

Argumenttyper

Af lærere fra Espergærde Gymnasium og HF, inspireret af Charlotte Jørgensen og Merete Onsberg: *Praktisk argumentation, 2004 (1987)* og Helle Borup: *Ud med sproget, 2011 (2007)* samt Christian Kock: *De svarer ikke, 2011. Gengivet på dansksiderne.dk, 2016.*

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 præsentere otte almindelige argumenttyper, og desuden vil vi se på nogle argumenttyper, man betegner som fejltyper eller kneb.

Indhold

Almindelige argumenttyper	2
1. Tegnargumentet	2
2. Årsagsargumentet.....	2
3. Klassifikationsargumentet	2
4. Generaliseringsargumentet	2
5. Sammenligningsargumentet.....	3
6. Autoritetsargumentet.....	3
7. Det moderne/nye-argumentet	3
8. Motivationsargumentet.....	4
Fejltyper og kneb	5
9. At gå efter manden.....	5
10. Afledningsargument	5
11. Glidebaneargument	5
12. Stråmandsargument	6
13. Cirkelslutning	6
14. Ordvalgsargumenter	6

Almindelige argumenttyper

1. 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, han er bodybuilder. I begge tilfælde er der måske stor sandsynlighed for, at vi har ret i vores påstande (om at der henholdsvis er nogen hjemme og at Peter er bodybuilder), men vi kan på den anden side ikke være fuldstændig sikre.

2. 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?

3. 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 alle mennesker er dødelige, så er det et logisk uangribeligt argument.

Men hvis et fænomen kun gælder for mange i gruppen, er der allerede en betydelig usikkerhed, om det gælder for den enkelte, man ser på, og hvis man ikke har ret i, at det gælder for alle, bliver ens argumentation yderligere 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.

4. 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.

5. 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, så 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. *- Kan man gå ind for folkeskolen og selv sende sine børn i privatskole?*

6. Autoritetsargumentet

Her argumenteres der for noget:

- ved at henvise til en **autoritet**, der støtter op om påstanden
- ved at henvise til, at **mange er enige** i påstanden
- ved at henvise til **almindelig sund fornuft**
- ved at henvise til **traditionen, historien, erfaringen eller hvad der er 'naturligt'**.

Ser vi først på henvisningen til autoriteter, så skelner man ofte mellem horisontale autoriteter i form af venner og veninder (*- Det er min veninde enig med mig i*) og vertikale autoriteter i form af eksperter, idoler eller myndigheder (*- Ernærings eksperter er enige om, at grøntsager er sunde*), og endelig kan autoriteten være afsender selv.

Ser vi på henvisninger til mange, så taler man ofte her om et kvantitetsargument, der siger at flertallet har ret. (*- Alle er enige om, De fleste mener, Enhver ved at*).

Man kan desuden henvise til almindelig sund fornuft eller almenviden: (*- Det er jo indlysende at det vil gå sådan, Det siger jo sig selv at det sker*).

Endelig kan man henvise til traditionen, (*- Her på skolen har vi altid gjort sådan*), historien (*- Historien viser at kvindens plads er i hjemmet*), erfaringen (*- Jeg/Vi plejer altid at gøre sådan*) eller hvad der er 'naturligt' (*- Homoseksualitet er ikke naturligt*).

7. 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.

8. 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, solidaritet med andre, social status eller for at være noget særligt.

Man kan her f.eks. skelne mellem:

- **skræmmeargumenter** (- *Hvis du ikke gør som jeg siger, går det helt sikkert galt*)
- **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*)
- **solidaritetsargument** (- *Det lønner sig at stå sammen*).

De otte foregående argumenttyper kan inddeles i tre grupper. Den første består af de typer, der argumenterer ved at pege på sammenhænge mellem ting, den anden af de typer der argumenterer ved at vinde modtagerens tillid, og den tredje type argumenterer ved at spille på modtagerens umiddelbare følelser. Man kan opstille følgende skema:

Hjemmel	Appel	Type
Ydre relationer	Logos	Tegn, Årsag, Klassifikation, Generalisering, Sammenligning
Modtagers tillid	Etos	Autoritet
Modtagers Følelse	Patos	Motivation, Det moderne/nye

Man skal være opmærksom på, at de forskellige argumenttyper i praksis ofte overlapper hinanden, således at man kan have appel til følelser, hvor der samtidig er tale om en generalisering eller et årsagsargument. Og ofte lader det sig slet ikke gøre at bestemme argumenttypen.

Fejltyper og kneb

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.

9. 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. Normalt anser man denne form for argumentation for 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.

Professor i retorik Christian Kock skelner mellem:

- **psykologiske motiver**, hvor modparten mistænkeliggøres for at være drevet af forfængelighed, behagesyge og selvglæde
- **selviske motiver** hvor motivet antages at være ønsket om personlig vinding og indflydelse
- **strategiske motiver**, hvor der formodes at ligge et ønske om, f.eks. i politik, at styrke partiets magtposition eller partiets vinderchancer ved næste valg.

10. Afledningsargument

Et andet kneb 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.

11. 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 begrundes sammenhængen mellem de enkelte tilstande. Argumentationen har netop til formål at vise, at sker dette eller hint, så vil det som en glidebane, man ikke kan stå af, føre til den værst tænkelige katastrofe i sidste ende.

Et eksempel kunne være: - *Hvis vil lovliggør hash, så 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.

12. Stråmandsargument

En stråmand møder vi i argumentation, når man karikerer eller fremstiller modstanderen synspunkter på en overdrevet måde og derefter argumenter 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 tøjljerne, så oversvømmes landet af indvandrere.*

13. 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.

14. Ordvalgsargumenter

Ordenes konnotative betydning, de associationer vi tillægger dem, har betydning for hvordan vi opfatter en tekst. Afsenderen af teksten kan bevidst eller ubevidst præge en tekst med en bestemt holdning ved at benytte ord med særlige konnotationer. Hvis man i en artikel kalder en oprører i et land for terrorist eller kriminel, eller kalder en sagkyndig ekspert for smagsdommer har man allerede lagt en bestemt holdning eller påstand ind i teksten. Man taler da om ordvalgsargumenter.