Her forsøger en part at overbevise en anden part om et bestemt synspunkt med argumenter, der ikke nødvendigvis er logisk gyldige.

#### **3: Praktisk argumentation:**

I dagligdagen bruges begge argumentationsformer ofte sammen og kaldes ofte for praktisk argumentation.

Praktisk argumentation er en genre, som bla mestres af politikere og medierådgivere. I forhold til praktisk argumentation er målet at fremføre en overbevisende kommunikation – uanset om ens budskab er sandt eller falsk.

I den ideelle retorik, som har sine rødder tilbage til det antikke Grækenland bør der derimod kun fremføres redelige og sandfærdige argumenter. Den nutidige, praktiske argumentation er derimod en slags version af retorikken, hvor formålet er at overbevise med alle til rådighed stående midler.

## Toulmins argumentationsmodel:

En moderne tilgang til argumentationsteknik findes i en argumentationsmodel, som benævnes Toulmins argumentationsmodel. Modellen er udviklet af Stephen Toulmin og kan på dansk studeres nærmere i udgivelsen:

Jørgensen, Charlotte & Onsberg, Merete: ”Praktisk argumentation”, 1999, Nyt Teknisk Forlag

Ifølge Toulmin er et argument bygget op af to dele:

- Information som afsender søger modtagers tilslutning til, altså en påstand
- Information som af afsender søger at underbygge sin påstand med, altså et belæg

Disse to grundelementer kædes i argumentationen sammen med et tredje element, nemlig påstandens ”hjemmel”. Hjemmelen behøver ikke at være mundtligt formuleret – det kan i lige så høj grad være indeholdt (implicit) i belægget. Hjemmelen er en henvisning til et generelt princip eller kendt faktum, som skal fungere som begrundelse for at belægget.

Et helt simpelt eksempel på en sådan kommunikation kan være:

*Den anklagede siger - ”Jeg skal frifindes...” (påstand)*

*Den anklagede siger - ”... for jeg har ikke gjort noget ulovligt.” (Belæg)*

Hjemmelen i ovenstående eksempel er den implicitte henvisning til, at man ikke skal dømme uskyldige.

### Argumentets sproglige form:

Argumentet kan med lige stor succes fremsættes i flere forskellige sproglige former. Eksempelvis behøver påstanden ikke at blive fremført før belægget.

Eksempelvis:

*”Jeg skal frifindes!” (fremsættende)*

*”Skal jeg ikke frifindes?” (Spørgende)*

*”Frifind mig!” (Bydeform)*

Hvis argumentet indledes med påstanden, vil belægget oftest blive indledt med ”da”, ”fordi” eller ”for”.

Hvis argumentet derimod indledes med belægget, vil påstanden ofte blive indledt med ”derfor”, ”for” eller ”så”.

Eksempelvis:

*”Jeg har ikke gjort det, jeg er anklaget for, derfor skal jeg frifindes”*

Hjemmelen kan formuleres særskilt (eksplicit), men fremtræder ofte implicit i belægget. Hvis hjemmelen formuleres eksplicit, indledes den oftest med ”eftersom” eller ”i henhold til”.

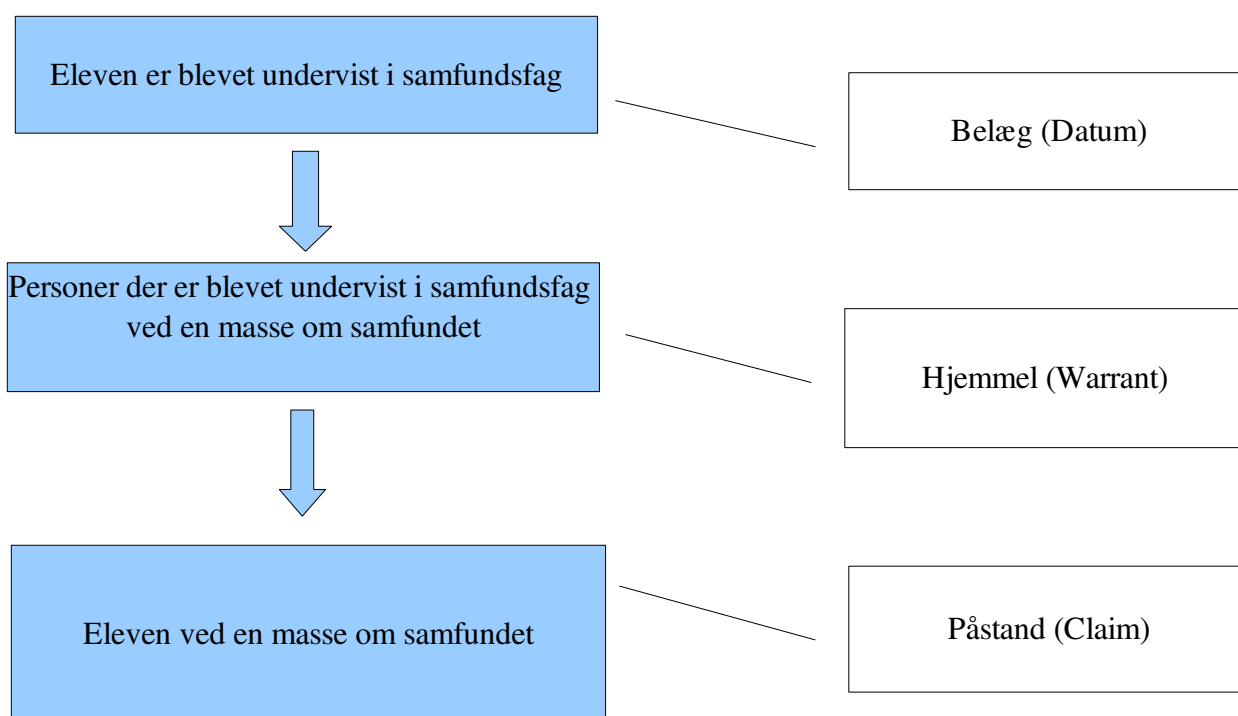
Eksempelvis:

*”I henhold til, at man skal frifindes, hvis man ikke er skyldig i anklagen, skal jeg frifindes i denne sag.”*

### Grafisk opstilling:

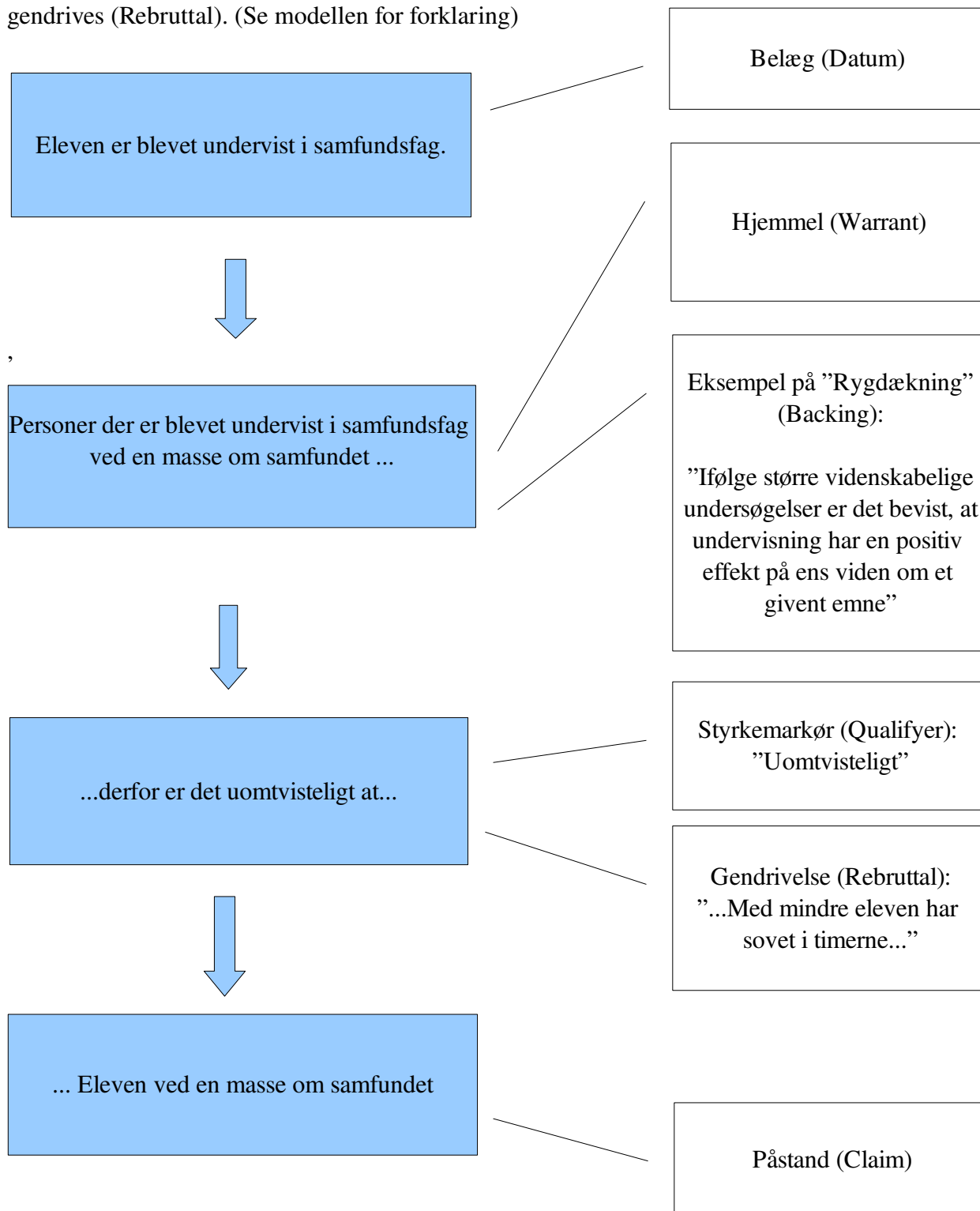
For yderligere at eksemplificere Toulmins argumentationsmønster kan det være fordelagtigt at opstille en eksempelkommunikation i et skema som nedenstående:

(I skemaet findes endvidere oversat mellem de danske og internationale betegnelser inden for argumentationsteknik)



**Udvidet model:**

Ovenstående model kan udvides, idet argumentationen kan kvalificeres yderligere ved anvendelse af andre elementer, specifikt styrkemarkører (Qualifyers) og rygdækning (Backing). Endvidere kan den skematiske opstilling anvendes til at give et overblik over, hvorledes argumentationsfølgen kan gendrives (Rebruttal). (Se modellen for forklaring)



### Gendrivelse og forebyggelse af modargumenter:

Gendrivelsen er vigtig i argumentationen. I den gode argumentation tager afsenderen nemlig hensyn til de punkter i sin argumentation, der kan gendrives, og anvender disse specialtilfælde til sin egen fordel. Her vil gendrivelsen altså virke til yderligere at styrke afsenderens argument.

Gendrivelsspunktet er dog også det sted, hvor modstanderen kan indsætte egne modargumenter med størst fordel. Derfor skal afsenderen altid have gennemtænkt mulige punkter til gendrivelse, således at afsenderen på den måde foregriber modstanderens modargument.

### Ren Logik (Syllogisme):

Syllogisme er den klassiske logik – oprindeligt etableret af den græske filosof Aristoteles (384-322BC). Aristoteles skrev mange værker om logik og leverede mange taler og forelæsninger for sine elever. Efter Aristoteles død blev hans skrevne værker og forelæsninger centrum for en hel filosofisk retning. I år 40 før Kristi fødsel samler filosofen Andronicus Rhodus (som betyder Andronicus fra Rhodos) hovedparten af Aristoteles værker om logik til en samlet udgivelse, nemlig ”Organon”.

I den del af ”Organon”, som kaldes ”Analytica Priora”, fremfører Aristoteles sine tanker om en ren form for logik, hvor man ad logikkens vej kan nå frem til nye sande antagelser ved at kombinere eksisterende sande antagelser. Denne rene form for logik benævnes syllogisme.

Eksempel:

<i>Alle mennesker er fejlbarlige</i>	<i>(Major Præmis / Hjemmel / Warrant)</i>
<i>Filosoffer er mennesker</i>	<i>(Minor Præmis / Belæg / Datum)</i>
-----	
<i>Filosoffer er fejlbarlige</i>	<i>(Konklusion / Påstand / Claim)</i>

Ovenstående eksempel er en såkaldt kategorisk syllogisme, derved at begge præmisserne er kategoriske (tillader ikke nogen undtagelser)

Hvis man sammenligner med begreberne fra Toulmins model, vil man se, at de to præmisser svarer til henholdsvis hjemmel og belæg. Konklusionen, som drages ud fra de to præmisser, svarer ligeledes til påstanden i den Toulminske argumentationsmodel.

Begreberne Major Præmis og Minor Præmis ses enkelte gange oversat med de danske begreber oversætning henholdsvis undersætning.

Den rene logik (Syllogismen) går videre end ovenstående enkle eksempel. Aristoteles opsummerer udtømmende hvilke muligheder, der findes for sammensætning af forskellige argumenter (265 i alt!) ud fra ovenstående argumentationsmodel. Videre kendskab til den syllogiske argumentationsmodel er dog – i vores moderne samfund – hovedsagelig et emne for filosoffer og historikere, da denne stringente form for logik er erstattet af den naturvidenskabelige arbejdsmetode. (Især den Boolske algebraiske logik har overtaget meget af den prestigeposition, den klassiske logik havde førhen.)

## Overbevisende argumentation:

Den syllogiske logik har som formål at nå frem til sande resultater – den moderne argumentationsteknik har i højere grad som mål at overbevise mennesker!

Hvis man udelukkende fokuserer på, at ens argumentation skal overbevise – uanset om ens påstand er sand eller ej – kan man isolere fire forskellige strategier for at gennemføre denne argumentation:

### 1: Argumentation ved eksempel:

At argumentere ud fra eksempler er i virkeligheden blot at generalisere ud fra nogle enkelte observationer. Ser man eksempelvis 3 grå krager, vil man kunne generalisere og fremføre, at alle krager er grå, hvilket dog er fejlagtigt – der findes sorte krager. Argumentation ved eksempel skal altså benyttes med forsigtighed – og kun fremføres, når man har tilstrækkelig mange forskellige eksempler at generalisere fra!

### 2: Argumentation ved analogi:

Analogi-argumentationen benyttes, når man sammenligner et område med et andet. Eksempelvis kan en medarbejder i en bankvirksomhed blive kritiseret for ikke at være ”holdspiller”. Herved skabes en analogi mellem bankens virkelighed og en anden virkelighed, nemlig sportens. Idet det er almindelig kendt, at sport handler om at vinde, og at holdspil kræver samarbejde, har man derved etableret et argument, for at vedkommende medarbejder skal samarbejde med øvrige medarbejdere, for at banken kan opnå succes (vinde).

Historisk har argumentation ved analogi været benyttet i kirkelige sammenhænge til at bevise! eksistensen af en Gud.:

*Smukke og gode huse har skabere: intelligente arkitekter og håndværkere. Verden er ligesom et smukt og godt hus. Derfor må verden også have en skaber, en intelligent arkitekt og håndværker, Gud.*

(Denne argumentation forudsætter dog, at man accepterer, at verden i skabelsesmæssig henseende kan sammenlignes med byggeprocessen for et hus...).

### 3: Kausal argumentation:

Ved kausal argumentation henfører man sit argumentet til en påstået årsagssammenhæng. Altså; hvis en bestemt ”årsag” er til stede, vil denne efterfølges af en bestemt ”konsekvens”.

Kausal argumentation benyttes meget ofte – og benyttes samtidigt meget forkert! For at det kausale argument skal være et reelt argument, skal der være en virkelig kausal sammenhæng mellem årsag og konsekvens.

Et åbenlyst eksempel på en fejlagtig kausal argumentation:

*”Person x falder ofte i søvn efter at have taget nattøj på”*

Selvom udsagnet på sin vis kan siges at være sandfærdigt – det er meget sandsynligt, at person x

ofte falder i søvn efter at have taget nattøj på – så er der ikke nogen årsagssammenhæng mellem tilstedeværelsen af nattøjet og det at falde i søvn. Begge faktorer er derimod afhængige af to andre unævnte faktorer, nemlig at det er sent på dagen, og person x er søvnig!

(På et lidt mere avanceret niveau kan årsagssammenhænge opdeles i de deterministiske og stokastiske sammenhænge. De deterministiske sammenhænge er de sikre sammenhænge – altså forhold, vi kan være fuldstændigt sikre på: (Eksempelvis: Person X springer ud fra Rundetårn -> Person X falder nedad).

De stokastiske sammenhænge er sammenhænge, som er sandsynlige – og for at bruge disse sammenhænge seriøst i en argumentation skal man helst i nogen grad kunne henvise til korrekte statistiske analyser.)

#### **4: Deduktiv argumentation:**

Deduktiv argumentation er den argumentationsform, som kommer tættest på den rene logik. Hvor alle de øvrige argumentationsformer på én eller anden måde har krævet, at modtageren af budskabet har været enig i eksemplernes gyldighed, ekspertens autoritet eller analogiens rigtighed, er den deduktive argumentation udelukkende baseret på logik. Den vil altid enten være sand eller falsk.

Eksempel:

*Når det regner bliver man våd*

*Det regner*

*Altså bliver vi våde*

Dette kan omskrives til en mere generel form:

*Hvis A så B*

*A gælder*

*Derfor gælder også B*

(Der findes meget mere arbejdskrævende eksempler på logisk argumentation. Ovenstående er blot medtaget for at vise en simpel form. Den deduktive logik er én af de argumentationsformer, der har sine rødder direkte tilbage til Aristoteles. Den simple argumentationsform som vist ovenfor benævnes med Aristoteles begreb ”Modus ponens”).

## Specielle tilfælde:

### **Reduction ad Absurdum (Føre tilbage til det meningsløse)**

Udgangspunktet for denne teknik er et udsagn, som man ikke mener er sandt. Teknikken går derefter ud på at antage, at udsagnet rent faktisk er sandt, og derefter udlede logiske konsekvenser fra dette udsagn. Herved kan man fremkomme med en usand eller meningsløs konklusion, hvormed man beviser, at det oprindelige udsagn ikke kan være sandt.

Eksempel:

*Vi tvivler på, at verden har en skaber på samme måde som et hus har en skaber.  
Lad os antage, at verden rent faktisk har en skaber på samme måde som huse.  
Heraf følger, at Gud ikke er perfekt, fordi verden ikke er perfekt.  
Men Gud kan kun være perfekt - det ligger i gudsbegrebet.  
Altså har verdenen ikke en skaber på samme måde som et hus har det.*

### **Ad hominem argumentet: (Mod mennesket)**

Udgangspunktet for denne argumentationsteknik er at dreje fokus fra sagen til personen. Teknikken er meget benyttet i politik!

Ad hominem argumentet kan benyttes i mediemæssig henseende til at køre hetz på en bestemt person. Ekstremer inden for denne argumentationsform findes i den amerikanske præsidentvalgkampagne.

Hvor eksempelvis "Reduction ad Absurdum" er en fuldgyldig accepteret teknik inden for stringent logik er Ad hominem argumentet mere et ufint kneb, som benyttes til at overbevise tilhængere i politisk henseende, uden at man egentligt kan argumentere rationelt for sin sag.

### **Cirkelbeviset:**

Ligesom Ad hominem argumentet er cirkelbeviset ikke en accepteret logisk argumentationsteknik – det er nærmere en fejltype, som man helst skal holdes sig fri af!

Det klassiske cirkelbevis forekommer, hvis man benytter det samme udsagn i både belæg og påstand.

Eksempelvis:

*Dette er en fremragende kage (påstand), for jeg kan lide den (belæg)*



## Afsluttende bemærkninger:

### God argumentation:

God argumentation kan bedømmes på følgende punkter:

- Om argumentationen er korrekt
- Om argumentationen er effektiv
- Om argumentationen er interessant
- Om argumentationen er redelig

En effektiv kommunikation er dermed ikke nødvendigvis nogen god kommunikation. Eksempelvis var nazisternes propagandaprogram under anden verdenskrig både effektiv – og formentlig også interessant, siden de kunne vinde så stor tilslutning. Argumentationen var derimod ikke korrekt og slet ikke redelig (sandfærdig)

Der er af stor vigtighed for et demokratisk samfund, at borgerne er i stand til at analysere de argumentationsfølger, politikerne fremfører gennem medierne. Desto større mulighed borgerne har for at analysere og gennemtænke de argumenter, der vælges, desto større mulighed har borgerne for at forhindre, at de forkerte politikere får magten (sammenlign ligeledes med Hitlers vej til magten i førkrigstidens Tyskland)

Generelt gælder i øvrig, at desto større magtasymmetri (ubalance i magtforhold), der er mellem afsender og modtager i kommunikationsforløbet, desto større risiko er der for, at kommunikationen er omfattet af uredelige og ukorrekte argumenter

### Formidlingskunst:

Nærværende kompendium indledes med sætningen ”Rem tene, verba sequentur!”, hvilket nogenlunde kan oversættes til følgende: ”Når først du fuldt ud har forstået emnet, finder ordene selv deres rækkefølge”. Sætningen var nærmest et valgsprog for Cato den Ældre – en romersk senator.

I forhold til at formidle og argumentere er sætningen uhyggelig vigtig. Man kan ikke argumentere for, eller formidle viden om et emne, man ikke fuldt ud har forstået.

I forhold til fremlæggelse af et projektarbejde gælder det altså om at søge at forstå grundlæggende sammenhænge i forhold til emnet. Når først de grundlæggende sammenhænge er forstået, har man meget lettere ved at argumentere og formidle emnet. Samtidigt er man fri for at være afhængig af notathæfter eller nedskrevne fremlæggelser.

### Videre læsning:

Om Argumentationsteknik: <http://studimetro.au.dk/krav/argumentation/argumentation1.html>

Wikipedia om argumentationsteknik: <http://da.wikipedia.org/wiki/Argumentation>

Om Aristoteles Logik: <http://plato.stanford.edu/entries/aristotle-logic/>

God Fornøjelse!  
/Kim Horsevad