

Bibliotekarstudentens nettleksikon om litteratur og medier

Av Helge Ridderstrøm (førsteamanuensis ved OsloMet – storbyuniversitetet)

Sist oppdatert 22.08.25

Om leksikonet: https://www.litteraturogmedieleksikon.no/gallery/om_leksikonet.pdf

Drøfting og argumentasjon

Ordet drøfting er norsk, og innebærer en diskuterende og problematiserende saksframstilling, med argumentasjon. Det er en systematisk diskusjon (ofte med seg selv). Å drøfte betyr å finne argumenter for og imot – som kan støtte eller svekke en påstand. Drøfting er en type kritisk tenking og refleksjon. Det kan beskrives som “systematisk og kritisk refleksjon” (Stene 2003 s. 106). Ordet brukes også som sjangerbetegnelse.

“[D]røfting og diskusjon [...] kan karakteriseres med ordene kritisk vurdering og overveielse, refleksjon og ettertanke.” (Pettersen 2016 s. 131)

Drøfting krever selvstendig tenkning der noe vurderes fra ulike ståsteder/perspektiver. Den som drøfter, må vise evne til flersidighet. Et emne eller en sak ses fra flere sider, det veies for og imot noe, med styrker og svakheter, fordeler og ulemper. Den personen som drøfter, er på en måte mange personer, perspektiver og innfallsvinkler i én og samme person – først i sitt eget hode, og deretter i sin tekst. Idealet har blitt kalt “multiperspektivering”, dvs. å se noe fra mange sider (Nielsen 2010 s. 108).

“Å drøfte er å diskutere med deg selv. En drøfting består av argumentasjon hvor du undersøker og diskuterer et fenomen fra flere sider. Drøfting er å kommentere og stille spørsmål til det du har redegjort for. Å drøfte er ikke bare å liste opp hva ulike forfattere sier, men å vise at det finnes ulike tolkninger og forståelser av hva de skriver om. Gjennom å vurdere de ulike tolkningene opp mot problemstillingen, foretar du en drøfting.” (<https://student.hioa.no/argumentasjon-drofting-refleksjon>; lesedato 19.10.18)

I en drøfting inngår det å “vurdere fagkunnskap fra ulike perspektiver og ulike sider. Å kunne debattere en sak fram og tilbake. [...] Sammenlignet med diskusjon der partene skal forsvare egen side, er drøftingen avhengig av at den som drøfter behandler påstander og argumenter på en forsvarlig og troverdig måte. [...] drøfting i større grad enn diskusjon innebærer bruk av fagbegreper og at fagene må komme mer til syne i drøfting.” (Gulbrandsen 2016 s. 67) Begrepene i teksten (dvs. nøkkelordene, ofte hentet fra teori) som brukes til å analysere og organisere informasjonene, må defineres og forklares. “Siden mange ord har flere ulike

betydninger, kan det være lurt at man definerer hovedkategoriene i sin argumentasjon.” (Bonnett 2011 s. 109) I teksten problematiseres emnet, og nyanser og kompleksitet vektlegges. Den som skriver, bør utfordre sine egne resonnementer (Widerberg 2004 s. 66-67), dvs. tenke i nye baner, finne nye poenger, anlegge andre perspektiver enn de vanlige.

Å drøfte innebærer å diskutere noe basert på (fag)kunnskap. Emnet eller problemet bør belyses grundig, gjennom eksempler. Det bør henvises på innsiktsfulle måter til eksperter og teorier, eventuelt med bruk av relevant statistikk (Rognsaa 2004 s. 75). Problematisering er en styrke, dvs. at emnets spesielle utfordringer, problemer og kompleksitet vises fram. Vi er ute etter kompleksitet og dybde. “Det å *problematisere* noe innebærer således å hevde og/eller vise at noe kan dras i tvil.” (Bonnett 2011 s. 114) Drøfting krever å kunne møte påstander med en sunn dose skepsis, å kunne undersøke om forutsetningene for de enkelte ledd i en tankerekke eller argumentasjon holder, og om hvert ledd er rimelig og logisk. Argumenter er alle typer ytringer som skal overbevise andre om noe (primært rasjonelle, ikke en knyttneve). Argumentasjon går ut på å overbevise andre gjennom å si eller skrive noe som er velbegrunnet. Argumenter støtter opp under eller undergraver et standpunkt.

Drøfting belyser et emne gjennom å sette ulike perspektiver, synspunkter og argumenter opp mot hverandre. Den som drøfter, kan vurdere eksempler, årsaker, argumenter og tiltak i forhold til hverandre. Ulike meninger, posisjoner, holdninger, teorier, tekster osv. ses i sammenheng og som kontraster/motsetninger, som viser hvor forskjellig det går an å se på emnet. Drøfting kan vise hvordan ulike aktører posisjonerer seg forskjellig, har ulike innfallsvinkler, perspektiver osv. Drøftingen tar opp hvilke argumenter ulike personer og tekster bruker og hvor gode eller dårlige argumentene er.

En diskusjon i en artikkel setter forskjellige synspunkter, holdninger osv. opp mot hverandre, gjerne med det mål å nå fram til en nytt synspunkt, eller en kombinasjon eller syntese av synspunkter (Rienecker, Jørgensen og Gandil 2016 s. 184).

Sentrale spørsmål som ofte må avklares i en drøfting er:

Hva er det? (definerings)

Er det tilfelle/sant? (konstatering)

Hvilken verdi har det? (vurdering)

Hva skal eller bør gjøres med det? (avgjørelse og handling)

Våre egne og andres meninger og overbevisninger danner grunnlag for hvordan vi oppfatter verden. Vi har meninger og overbevisninger ut fra bestemte erfaringer og grunner. “Det å være rasjonell er å tro av gode grunner, luke ut uforenlige oppfatninger og akseptere uvelkomne konsekvenser av det vi allerede tror på.” (Johannessen 2011 s. 161) Det er når et standpunkt ikke aksepteres som sant eller

rimelig, altså når fornuften i standpunktet trekkes i tvil, at argumentasjon er viktig. Da trengs det argumenter, dvs. grunner for at standpunktet er riktig og viktig.

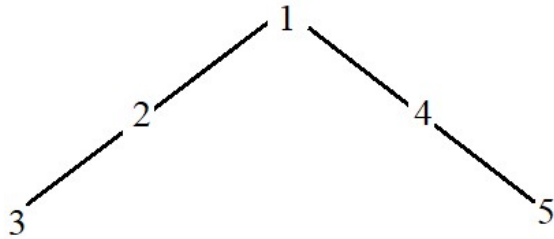
Argumentasjon er “det viktigste instrumentet for å overbevise” (Edmüller og Wilhelm 2011 s. 9). Det brukes til å begrunne og rettferdiggjøre påstander, meninger, standpunkter, oppfatninger, synspunkter, overbevisninger, teser osv.

“Argumentasjon er i vid forstand resonnement som inneheld minst to informasjonar, der den eine informasjonen grunnir den andre. All argumentasjon har to nødvendige føresetnader. Den eine er at der er tvil til stades. Der det ingen tvil er, der trengst heller inga grunniving, og føremålet med argumentasjonen er å overvinne denne tvilen. Den andre føresetnaden er at lesarane er mottakelege for argument, dvs. dei grunnane som stør eller svekkjer eit standpunkt.” (Grepstad 1997 s. 168)

“Argumentasjon følgjer to vidt forskjellige tankegangar: det logiske og det retoriske resonnementet. I begge tilfella gjeld det å etablere fornuftige samanhengar. Eit retorisk resonnement er å tenkje ut frå likskapar og skilnader, mens eit logisk resonnement skaper samheng ved at noko (nødvendigvis) følgjer av noko anna. I argumentasjon gjeld det meir om å rettferdiggjere synspunkt for å vinne tilslutning eller oppnå ei beslutning enn å kome fram til Sanninga gjennom formelt korrekte slutningar. Den som argumenterer, må gjere påstandane sine truverdige sidan dei ikkje er sjølvinnlysande. Då må vedkomande ta omsyn til det publikum veit og meiner. Argumenta må altså byggje på premissar som publikum kan godta, og innehalde element som gjer verdiar og idear synlege for publikum. Det er på denne måten argumentasjonen kan bli verknadsfull. Det gjeld å overføre publikum si tilslutning til premissane over til konklusjonen.” (Grepstad 1997 s. 506)

Argumentene i en drøfting fungerer som begrunnelser og underbygging av ulike syn. Argumenter skal bidra til å overbevise noen. Argumenter kan være basert på personlige erfaringer, andres undersøkelser/ forskning, statistikk m.m. Det er viktig at argumentene er relevante (har med saken å gjøre) og holdbare (at det som påstås er sant, i den grad det kan bevises). Både argumenter og motargumenter tas med, og vurderes/vektes mot hverandre. Løse påstander og urimelige generaliseringer må unngås. Argumenter settes sammen til et resonnement, dvs. en logisk tankerekke som leder til en konklusjon. Argumenter underbygges med beviser og resonnementer (Bonnett 2011 s. 34). “Generelt sett bør en argumentasjon være bekreftende, og det innebærer at delene i den skal komme fra informasjon som allerede er presentert.” (Bonnett 2011 s. 45) “En god argumentasjon har en tydelig struktur og et klart mål.” (Bonnett 2011 s. 53)

En argumentstruktur kan f.eks. være slik, med konklusjonen først i form av en påstand:



1: Petter Olsen vil bli en god ordfører.

2: Han har mye livserfaring og politisk erfaring.

3: Han har vært aktiv politiker i over 20 år.

4: Han har moralsk ryggrad og kan stå imot press.

5: Han har ikke vært innblandet i noen skandaler eller korrupsjonssaker.

Argument 3 styrker argument 2. Argument 5 styrker argument 4. Og alle de fire argumentene styrker 1.

“God argumentasjon er som regel basert på at vi får påstandene våre til å virke logiske, sannsynlige og ideelt sett helt vanntette – vi skal på alle måter kunne vise at de stemmer.” (Marita Aksnes og Torgrim G. Økland i <https://ndla.no/nb/node/67717?fag=2602>; lesedato 06.11.17) Men argumentasjon er nesten alltid basert på sannsynligheter framfor garantert sannhet, og på det troverdige framfor det beviste.

Både beviser og eventuelle motbeviser bør inkluderes i en argumentasjonsrekke (Bonnett 2011 s. 16). I akademiske fag er det en intellektuell plikt å lete etter motbeviser og å teste om anerkjente teorier holder.

Såkalt “cherry picking” kan på norsk kalles “bevisplukking”. “Cherry Picking (also known as: ignoring inconvenient data, suppressed evidence, fallacy of incomplete evidence, argument by selective observation, argument by half-truth, card stacking, fallacy of exclusion, ignoring the counter evidence, one-sided assessment, slanting, one-sidedness) [...] When only select evidence is presented in order to persuade the audience to accept a position, and evidence that would go against the position is withheld. The stronger the withheld evidence, the more fallacious the argument.” (<https://www.logicallyfallacious.com/tools/lp/Bo/LogicalFallacies/65/Cherry-Picking>; lesedato 13.06.19)

“Teorier er argumenter. Mer presist er teorier argumenter som er blitt allment anerkjent og tildelt navn. Det å ta utgangspunkt i en teori er altså det samme som å gå ut fra et kjent og debattert argument.” (Bonnett 2011 s. 50)

“Å drøfte vil si å legge fram, underbygge og overveie argumenter både for og mot et standpunkt. Mange synes det er spesielt vanskelig å legge fram argumenter *for* det motsatte av det de selv mener, på en rimelig og skikkelig måte. Det er slett ikke så rart at dette blir vrient, for i vanlige muntlige diskusjoner er det jo oftest slik at det går an å la en motpart gjøre den delen av jobben selv: Motargumentene er motpartens sak, mine egne argumenter er min sak. I en slik alminnelig diskusjon vil det ofte rett og slett være svært uhøflig å legge motparten argumenter i munnen. [...] Men så finnes det også veldig viktige og vanlige situasjoner der det er helt nødvendig å kunne drøfte og argumentere saklig, grundig og balansert. I særdeleshet gjelder dette når det skal legges fram et beslutningsgrunnlag for et fellesskap som skal treffe en felles beslutning og stå til ansvar for den, for eksempel i et elevråd, en bedrift, en forening, en rettssal eller et parlament – eller i et familieråd eller en vennegjeng, for den del. Da behøver vi en balansert og helhetlig drøfting av saken for å være så sikre som mulig på at vi treffer en veloverveid beslutning. Derfor vinner du ikke alltid fram med ensidig engasjert argumentasjon, selv om du har en sterk sak. I slike situasjoner må du nemlig regne med at det finnes både tvilere og motstandere blant oss, og for å vinne tvilernes tillit er det klokt å vise at du også ser flere sider av saken. Dermed er drøfting en spesiell form for argumentasjon som er utviklet for å vinne tvilernes tillit, for å vinne flertallets tilslutning etter et felles ordskifte.” (Flyum 2011 s. 33)

Drøfting går ut på å argumentere “for egne og andres synspunkter ut fra ulike perspektiver og forståelse”, finne gode argumenter, veie ulike argumenter opp mot hverandre på en selvstendig måte, og trekke en logisk konklusjon (Gulbrandsen 2016 s. 18). For å kunne drøfte godt er det nødvendig å vite hvordan en argumentasjon utarbeides. Utgangspunktet for en argumentasjon er en påstand, formulert som et standpunkt eller en antakelse. Argumenter er begrunnelser for (eller imot) påstanden. Argumentasjon gir altså begrunnelser for en oppfatning, mening eller påstand. Målet med argumentasjonen er å forstå, utdype og overbevise om at noe er riktig gjennom å se en sak fra forskjellige vinkler og argumentere for og/eller imot påstanden. For å kunne gjennomføre en god argumentasjon, må en være “konstruktivt fortrolig” med det materialet som er utgangspunktet og temaet (Bonnett 2011 s. 9).

“A discussion essay presents and discusses issues surrounding a particular topic – usually one that is debatable and open to argument. A good discussion essay must include a thorough discussion of both sides of the topic. It should provide a well-rounded understanding of the issues before the writer presents his personal opinions and conclusions. As with most persuasive essay formats, the discussion essay’s quality relies primarily on the writer’s ability to provide solid research and evidence to present different views of the topic.” (<http://penandthepad.com/write-discussion-essay-4069.html>; lesedato 12.08.17)

“Å drøfte er å diskutere – med seg selv. Diskusjon foregår med *argumenter*. *Et argument er et utsagn som brukes for å støtte eller svekke en påstand*. Utsagn som

brukes for å støtte påstanden, kalles pro-argumenter. Utsagn som brukes for å svekke påstanden, kalles contra-argumenter eller motargumenter. [...] Det som avgjør om en formulering bare er en redegjørelse eller om den fungerer som et argument og dermed utgjør en del av en drøfting, er ikke hvor lett det er å tro på formuleringen, men hvorvidt den støtter eller svekker en annen påstand. [...] Hvis leseren synes formuleringen støtter påstanden som skal drøftes, fungerer setningen som et argument, det vil si drøftende. Hvis leseren ikke synes påstanden støttes av setningen det er snakk om, fungerer den kun som en redegjørelse. Forfatterens intensjon med formuleringen spiller mindre rolle; det er leseren som bestemmer.” (Førland 1996 s. 36-38)

I drøftinger og argumentasjon bør forfatteren være forsiktig med ord som “jeg mener”, “tror”, “antar” osv. hvis det ikke argumenteres faglig for det man mener (Rienecker, Jørgensen og Gandil 2016 s. 184).

“Opinions are expressed in conjunction with evaluating expressions, which are the adverbs and adjectives. The strength of the opinion can be evaluated using these expressions, for example expressions of doubt could be ‘may be’, ‘possibly’, ‘probably’ and indicated by the presence of epistemic expressions, ‘I think’ and ‘I feel’. Claims of facts are grounded by an authority giving the evidence for the claim [...]. Therefore according to Bal and Saint-Dizier (2009) the claims/opinions can be graded from strongest to weakest:

1. Hypothesis statement (explains an observation)
2. Theory statement (widely believed explanation)
3. Assumptive statements (unprovable statements)
4. Value statements (based on personal belief)
5. Exaggerated statement (intended to sway readers)
6. Attitude statements (based on an implied belief system)”

(Clare Llewellyn i <http://homepages.inf.ed.ac.uk/s1053147/proposalAug30.pdf>; lesedato 11.10.18)

Arbeidet med argumentasjon, å finne gode argumenter for og imot noe, kan “gjøres av én person. Oppgaven må da forstås annerledes enn den var da man var to som argumenterte for hver sin side av en sak. Vi skal ikke bare argumentere for et bestemt standpunkt, vi skal argumentere for å finne fram til dette standpunktet. For å gjøre det må vi finne ut hvilken av argumentsidene som er sterkest. Man må derfor utvikle begge sidene, pro og contra, så godt man kan. [...] Når man er ferdig med dette arbeidet, må man gjøre seg opp en mening om hvilken side som samlet sett har de viktigste argumentene. Så bestemmer man standpunktet ut fra hvilken side man mener er den viktigste argumentsiden. Man foretar en vurdering og trekker en konklusjon. Konklusjonen skal være et uttrykk for hvilken av argumentsidene som veier tyngst.” (Johannessen 2011 s. 110-111)

“Å drøfte er å diskutere med deg selv. En drøfting består av argumentasjon hvor du undersøker og diskuterer et fenomen fra flere sider. Drøfting er å kommentere og stille spørsmål til det du har redegjort for. Å drøfte er ikke bare å liste opp hva ulike forfattere sier, men å vise at det finnes ulike tolkninger og forståelser av hva de skriver om. Gjennom å vurdere de ulike tolkningene opp mot problemstillingen, foretar du en drøfting.” (<https://student.hioa.no/argumentasjon-drofting-refleksjon>; lesedato 25.08.17) Det må alltid foretas en avgrensning, og det er hensiktsmessige å si direkte at “du er bevisst på mulighetene og begrensningene i din argumentasjon” (Bonnett 2011 s. 10).

Refleksjon er gjennomtenkning, overveielser og kritikk. Faglig refleksjon krever at det trekkes inn teorier, begreper og tekster fra et fag. Refleksjon innebærer perspektivering, bl.a. å gjøre oppmerksom på hvordan noe har eller kan ha betydning og konsekvenser i andre sammenhenger, eventuelt i framtiden (Rienecker, Jørgensen og Gandil 2016 s. 93). “Kritisk refleksjon innebærer også å problematisere; stille spørsmål til stoffet slik at man får frem motsetninger og ulike måter å se samme fenomenet på.” (<https://student.hioa.no/argumentasjon-drofting-refleksjon>; lesedato 19.10.18)

Refleksjon er ikke en egen framstillingsform, men tett knyttet til drøfting/diskusjon, tolkning og perspektivering. Refleksjonen må ha et formål, emne, tema, problem, og gjerne være knyttet til en observasjon eller erfaring. Det kan være å tenke ut koblinger mellom teori og empiri/praksis, fortid og framtid, årsak og virkning, det tilsynelatende og bakenforliggende forklaringer. Dette skjer på en mindre systematisk og mer personlig måte enn en begreps- og teoribasert analyse (Rienecker, Jørgensen og Gandil 2016 s. 185).

Faglig refleksjon innebærer å undre seg over og overveie observasjoner, erfaringer, praksis og/eller konkrete fenomener, “og at man overvejer med faglige briller og begreper for at kunne forstå, forklare, utvikle, kontekstualisere, kritisere eller perspektivere observationer osv. – ofte i forhold til faglig praksis. Refleksjon er en personlig og for så vidt en usystematisk aktivitet, i modsætning til analyse der er en systematisk aktivitet og i prinsippet er upersonlig. Refleksjon har ofte også et hypotetisk element: “Hvis ... så ...” (Rienecker, Jørgensen og Gandil 2016 s. 185)

“[D]røftingen drives fram gjennom argumentasjon. [...] En interessant drøfting kan oppstå når du setter ulike påstander opp mot hverandre. Husk at påstandene bør være rimelige. [...] Da kan det være lurt å ta utgangspunkt i en forskjell eller spenning i stoffet du har redegjort for. Ofte er oppgaven lagt opp til at du skal drøfte ulike tilnærminger til samme fenomen, for eksempel to ulike teorier. Det er sjelden interessant å se etter likheter – det interessante oppstår når du utforsker en eller annen forskjell eller spenning. [...] Husk at dersom du stiller et spørsmål i en akademisk tekst, forventer leseren at du skal svare på det. Det å stille “undrende” spørsmål, er ikke det samme som å drøfte. [...] En enkel, men brukbar definisjon

av argumentasjon er påstand + begrunnelse. [...] Det vil si et utsagn om hvordan noe er (påstand) og hvorfor det er slik (begrunnelse). [...] I en redegjør-og-drøft-oppgave vil argumentasjonen typisk dreie seg om å sammenligne, bruke og/eller vurdere ulike tilnærminger til et fenomen (for eksempel ulike teorier) opp mot hverandre. [...] Det første som må klargjøres når du skal argumentere, er hva det handler om, altså temaet. Den første setningen i et avsnitt kan derfor gjerne være en “temasetning” som viser hva avsnittet dreier seg om. Temasetningen kan være en påstand, eller den kan lede opp mot en påstand som du deretter skal utdype og begrunne. [...] I en akademisk tekst må alle påstander underbygges og begrunnes. På engelsk brukes termen evidens. Evidens kan enten være empiri (forskningsdata, undersøkelser, fakta og utsagn som kan verifiseres) eller teoretiske begrunnelser. Påstander som ikke begrunnes, kan heller ikke drøftes, men faller under kategorien “synsing”. I drøftingen er det nemlig som regel begrunnelsene som diskuteres – er de gode eller dårlige? Fins det andre mulige forklaringer? For å undersøke dette, kan det være veldig nyttig å vise til eksempler. [...] Relevansen av et argument blir tydeligst når du bruker eksempler. Gjennom eksempler kan du vise hvordan du forstår temaet i praksis, og du kan få med nyanser som vekkes hos leseren i form av gjenkjennelse og assosiasjoner. Et velvalgt eksempel kan dermed spare deg for mye ekstra forklaring. [...] Vi får da følgende formel: Tema, Utdypning og Relevans, T-U-R. Relevans-argumentet kan gjerne være et springbrett til neste avsnitt som igjen starter med et nytt tema. Dermed kan teksten bygges opp gjennom flere avsnitt som følger formelen

T1-U-R

T2-U-R

osv.” (Ingerid Straume m.fl. i <http://sokogskriv.no/skriving/struktur/redegjør-og-drøft/>; lesedato 05.09.17)

Typiske ord/formuleringer i drøftende tekster er:

for det første	for det andre	for det tredje
det er viktig at	men enda viktigere	og aller viktigst
det viktigste	men også viktig	og glem ikke
først	videre	avslutningsvis
først og fremst	dernest	sist, men ikke minst
på den ene side	på den annen side	alt i alt
på den ene side	på den annen side	på den tredje side
noen vil mene	andre vil mene	felles er likevel
noen vil mene	andre vil mene	viktigst er likevel
først	deretter/så	til slutt
før	nå	heretter
før	i mellomtiden	nå
nå	heretter	til syvende og sist

(Flyum 2011 s. 42) Disse formuleringene oppretter forbindelser, “for eksempel årsaksforbindelser, begrunnelser, tidslinjer, vektlegginger – eller bare rekkefølgen i teksten.” (Flyum 2011 s. 42)

Såkalte adversative uttrykk gjelder motstand mot eller kontrast til noe som er nevnt tidligere i samme tekst, f.eks. “derimot”, “men”, “selv om”, “likevel”, “til tross for” og “tvert imot”.

En enkel femtrinnsmodell for å skrive en drøftende tekst er slik:

- “1 Presentasjon
(.. meningene er delt om saken ...)
- 2 Hva sier den ene kilden?
(.. på den ene siden mener den ene kilden ...)
- 3 Hva annet sier den andre kilden?
(... på den andre siden mener den andre kilden ...)
- 4 Sammenligning og vurdering
(.. så det vi nå må ta stilling til...)
- 5 Sammenfatning: Hva sier du?
(.. alt i alt ...)” (Flyum 2011 s. 58)

“Kritisk tenkning kan ses som en prosess for å komme frem til et standpunkt, der prosessen består i å vurdere påstander, antakelser, verdier og normer og gyldigheten av disse opp mot relevante kriterier. [...] Disse kriteriene rettes mot argumentene som underbygger en påstand. Ved at vi stiller oss tvilende til en påstand er vi nødt til å undersøke grunnene som fremmer påstanden og om de faktisk kan anses som sanne. Dette gjøres ved å undersøke argumentene og premissene for argumentene opp mot krav om holdbarhet og relevans (Opdal, 2008). Den kritiske tenker må avgjøre om grunnene for påstanden er gode grunner. [...] Kritisk tenkning presenteres av Hope og Klausen (2012) i form av det de kaller skepsis, eller vitenskapelig fundamentert tvil. Skepsis er en innstilling til kunnskap og dreier seg om å finne overblikk over den informasjon ved å ta et skritt tilbake og vurdere påstander kritisk og undersøke vitenskapelig dokumentasjon før det tas en endelig stilling til en påstand. Det viser til et ønske om å favne om den kunnskapen som mest sannsynlig er sann og en vilje til å innrømme feil og akseptere ny kunnskap på bakgrunn av en vurdering av vitenskapelig basert kunnskap og ikke etter hva som føles riktig for en selv. [...] Ved å formulere og bruke kriterier når man vurderer viten, normative utsagn, politiske beslutninger og alternative standpunkt i offentlige debatter kan man i større grad sikre rasjonelle og begrunnede valg.” (Gulbrandsen 2016 s. 6) Debatter kan ha stor samfunnsmessig og politisk betydning.

Et kriterium er et kjennetegn, en standard eller et prinsipp, som f.eks. skiller sant fra usant, vakkert fra stygt, nyskapende fra etterligning. Kriterier brukes til å bedømme og vurdere noe. Enhver som kritiserer noe (driver kritikk), gjør det ut fra bestemte kriterier (men kriteriene kan være ubevisste).

“Kritisk tenking kan forstås som mentale prosesser som krever høy grad av fleksibilitet og evne til å jobbe med oppgaver som ikke innebærer rutine (Newman, 1990). Dette kaller Newman (1990), høyereordenstenking (*higher order thinking*). På den andre siden fremheves lavereordenstenking (*lower order thinking*), som oppgaver der det kreves rutinemessige eller mekanisk bruk av kjent kunnskap. Eksempler er oppramsing av informasjon fra hukommelsen eller inntasting av et kjent passord. Høyereordenstenking kontrasterer dette, der det handler om mentale utfordringer hvor et spørsmål eller en oppgave ikke kan løses via rutinemessige operasjoner. Oppgaven forutsetter analyse, tolkning og bearbeiding av informasjon for å komme frem til svar. Det vises likevel til behov for bakgrunnskunnskap og innlærte ferdigheter i høyereordenstenking, men utfordringen består av å kunne bruke denne kunnskapen på nye måter” (Gulbrandsen 2016 s. 7). Egne, personlige erfaringer kan ikke brukes som en erstatning (substitutt) for litteratur om emnet.

“I utgangspunktet er det ikke så lett å drøfte et slikt tvilsspørsmål fordi et skikkelig tvilsspørsmål er vidåpent for så mange svar som mulig (som for eksempel tvilsspørsmålet: Hvordan kan vi gjøre skolen bedre?). Svaret på et tvilsspørsmål kommer med andre ord an på øynene som ser, og dermed kan samtalen om slike spørsmål lett bli veldig rotete: Det er jo fritt fram for alle gode forslag i hytt og vær. Men straks noen våger seg frampå med et forslag til svar (for eksempel: Skolen blir sikkert bedre hvis elevene får gi lærerne karakterer), da kan vi opplyse standpunktene for og mot svaret ved å drøfte det som et stridsspørsmål, i fellesskap med andre interesserte (for eksempel stridsspørsmålet: Blir skolen bedre hvis elevene får gi lærerne karakterer?). Slik kan vi rett og slett tvile oss fram til sikrere viten. Ethvert stridsspørsmål må heldigvis ha to sider for at det skal gå an å stemme over det, og dermed blir det alltid mulig å drøfte standpunktene til et slikt spørsmål *pro & contra*.” (Flyum 2011 s. 67-68)

“Å legge frem argumenter og påstander på en saklig og balansert måte, og benytte seg av vitenskapelig litteratur, slik at argumentene som blir presentert i drøftingen kan etterprøves og vurderes kildekritisk, blir sentralt for at drøftingen ikke skal oppleves partisk og miste troverdighet.” (Gulbrandsen 2016 s. 68) “Drøfting innebærer at man uttrykker seg saklig og forsøker å holde argumentene relevante for påstandene som fremmes, slik er det mulig å vise at man har en forståelse og kunnskap om temaet som drøftes. [...] diskuterer for og imot påstander og samtidig vurdere gyldigheten, tyngden og relevansen til de ulike argumentene. Det kan gjøres ved å veie ulike argumenter mot hverandre og vurdere disse kritisk, tilslutt kan man se hvilket standpunkt som virker mest overbevisende” (Gulbrandsen 2016 s. 19-20).

Drøfting krever “saklig argumentasjon, grundig og balansert og at en drøfting ofte skal lede frem til en nøye overveid beslutning. Drøfting kan ses på som en form for argumentasjon designet for å overbevise og vinne tvileres tillitt. Den oppnår dette ved å kunne vise på en saklig måte til flere sider av en sak og trekke frem den beste løsningen på bakgrunn av en helhetlig gjennomgang av argumenter. Denne

gjennomgangen må bestå av en vurdering for og imot, og det kan forstås som en tillitsvekkende måte gi gode anbefalinger på og kan forhåpentligvis overtale tvilende meningsmotstandere.” (Flyum gjengitt fra Gulbrandsen 2016 s. 20)
Vurdering innebærer i en faglig sammenheng å ta stilling til verdien av noe ut fra faglig akseptable kriterier (Rienecker, Jørgensen og Gandil 2016 s. 93).

“Når vi leser forskningslitteratur og vitenskapelige tekster, møter vi ulike resonnementer og synspunkter som forfatterne ønsker at vi skal akseptere som troverdige. Her er holdbare begrunnelser og argumenter alfa og omega. I akademiske tekster av typen *lærebøker* og *introduksjonslitteratur*, som vi ofte møter i pensumlister, fremmer forfatterne i mindre grad egne resonnementer og synspunkter. De refererer imidlertid viktige *resonnementer og argumenter som danner den etablerte kunnskapsbasen i faget.*” (Pettersen 2016 s. 45)

Argumentasjon forutsetter (vanligvis) tvil og uenighet, og har som mål å overbevise noen om noe (Nielsen 2010 s. 77). Det er når noe kan bestrides at talen eller teksten ordnes i en “argumentativ sekvens” (Bronckart 1996 s. 237). I en argumentasjonsrekke inngår det fakta, eksempler, meninger, påstander m.m Vi mennesker oppfatter verden på ulike måter, og har ulike meninger og overbevisninger om det vi ser, hvor viktig det er og hvilke konsekvenser det bør få. Våre antakelser, meninger og overbevisninger får vi gjennom personlige erfaringer og kommunikasjon. Det viktige redskapet for å få en overbevisning eller overbevise andre, er argumentering (Edmüller og Wilhelm 2011 s. 9).

“Førland (1996) hevder at drøfting har et krav om originalitet for at ytringen kan kvalifiseres som drøfting. Han skriver: “Mange tror de drøfter når de gjengir andres argumentasjon eller refererer til ulike synspunkter i en debatt [...] Dette er ingen drøfting. Forfatteren argumenterer ikke; han redegjør for andres argumentasjon” (Førland, 1996:41). Redegjørelse er viktig i en drøfting for å presentere sentral informasjon for mottakeren av teksten [...] formålet for en oppgave å vise at eleven tenker selv og ikke bare gjengir resonnementer. Derfor fremmer Førland en forståelse om at selvstendige syn fra studenter ikke bare er tillatt, men er essensiell for at teksten skal være god. Likevel settes det krav til hva et selvstendig syn innebærer. Den skal være saklig begrunnet med argumenter som stammer fra verdifulle kilder og ikke være basert på synsing eller føleri. [...] drøfting foregår ved saklige argumenter og ikke ved å vise sitt personlige forhold til emnet.” (Gulbrandsen 2016 s. 21)

“Drøfting er en komplisert ferdighet som forutsetter oversikt, innsikt i ulike sider av en sak og en evne til å sortere og formulere argumenter.” (Gulbrandsen 2016 s. 48) “[D]røfting som metode [brukes] for å komme frem til nøye overveide beslutninger, basert på saklig argumentasjon og balansert bruk av synspunkter, hvor formålet er å overbevise mottakerne av teksten om at det fins en løsning som er bedre enn andre. Hvis teksten elevene skriver oppfattes som mangelfull i form av savnede perspektiver eller argumenter, kan det gå utover troverdigheten til

drøftingen. For eksempel ved å kun vise til argumenter som styrker en påstand og unnlate å vise til argumenter som kan svekke denne fremstillingen. Å kunne gjennomføre en slik balansert fremstilling er tidkrevende og behovet for å lære seg nyansene ved saken som skal drøftes er sentralt for å vite hvilke perspektiver som må presenteres og vurderes.” (Gulbrandsen 2016 s. 47)

Mona Langø gjorde i forbindelse med artikkelen “Å drøfte i samfunnskunnskap” (2015) “en rekke intervjuer med lærere i Bergensområdet om drøfting i samfunnsfaget. Hun har sortert disse oppfatningene av drøfting og hvordan det gjøres i tre hovedkategorier. Den første er “å presentere argumenter fra flere sider i tilknytning til et spørsmål eller en problemstilling”. Den andre er “å presentere argumenter fra forskjellige sider og sette argumentene opp mot hverandre”. Den siste er “å kunne problematisere og vurdere de argumentene som en anvender”. Drøfting i et slikt perspektiv kan forstås som å presentere og vurdere argumenter fra ulike synsvinkler knyttet til et sentralt spørsmål. Det betyr at drøfting forstås som en kompleks ferdighet som knytter sammen en rekke ferdigheter som informasjonskompetanse, hvilket innebærer innhenting, prosessering og strukturering. Å kunne bruke spørsmål til å forme argumenter og knytte de til hverandre. Elevene må også tenke kritisk for å kunne vurdere argumentene på ulike vis. For eksempel opp mot kilder og deres troverdighet, samt vurdere gyldigheten av argumentene opp mot påstanden de skal støtte og kunne velge ut de argumentene som er viktigst (Langø, 2015:149-150).” (Gulbrandsen 2016 s. 20)

“[B]alanseringen mellom objektivitet og subjektivitet er viktig i drøfting.” (Gulbrandsen 2016 s. 49) “Saklighet er en av de sentrale verdiene i drøfting, på bakgrunn av drøftingens mulighet til å fremstille flere sider av en sak på en troverdig måte ved å balansere argumenter for og imot påstander, for så å kunne avslutte med å presentere en grundig og overveid beslutning eller anbefaling (Flyum, 2011). Det å være ensidig i drøfting kan dermed bety at ulike og relevante perspektiv, beslutningsalternativ eller meningsmotstandere ikke blir fremstilt godt nok. Noe som kan bidra til at drøftingen hverken oppleves som balansert eller grundig.” (Gulbrandsen 2016 s. 49)

“[S]aken og argumentene veies frem og tilbake på en grundig og saklig måte hvor helhetsinntrykket av veiingen kan føre til en troverdig konklusjon. Hvis den oppleves som balansert og gjennomtenkt, hvor de fleste relevante alternativer er behandlet, kan drøftingen være med på å overtale lesere som i utgangspunktet er tvilende.” (Gulbrandsen 2016 s. 52) Mengden argumenter er ingen garanti for kvalitet/viktighet.

Det å presentere andres argumenter er ikke å argumentere, men en relativt lite selvstendig redegjørelse. “[S]elvstendige syn fra studenter er en essensiell del av god drøfting, fordi det viser at studentene har evne til å tenke selv og ikke bare gjenforteller andres standpunkt. Det er allikevel krav til egne standpunkt, nettopp for å unngå problematisk synsing. Disse innebærer blant annet at egne meninger må

kunne begrunnes saklig og vitenskapelig, samt bli presentert på en måte som holder forfatterens person i bakgrunnen.” (Gulbrandsen 2016 s. 53)

Filosofen Arne Næss etablerte seks normer for saklig debatt: “a) Hald deg til saka. b) Ei formulering som skal gjengi eit standpunkt, bør vere nøytral i høve til alle stridspunkt. c) Unngå det fleirtydige når dette kan villeie tilhøyrarane om kva debattantane er viljuge til å stå inne for. d) Tillegg ikkje andre meiningar dei sjølv truleg ikkje vil stå inne for. e) Framstill ikkje saka slik at det manglar noko som gjer at lesaren får eit skeivt eller falskt bilete, og dette er til fordel for den eine parten. f) Legg fram synet ditt på ein nøytral måte under nøytrale vilkår.” (gjengitt fra Grepstad 1997 s. 179)

“Siden utsagn bare kan bli argumenter ved å stå i forhold til en påstand, så forutsetter argumentasjon at man formulerer en påstand som kan drøftes. Uten påstand ingen drøfting. En påstand om hvordan noe forholder seg – inkludert hvordan/hvorfor det er blitt slik eller hvilke følger det kan få – som er formulert for å være utgangspunkt for argumentasjon, kalles her for en *tese*. [...] For å forstå strukturen i en argumentasjon, kan vi tenke oss drøftingen som et familiedrama. Tesen er stamfaren. Han har noen barn som er glad i ham: Dette er argumenter som støtter tesen [...] pro-argumenter [...]. Noen barn hater ham: Dette er argumenter som svekker tesen [...] contra-argumenter [...]. Barna har gjerne selv barn, mer eller mindre vennlig innstilt til sine foreldre. Dette er argumenter som støtter eller svekker de første argumentene. Disse “barnebarna” til tesen kan også ha barn i form av argumenter som kan støtte eller svekke dem, og så videre. En tese med flere ledd kan betraktes som en stamfar med flere koner. Barna med den første kona er argumenter som forholder seg til første leddet i tesen; med kone nummer to har stamfaren barn som forholder seg til det andre leddet, osv. I likhet med familiekonflikter kan drøftingen bli svært komplisert å holde styr på. Og som i familiedramaer flest gjelder det å ha støtte fra barna. Å drøfte innebærer å avle barn, barnebarn, oldebarn osv.” (Førland 1996 s. 42 og 47-48)

Argumenter er begrunnelser for påstander, standpunkter, overbevisninger, oppfatninger, meninger, teser osv. Påstanden som er utgangspunktet, kan f.eks. gjelde en hypotese (antakelse), en spenning/konflikt eller et årsak-virkningsforhold. Å argumentere, dvs. begrunne og rettferdiggjøre oppfatninger/meninger på en overbevisende måte, er avgjørende viktig i mange sammenhenger. En person trenger argumenter når personens standpunkter ikke blir akseptert av tilhørere eller diskusjonspartnere. Da trenger personen grunner, dvs. argumenter (Edmüller og Wilhelm 2011 s. 23). Et argument må inneholde minst en premiss (en grunn) (Edmüller og Wilhelm 2011 s. 24). Om et utsagn fungerer som en premiss eller en konklusjon, avhenger av hvilken rolle utsagnet spiller i argumentasjonen (Edmüller og Wilhelm 2011 s. 26).

“Et argument er utsagn der forbinder en påstand/pointe/konklusjon med dens premisser i form af dokumentation og sammenhengende, logiske ræsonnementer.” (Rienecker, Jørgensen og Gandil 2016 s. 75)

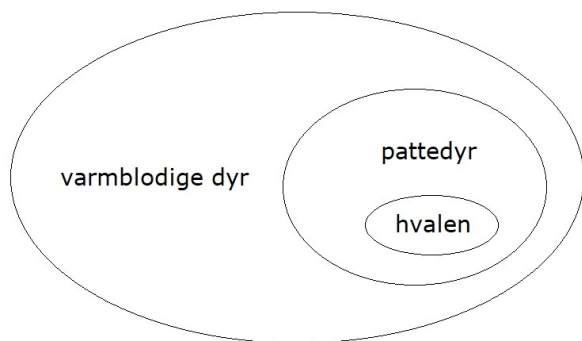
I det følgende argumentet er de to setningene over streken premisser og setningen under streken er konklusjonen som følger logisk av premissene.

Hvalen er et pattedyr.

Alle pattedyr er varmblodige.

Hvalen er varmblodig.

Dette kan illustreres slik:



Forholdet mellom premissene og konklusjonen er logisk, men dette forholdet kan være logisk riktig selv om premissene er usanne (f.eks. hvis noen har som premiss at hvalen er et kaldblodig dyr).

Andreas Edmüller og Thomas Wilhelm skiller mellom de tvingende logiske argumentasjonene der noe bevises (“FullPower-argumenter”), sterke koblinger mellom argumentene (“HighPower-argumenter”), og svake koblinger der premissene ikke gir støtte for konklusjonen (“LowPower-argumenter”) (2011 s. 38). “HighPower-argumenter” er svært vanlige, der premissene gjør at konklusjonen følger med stor sannsynlighet, men uten en helt tvingende logikk. “FullPower-argumenter” er derimot logiske bevis. “HighPower-argumenter” kalles også erfaringsargumenter, og “LowPower-argumenter” kalles også plausibilitetsargumenter (Edmüller og Wilhelm 2011 s. 39).

Alle A er B

C er ikke A

C er ikke B

Dette argumentet er ikke logisk gyldig, fordi det kan ha sanne premisser som fører fram til en usann konklusjon, slik som i denne utfyllingen :

Alle spanjoler er europeere. (sant)

Den danske statsministeren er ikke spanjol. (sant)

Den danske statsministeren er ikke europeer. (usant)

Men noen argumentasjonsmåter er logisk gyldige, f.eks. denne:

Hvis p, så q (hvis det regner, blir det vått)

p (det regner)

Derfor q (det blir vått)

Dette resonnmnetet kalles modus ponens og er logisk gyldig, dvs. at hvis premissene over streken er sanne, vil konklusjonen alltid være sann. En annen gyldig logisk form kalles modus tollens:

Hvis p, så q (hvis det regner, blir det vått)

ikke q (det blir ikke vått)

ikke p (det regner ikke)

Dette er derimot to argumentasjonsmåter som ikke er logisk gyldige:

Hvis p, så q (hvis det regner, blir det vått)

q (det blir vått)

p (det regner – det stemmer ikke, for det våte kan skyldes noe annet enn regn)

og

Hvis p, så q (hvis det regner, blir det vått)

ikke p (det regner ikke)

ikke q (det blir ikke vått – det stemmer ikke, for det våte kan skyldes noe annet enn regn)

Forholdet mellom premisser og konklusjon er funksjonelt, dvs. at ingen formulering i seg selv er verken premiss eller konklusjon.

Premissene kan være aksepterte basert på observasjon og erfaring, eller de kan være aksiomer eller hypoteser, og derfor kan det være nødvendig å argumentere for at de kan brukes som premisser.

I samtaler, taler og tekster vil ofte konklusjonen komme før premissene.

En tese er en påstand som skal bevises eller forsvares (Bonnett 2011 s. 116). Ofte brukes ordet tese synonymt med argument, men det å forsvare en tese går ofte ut på å bevise sannhetsgehalten (eller sannhetsgraden) i et argument. En påstand kan være en konklusjon som følger etter lange overveielser og mye argumentasjon. Tesen eller påstanden kan være såpass kontroversiell eller satt på spissen at den kalles en spissformulering. “En spissformulering er en nødvendig forutsetning for å drøfte, men det er bare en begynnelse.” (Førland 1996 s. 43)

Ethvert argument må ha minst en grunn (en premiss), ellers er det ikke et argument, men kun en påstand uten begrunnelse (Edmüller og Wilhelm 2011 s. 24). Når det viser seg at et argument er basert på ett eller flere usanne/falske eller uakseptable premisser, blir argumentet tilbakevist og har ingen overbevisningskraft (Edmüller og Wilhelm 2011 s. 29).

Ifølge den franske retorikk-eksperten Philippe Breton er det sjelden nok med ett argument for å overbevise noen, det trengs to eller tre, mens derimot en stor mengde argumenter gjør det vanskelig for folk å skille mellom de viktige og de mindre viktige (gjengitt fra <https://journals.openedition.org/mots/18613>; lesedato 12.05.21).

“Argumentasjon finnes i alle situasjoner der noen forsøker å overbevise andre om noe.” (Karlsen i forord 2014) “Argumentasjon handler helt generelt om å overbevise noen om at noe er tilfellet, eller at noe bør være på en bestemt måte. [...] Argumentasjon er alltid for eller imot noe, det vi her skal kalle et *standpunkt*. Standpunkter er setninger som har deskriptiv [sier at noe *er*] eller normativ [sier at noe *bør*] betydning, og dette er avgjørende for hvilken form de ulike argumentene som inngår i argumentasjonen, kan ha.” (Karlsen 2014 s. 33)

Philippe Breton har i et verk om argumentasjon skilt mellom fire typer:

Autoritetsargumenter: Disse baserer seg på synspunkter fra individer eller grupper som tilhørerne respekterer. Det kan også trekkes inn negative autoriteter, altså folk som tilhørerne ikke respekterer.

Fellesskapsargumenter: Her spilles det på fellesskap, solidaritet, en gruppes verdier og holdninger, slik disse f.eks. kommer til uttrykk i (moralske) regler og ordtak.

Innrammingsargumenter: Noe legges fram innen en bestemt ramme, fra et gitt perspektiv, slik at noen aspekter ved saken blir veldig tydelige og viktige, mens andre nesten forsvinner.

Analogiargumenter: En sak blir sammenlignet med en annen sak, slik at noe som ennå er uavklart, blir oppfattet som en parallell til en sak som det allerede er enighet om (gjengitt fra <https://journals.openedition.org/mots/18613>; lesedato 12.05.21)

Den amerikanske redaktøren Wendy Laura Belcher har sammenlignet det å skrive en argumentasjonsdrevet tekst med den rollen som en advokat har i rettsalen. Advokater legger fram materiale/dokumentasjon for å støtte eller svekke en påstand, kryssforhører når materialet ikke støtter saken, ignorerer materiale som verken støtter eller svekker saken, og forsikrer seg om at juryen hele tiden er klar over hvem som anklages for hva og hvorfor (her gjengitt fra Rienecker, Jørgensen

og Gandil 2016 s. 79). (Det kan innvendes at advokater kun bruker argumenter som taler til deres klienters fordel.) Belcher anbefaler derimot ikke detektivens rolle, som snarere er å rapportere om hva som er funnet, for en rapport blir ikke drevet fram av argumenter.

“*Premiss*: Et utgangspunkt. Når man angir sine premisser, viser man hva man aksepterer, hva man tar for gitt. En premiss kan presenteres ved hjelp av uttrykk som: “Hvis vi aksepterer at ...” eller “Denne oppgaven bygger på Browns teorier om ...”. Det er bra å angi sine premisser tydelig og åpent. Siden alle arbeider hviler på en rekke premisser, kan man naturligvis ikke angi samtlige. Hvis noen avslører ikke uttalte premisser som undergraver eller på annen måte påvirker en argumentasjon, kan dette imidlertid føre til begrunnet kritikk [...]. *presupposisjon*: Det man tidligere har antatt for å nå frem til en spesiell slutning. For å identifisere en presupposisjon må man altså gå tilbake i en påstand for å finne de premisser som det ikke har vært redegjort for.” (Bonnett 2011 s. 114) En slutning er en overgang fra premisser til konklusjon.

Alastair Bonnett hevder at måter å argumentere på og hva det argumenteres om, viser langt mer enn innsikt i et tema: “Vår argumentasjon viser hvem vi egentlig er, hvor vi står og hva vi ønsker å gjøre med våre liv.” (2011 s. 3) “Gode argumenter fødes når ideer møtes, i et mangfold av ulike tanker.” (Bonnett 2011 s. 5) Bonnett framstiller argumentasjon som “grunnlaget for all læring, en form for konstruktivt engasjement som skal føre til innsikt og klokskap.” (2011 s. 105)

“Deliberasjon er å veie og utforske alle sider (fakta og argumenter) i en sak opp mot hverandre i en grundig, åpen og kritisk drøfting av et tema. Målsettingen med deliberasjon er at den vil kunne bidra til at deltagerne i diskusjonen kommer nærmere de gode/riktige løsningene, ved at de subjektive oppfatningene settes på prøve og dermed utvikles. I en deliberativ prosess må man argumentere for sine synspunkter, man gransker fakta, og man lytter til motargumenter. For at deliberasjonsprosessen skal ha mening, må det i siste instans være slik at man innser feil eller riktighet ved egne oppfatninger, og er villig til å endre sine feilaktige oppfatninger. Det finnes flere felt der det er vanlig å henvise til en deliberasjonsprosess, termen er blant annet vanlig innen politikk og jus.” (<https://jusleksikon.no/wiki/Deliberasjon>; lesedato 13.12.17)

Et deliberativt demokratiet vil si et samfunn basert på rådslagning i befolkningen, der saker overveies i fellesskap før beslutninger tas. “Talspersoner for deliberativt demokrati legger vekt på at en beslutning må oppfattes som legitim av dem som bindes av den og som skal leve med beslutningen og konsekvensen av den. [...] Samtidig bygger også demokratiske beslutningsprosesser på et ideal om deliberasjon, der de problemstillingene det skal fattes beslutninger om, belyses så allsidig som mulig i en fri og åpen debatt. Forutsetningen for en fungerende deliberasjon er blant annet at diskusjonene i offentligheten er:

Informert, altså at de bygger på den best tilgjengelige kunnskapen om det aktuelle problemet.

Balanserte, altså at ulike syn, verdier og preferanser som er relevante i forhold til det problemet som debatteres, kommer til uttrykk.

Basert på respekt og toleranse, altså at deltakerne er innstilte på og villige til å lytte til hverandre med respekt og toleranse for hverandres ulike syn og perspektiver.

Rasjonelle, det vil si at deltakerne er forpliktet på substansen og kvaliteten i et argument – ikke hvem som framfører det, den retoriske innpakningen mv. [...]

I løsningen av komplekse problemer gir mangfold bedre resultater enn endimensjonale ekspertvurderinger.” (professor Ragnar Audunson i *Bok og bibliotek* nr. 1 i 2017 s. 22)

Idealet er å argumentere på både en informativ og konstruktiv måte, med intellektuell integritet og selvtillit (Bonnett 2011 s. 3-4). For en god debattant er ikke ideer, begreper og termer noe selvfølgelig og fiksert, men “bestanddeler i en større sammenheng som det kan stilles spørsmål om, og som kan utfordres. Denne oppgaven blir man aldri ferdig med. Det handler om en holdning, en måte å tenke på, som stadig utfordrer det rutinemessige og konvensjonelle.” (Bonnett 2011 s. 102)

Det er ikke alltid enkelt å se hvilke elementer som begrunner og hvilke som begrunnes. Dette krever fortolkning (Nielsen 2010 s. 75). Særlig i muntlige dialoger kan det være svært vanskelig å følge gangen i argumentasjonen, dvs. hvordan det argumenteres, hva som er de sentrale argumentene osv. (Edmüller og Wilhelm 2011 s. 33). Det kan også “være svært vanskelig å sortere ut hovedargumentasjonen i gode faglige kilder. I slike finnes det nemlig gjerne sideordnete og underordnete argumentasjonslinjer som kan være vel så iøynefallende som hovedargumentasjonen. Oppfriskende sidespor og tanke-vekkende eksempler kan lett trekke den utrente leserens oppmerksomhet vekk fra et strengt saklig hovedresonnement. Hovedargumentasjonen finnes ofte i de minst morsomme delene av kilden, og er dermed lett å overse.” (Flyum 2011 s. 54)

“Slik argumenter faller i en diskusjon, er det ofte ikke helt klart hvilke argumentasjonsmessige roller de er ment å spille. Ja, ikke sjelden kan det forekomme at forskjellige debatt deltakere har litt forskjellige standpunkter i tankene, eller mer vanlig: at flere debatt temaer er fremme i én og samme diskusjon. Det sier seg selv at dette kan virke forvirrende og i hvert fall ikke er egnet til å fremme en god og saklig diskusjon. En måte å prøve å bøte på dette er ved å gi en *analyse* av argumentasjonen. Målet med en slik analyse er for det første å angi hvilket, eller hvilke, standpunkter det argumenteres for og imot. Det skjer ved å

angi de respektive *standpunktformuleringer*. (Der det er flere standpunkter, kan det være nyttig å angi hvordan disse debattemaer forholder seg til hverandre.) Dessuten er målet å angi *argumentene* samt de *argumentasjonsmessige roller* de respektive argumenter spiller. Dvs. å angi hva som er hovedargumenter og underargumenter, og i forhold til hva, og hva som er pro- eller contra-argumenter” (Baune 1986 s. 134).

“En substansiell argumentasjon handler om enten:

- et spesifikt spørsmål innenfor et fagområde der debatten allerede pågår. I litteraturen [her siktes det primært til faglitteratur] vil man merke at noen forfattere, termer og ideer stadig vender tilbake og dermed danner rammene for debatten. Ved å engasjere seg i dette allerede etablerte materialet og bruke det som referanse, vil man kunne skape substansielle argumenter.

eller

- et tema som *burde* vært diskutert på det aktuelle området. Når man velger dette alternativet, kreves det litt mer arbeid. I stedet for å holde seg til allerede etablerte meninger, kan man se utenfor rammene og interessere seg for ideer, tanker og forfattere som kanskje tidligere er blitt forbisett eller vurdert som mindre viktige. Det viktigste er imidlertid at man finner et emne som kan bidra med noe nytt til den allerede eksisterende debatten.

En substansiell argumentasjon er *alltid* presis og avgrenset. Jo tydeligere du kan presisere hva argumentasjonen går ut på, desto mer brukbar og informativ vil den være. [...] En nøyaktig presisering av noe pleier ofte å medføre klarhet og konstruktivitet.

En substansiell argumentasjon...

- er ikke bygd opp rundt en enkelt detalj. Bruk av en liten del av en helhet for å forklare noe større kan være bra iblant, forutsatt at man greier det. Innebærer det derimot at man stopper på detaljplanet, vil den som leser lure på hva man ønsker å få sagt, og hva det har for betydning.” (Bonnett 2011 s. 6-7) Et “substansielt argument” er interessant, spesifikt, intelligent og nyskapende (Bonnett 2011 s. 35).

Premissene i en argumentasjon støtter opp under konklusjonen, men premisser kan ha ulik grad av sannsynlig sannhet eller rimelighet, og dermed være mer eller mindre akseptable. Hvis én eller flere premisser er usanne eller uakseptable, blir argumentet forkastet.

En konklusjon kan begrunnes av flere forskjellige, selvstendige argumenter. Dessuten er en argumentasjon nesten alltid ufullstendig, ved at det mangler

premisser som måtte vært tatt med eksplisitt hvis argumentasjonen skulle vært fullstendig logisk.

I en syllogisme er en rekke utsagn satt sammen slik at hvis en person aksepterer premissene, så er personen av logiske grunner tvunget til å akseptere konklusjonen (Nielsen 2010 s. 50). Det er altså en logisk gyldig argumentasjon. En argumentasjon er logisk gyldig når man ikke kan hevde premissene og nekte konklusjonen uten å gjøre seg skyldig i en selvmotsigelse (Nielsen 2010 s. 54). En argumentasjon er holdbar når den er logisk gyldig, og dens premisser er sanne (Nielsen 2010 s. 55).

Argumenter brukes for å begrunne meninger og påstander, men også for å trekke slutninger. Vi trekker slutninger f.eks. for å forstå mulige konsekvenser av alternative beslutninger (Edmüller og Wilhelm 2011 s. 31).

“En god konklusjon gjenoppvekker leserens interesse for argumentasjonen og gir henne eller ham opplevelsen av en pågående og levende debatt.” (Bonnett 2011 s. 53)

En argumentasjon kan stilles opp i et argumentskjema. Et eksempel: En næringslivsleder sier til sine ansatte: “For vår bedrift er Kina det viktigste eksportmarkedet i Asia. Jo nærmere vi er dette markedet, desto raskere kan vi reagere på våre kinesiske kunders ønsker. Vi bør derfor flytte vår asiatiske avdeling fra Singapore til Beijing.” Dette kan stilles opp som følgende skjema:

Kina er vårt viktigste eksportmarked i Asia.
Jo nærmere vi er dette markedet, desto raskere kan vi reagere på våre kinesiske kunders ønsker.

Derfor: Vi bør flytte vår asiatiske avdeling fra Singapore til Beijing.
(Edmüller og Wilhelm 2011 s. 33)

Noen gyldige måter å trekke slutninger på, har egne navn:

Modus ponens: Hvis p, så q
 p
 q

Modus tollens: Hvis p, så q
 ikke q
 ikke p

Disse logiske skjemaene sier ikke noe om sannhetsverdien av premissene, bare om logisk gyldighet fra premisser til konklusjon.

Å resonnere innebærer å følge en logisk tankerekke. “Et resonnement er *gyldig* hvis og bare hvis alle resonnementer som har samme logiske form som det er slik at hvis premissene er sanne, så er konklusjonen sann.” (Baune 1986 s. 42)

“Da”, “når”, “jo”, “fordi”, “ettersom”, “nemlig” markerer ofte hva som er premisser, og “derfor”, “altså”, “følgelig”, “dermed”, “ergo” markerer ofte hva som er konklusjon (Nielsen 2010 s. 75). Slike ord kalles argumentmarkører. Mange av disse ordene kan ha ikke-argumentative funksjoner i språket også, så en undersøkelse av hva som er argumentmarkører krever kritisk vurdering (Nielsen 2010 s. 76). Som et slags test-instrumenter til hjelp for å studere en argumentasjon, kan man sette inn “fordi” og “derfor” på passende steder i teksten (Nielsen 2010 s. 77). Slik blir det lettere å se hvordan det argumenteres.

Den som skal analysere eller vurdere en drøftende tekst, kan bl.a. “undersøke om avsnittene innledes med det amerikanerne kaller en “topic sentence”; en *emne-setning*, som resten av avsnittet ikke roter seg for langt bort fra. For det andre kan du vurdere å skrive inn flere forbindelsesfraser eller sammenbindingsord for å gjøre sammenhengene i og mellom setningene klarere, og samtidig dele opp de setningene som har blitt for lange eller klønete.” (Flyum 2011 s. 43)

Argumentasjon viser seg ofte i ordvalget, med ord som “fordi”, “følger av”, “hvis”, “som vist ved”, “grunnen er”, “dermed”, “i og med at”, “for at”, “derfor”, “konsekvensen er”, “følgelig” – av Johannes Fibiger kalt “premiss- og konklusjonsindikatorer” (2007 s. 58).

“Å argumentere i en tekst betyr å gjøre det klart hva det er du hevder i teksten og *hvorfor*. Du skal med andre ord begrunne dine påstander. [...] Argument(er) kan være basert på empirisk *dokumentasjon*, henvisninger til faglige autoriteter eller andre kilder (som historiske kilder, forsøk, intervjuer, spørreundersøkelser, statistikk, bilder, kart). Argumentene utgjør *belegg* for påstanden. [...] Styrkemarkør brukes til å uttrykke graden av sikkerhet du fremsetter en påstand med. Her kan du ta forbehold, og påpeke betingelser med betydning for påstandens styrke. I hvilken grad er påstanden din sikker, sannsynlig eller mulig?” (Ingerid Straume m.fl. i <http://sokogskriv.no/skriving/struktur/a-argumenterere-i-egen-tekst/>; lesedato 05.09.17)

“Ikke alle argumenter er like mye verd; noen er sterkere enn andre. (Sammenlikningen av drøftingen med en familiekonflikt gjelder også her.) Styrken til et argument avgjøres av to faktorer: *riktighet* og *viktighet*. Det er vesentlig å merke seg at styrken er et produkt av disse faktorene, og ikke en sum: Vi ganger riktighet med viktighet; vi legger dem ikke sammen.” (Førland 1996 s. 67)

“Argumentasjon som baseres på empiriske påstander må bevises. Det forventes at den som argumenterer skal ha funnet frem så mange beviser som mulig, både beviser som støtter argumentasjonen og slike som taler imot den. Det er dessuten

en god idé å ta forbehold i sin konklusjon ved å gi uttrykk for at det helt sikkert også finnes beviser som man ikke har funnet frem til. På de fleste forskningsområder består disse bevisene av materiale som peker mot en viss slutning heller enn helt å bevise den. [...] For å kunne gjøre gjeldende at man virkelig har bevist noe, holder det ikke bare med beviser, det kreves *avgjørende* beviser. Siden det nesten alltid er meget vanskelig å finne beviser som er helt sanne og som ikke kan dras i tvil, pleier man å unngå å skrive at man har bevist noe.” (Bonnett 2011 s. 108)

Ofte argumenteres det om klassifikasjoner. “Å klassifisere noe innebærer at man setter en etikett på det. Dette er en nødvendig, men likevel kontroversiell prosess. Hva er eksempelvis en “feminist”? Er Norge et “fjelland”? Hadde neandertalerne tilgang på “teknologi”? Var det antikke Roma “korrumpert”? Alle disse spørsmålene krever en beslutning om hva som skal inkluderes i klassifikasjonen. Klassifikasjonsargumentasjon er vanlig. Spesielt i humanistiske fag og samfunnsvitenskap lar nye studenter ofte klassifikasjoner utgjøre hovedargumentet. Det er ikke noe galt i dette, derimot kan det føre til veldig forenkla konklusjoner dersom man ikke fordyper seg i det aktuelle begrepet. Som et eksempel kan jeg nevne en oppgave som jeg skulle sette karakter på, der studentens hovedargument var at Marx var “revolusjonær”. Selvsagt ble det ingen god karakter på den oppgaven. Forfatteren hevdet jo bare det åpenbare. Hvis du er mer presis og fokusert, unngår du lettere å gjøre denne typen feil. Det å hevde at Marx var en “opplysningstidens revolusjonær”, en “europasentrert revolusjonær” eller en “skrivebordsrevolusjonær” hadde vært mer spesifikt, og ville dermed gitt mer innsikt. [...] Skal du sette en etikett på en person eller en foreteelse, eller kanskje bestride en klassifikasjon som er foretatt allerede, må du gi en definisjon på den etiketten du vil bruke. [...] Diskusjon av en annens klassifikasjoner har imidlertid også sine ulemper, fordi arbeidet ditt lett kan bli kun beskrivende. Det holder ikke å hevde at “Modood påstår at Aziz er en funksjonalist”. Du må også kunne forklare hvorfor hun påstår dette, og beskrive hvor riktig påstanden er.” (Bonnett 2011 s. 27-28)

“Av *definisjonar* finst det mange typar. Beskrivande definisjonar skal vere så dekkjande som mogleg, og finst i ordbøker og leksikon. Stipulative definisjonar fastset kva tyding eit ord har i ein samanheng, og blir særleg brukt i lærebøker og faglitteratur. Desse er ofte meir avgrensande enn dei beskrivande. Selektive definisjonar vel ut kjenneteikn og gjer ikkje krav på å vere så omfattande eller fullstendige som dei beskrivande eller stipulative. Overtalingsdefinisjonar rommar ei subjektiv oppfatning av det som skal definerast, og seier gjerne vel så mykje om forfattaren som om emnet.” (Grepstad 1997 s. 197-198)

Definisjoner forandrer seg over tid, av ulike grunner. “During the successive British governments headed by Mrs Thatcher, for example, the definition of who counted as ‘unemployed’ was altered over 20 times to reduce the size of the

published figures for unemployment, which had become a major target for attack by opposition parties.” (Deacon m.fl. 1999 s. 30)

“Når man skal klassifisere noe, har man veldig mange muligheter til å formulere gode argumenter, takket være det historiske, geografiske og sosiale mangfoldet. Etiketten “miljø” står eksempelvis ikke for nøyaktig det samme i dag som den gjorde for 50 år siden. Den har heller ikke samme betydning i alle kulturer, og begreper som klasse, etnisitet og nasjonalitet spiller inn og forflytter ofte klassifikasjonens innhold bort fra samtidens standardklassifikasjon i natur- og samfunnsvitenskapen. Denne variasjonen kan være kompleks, og “kun å beskrive” den kan i noen tilfeller faktisk utgjøre en substansiell argumentasjon. Det kan derimot være et godt råd iblant å stille seg spørsmålet “hvorfors?” om det skulle være noen usikkerheter ved de empiriske dataene du beskriver.” (Bonnett 2011 s. 28)

“En argumentasjon er en slags analyse. Når man skal redegjøre for hvordan en foreteelse har medvirket til eller påvirket en situasjon, skal man ikke bare påpeke at den eksisterer, og om den er viktig eller ikke. Man må klare å bedømme hva som er spesielt. La oss se på et eksempel. Forestill deg at du vil bygge opp argumentasjonen din rundt en organisasjon som arbeider for å redusere miljøødeleggelsene. Bare å ramse opp hva denne organisasjonen har utrettet, holder ikke. Det holder heller ikke å påstå at deres tiltak har vært viktige eller betydningsfulle. Når du oppdager at du skriver at en innsats eller påvirkning har vært “omfattende”, “liten”, “betydningsfull”, “uviktig” osv., bør du stoppe opp og spørre deg selv: “Har jeg forklart hvorfor?” En analyse skal ikke bare bestå av en rekke adjektiver. Adjektivene i seg selv gir nemlig bare opphav til flere spørsmål, slik som “Hvorfor var det viktig?” og “Hva var betydningsfullt med akkurat denne innsatsen?”. [...] Denne typen argumentasjon handler ikke om å ramse opp fakta, men om å forklare prosesser som forandrer eller utfordrer mennesker, institusjoner og tilstander.” (Bonnett 2011 s. 29) Noe er viktig, annet er mindre viktig, uviktig eller irrelevant. Du bør gjøre det klart hva som er viktigheten av, bredden og i rekkevidden av det du argumenterer for. “Fakta kan aldri utgjøre en argumentasjon, fordi de ikke snakker for seg selv. De må analyseres, forklares og settes inn i en sammenheng.” (Bonnett 2011 s. 7) Fakta kan altså ikke i seg selv være beviser, men de kan fungere slik i bestemte sammenhenger.

En huskeregel til å utarbeide gode argumenter er FOA:

F: “facts” – fakta om saken

O: “options” – vurderinger av saken

A: “actions” – forslag til hva som bør gjøres

(Charles og Williame 2009 s. 123)

Å analysere en diskusjon eller debatt kan følge denne framgangsmåten:

“1) Identifiser tema for debatten.

- 2) Identifiser ulike standpunkter innenfor det gitte temaet.
 - 3) Identifiser argumenter for og imot de ulike standpunktene.
 - 4) Identifiser argumenter for og imot holdbarhet for de ulike standpunktene.”
- (Karlsen 2014 s. 38)

“*Grunner* og *argument* er forhold vi bringer fram for å undersøke om troen vi har, er sann eller sannsynlig. *Motiver* er forhold som gjør at vi ønsker at en tro er sann. *Årsaker* er forhold som faktisk har ført til at vi har troen.” (Johannessen 2011 s. 161)

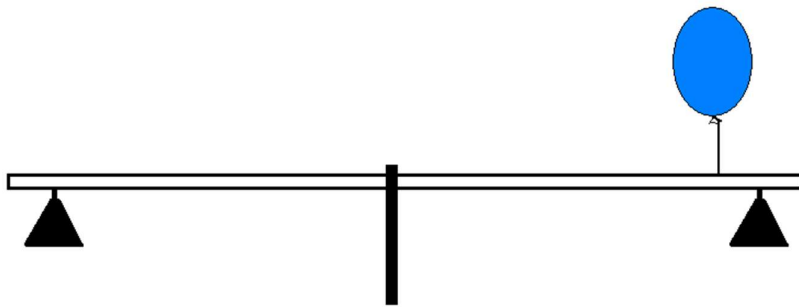
I oppgavetekster kan det bli brukt ord som demonstrer, forklar, relater osv. Her er korte forklaringer på hva som ligger i noen slike begreper:

- “- Demonstrer: Argumentets fokus skal ligge på å vise eller bevise noe.
- Sammenlign: Argumentet skal vise likheter og ulikheter mellom to eller flere ting.
- Kontraster: Dette innebærer det samme som å sammenligne, men vekten blir lagt på ulikhetene (man kan også oppfordres til å skille at, noe som betyr at vekten blir lagt helt og holdent på ulikhetene).
- Relater: Her må du vise sammenhengen mellom to eller flere ting.
- Redegjør: Her trengs et argument som tilbyr et overblikk over noe. [...]
- Kritisk: Dette adverbet benyttes ofte sammen med de ulike verbene (man kan oppfordres til “kritisk å analysere” eller “kritisk å evaluere”). Dette er ingen oppfordring om å være uforskammet eller kappe hodet av noen, men det indikerer at man ønsker at du skal presentere et argument som på en eller annen måte utfordrer gjengse meninger i emnet. En måte å gjøre dette på er å beskrive en allment vedtatt og konvensjonell måte å nærme seg emnet på, for deretter å introdusere et alternativ. [...]
- Evaluer: Dette verbet etterspør en vurdering av ulike aspekter og syn. Det innebærer ofte at man overveier fordeler og ulemper, men pass på at presentasjonen av dem ikke bare resulterer i en oppramsing.
- Analyser: En analyse innebærer at man identifiserer og undersøker de deler en foreteelse består av. Et argument som innebærer analyse, må inneholde en forklaring av hva foreteelsen består av og forårsakes av.
- Rettferdiggjør/forsvar/støtt: Alle disse verbene krever et argument som støtter noe. Slike argumenter får en bedre begrunnelse når de også tar opp, og på en overbevisende måte avviser, motargumenter og avkreftende beviser.” (Bonnett 2011 s. 63-64)

En tekst (f.eks. en artikkel) kan være “argumentasjonsdrevet”, dvs. at argumentasjonen er det sentrale og det som er i fokus for både forfatteren og leseren (Rienecker, Jørgensen og Gandil 2016 s. 79).

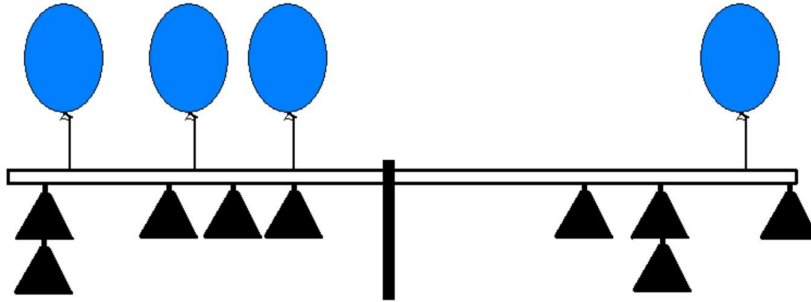
I en diskusjon settes flere forskjellige synspunkter og argumenter opp mot hverandre. Hensikten med diskusjonen kan være å nå fram til en syntese, et nytt synspunkt (Rienecker, Jørgensen og Gandil 2016 s. 186). Når en del av en artikkel inneholder en diskusjon, er det relevant å trekke inn sammenhengen som diskusjonen inngår i, hva som diskuteres (f.eks. argumenter, holdninger, synsvinkler, vaner), kriteriene eller kategoriene som det diskuteres ut fra, resultatet av diskusjonen (konsekvenser, konklusjoner, kompromisser osv.), og diskusjonens relevans i artikkelens sammenheng (Rienecker, Jørgensen og Gandil 2016 s. 186).

Gjennom drøftende, kritiske tankeprosesser må det være gode argumenter for at motstandere eller tvilere skal bli overbevist. Både argumenter for noe (pro) og mot det samme (contra) bør komme fram. Harald Johannessen (2011) sammenligner balansen mellom pro- og kontra-argumenter med en vippehuske:



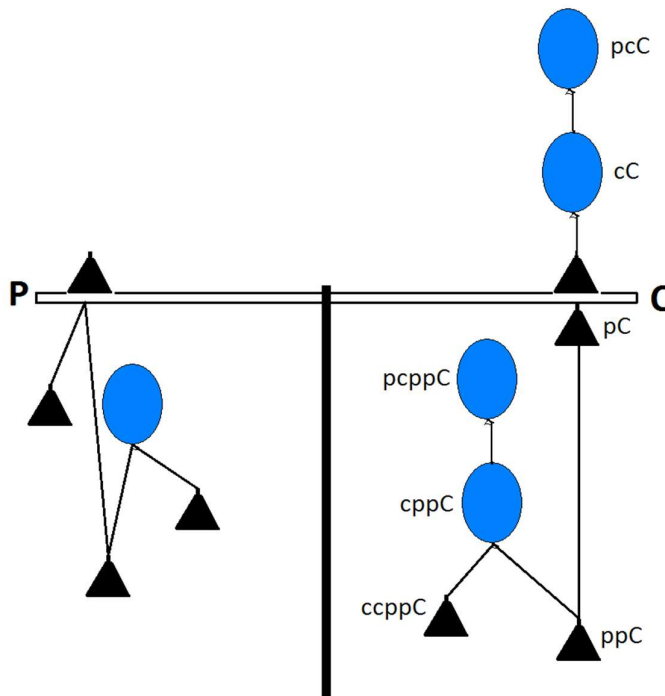
“- Lodd styrker den argumentsiden de festes på.
- Ballonger styrker motsatt side.
- Ballonger styrker ballonger de henges på, og svekker lodd de henges på.
- Lodd styrker lodd, og svekker ballonger.” (Johannessen 2011 s. 104) “Det å styrke egen side gjøres ikke bare ved å legge vekter på dennes siden, men også ved å feste ballonger på motpartens side.” (Johannessen 2011 s. 109)

En argumentasjonen med mange argumenter kan f.eks. visualiseres slik:



Argumenter kan dessuten “opptre på ulike nivåer. Et argument som støtter et standpunkt, kan ha behov for å bli underbygget. Argumentet knyttet direkte til standpunktet kalles *argument av første orden*. De argumentene som brukes for å underbygge *argument av første orden* kalles *argument av andre orden* også videre” (Gulbrandsen 2016 s. 23)

Hvilken orden et argument tilhører kan markeres med forkortelser, der P og p står for pro, og C og c for contra: “pP (styrker et førsteordens proargument), pC (styrker et førsteordens contra-argument), cP (svækker et førsteordens pro-argument) eller cC (svækker et førsteordens contra-argument). Tredjeordensargument, som igjen direkte styrker eller svækker argument av andre orden (og dermed indirekte styrker eller svækker argument av første orden) benevnes med tre bokstaver: ppP, ppC, pcC, cpP, og så videre.” (Johannessen 2011 s. 104-105) En argumentasjon med flere slik nivåer kan illustreres f.eks. slik:



(basert på Johannessen 2011 s. 103)

I en samtale sier du at når en person ser glad ut, så blir denne personen ofte smilt til (påstand = P). Senere i samtalen tilføyer du at et menneske liker den som hun eller han smiler til (pP). “Så svarer vennen din, som ikke er særlig til venn, at folk snarere smiler av den underlige bekleddingen de ser når du går forbi. Kall det hun sier, cP. Og, føyer hun til, mange har falske smil. Kall tilføyelsen hennes cpP. Nå er du litt irritert, og svarer kort at smilene ikke kan skyldes klærne, for vennen din bærer de samme, og ingen smiler til henne. Kall det du sier her, ccP. Og, sier du smilende, det er nettopp ikke til fremmede man smiler falskt, kall den tilføyelsen ccpP.” (Johannessen 2011 s. 105)

“Argumentets “godhet” [dvs. hvor godt det fungerer], eller vekt, vurderes ut fra to egenskaper: holdbarhet og relevans.” (Johannessen 2011 s. 102) “Vi skriver en “h” litt høyt over linjen for å markere holdbarhet, og en “r” for å markere relevans. Et argument av andre orden som svekker holdbarheten til et pro-argument av første orden, vil da skrives som “c^hP”, et argument som styrker relevansen til et contra-argument av første orden vil skrives “p^rC”.” (Johannessen 2011 s. 107)

Harald Johannessen har dette eksemplet:

F₀: Jeg står til eksamen.
 F₁: Jeg står til den kommende ex.phil.-eksamen.
 Ikke-F₁: Jeg står ikke til den kommende ex.phil.-eksamen.

Pro	Contra
P ₁ : Jeg kan pensum p ₁ ^h P ₁ : Jeg har lest pensum flere ganger. p ₂ ^r P ₁ : Jeg har stått til eksamener tidligere når jeg mente at jeg kunne pensum. c ₁ ^r p ₂ ^r P ₁ : I motsetning til ex.phil.-eksamen var disse slik at eksamensoppgavene var rent huskestoff.	C ₁ : Den er vanskelig p ₁ ^h C ₁ : Mange som forsøker, stryker. p ₂ ^r C ₁ : Jeg har ikke gode erfaringer med eksamener, totalt sett. c ₁ ^r p ₂ ^r C ₁ : Jeg har lært av feilene jeg gjorde de gangene. c ₁ ^r p ₁ ^h C ₁ : De fleste forbereder seg svært dårlig til eksamen.
P ₂ : Oppgavene vi har fått, har jeg klart fint. p ₁ ^r P ₂ : Eksamensoppgavene blir ikke vanskeligere enn de vi har fått som prøver. c ₁ ^h P ₂ : Jeg brukte svært lang tid på disse oppgavene før jeg klarte dem. c ₁ ^r c ₁ ^h P ₂ : Med øvelse bruker jeg mindre tid.	C ₂ : Pensum interesserer meg lite. p ₁ ^r C ₂ : Jeg klarer meg dårlig når interessen mangler. c ₁ ^h C ₂ : Jeg ser fram til å arbeide med det.

(2011 s. 128)

Det er en fundamental forskjell mellom deskriptiv og normativ argumentasjon (Nielsen 2010 s. 98). Deskriptiv argumentasjon: om noe som *er* (f.eks.: Norge er i dag ett av verdens rikeste land. Eller: Norge er i dag ett av verdens mest egoistiske land – formulert deskriptivt.) Normativ argumentasjon: om noe *bør* være, eller ikke bør være (f.eks.: Norge bør ta imot langt flere flyktninger). Den irske 1700-tallsfilosofen David Hume er den første som påpekte at det ikke går an å slutte strengt logisk fra noe deskriptivt til noe normativt, dvs. fra *er* til *bør*. Vi gjør det likevel ustanselig, på grunnlag av etiske regler, moralsk oppfatninger osv.

“Det er et gammelt filosofisk stridstema hvordan en skal forstå forholdet mellom teoretisk og praktisk rasjonalitet. Tradisjonelt ble praktiske avgjørelser, dvs. hva en *bør* gjøre, søkt begrunnet ut fra oppfatninger om hvordan virkeligheten *er*. Men siden David Hume påpekte at det ikke går noen logisk bro fra er-utsagn til bør-utsagn, eller fra faktum til verdi, synes disse typer av rasjonalitet å være skilt med et logisk gap. Det synes umulig å begrunne det “praktiske” ut fra det “teoretiske” alene.” (Baune 1986 s. 102)

“Litt forenklet kan vi si at deskriptive betydninger forekommer i setninger som uttrykker at noe *har vært*, *er* eller *kommer til å være* på en bestemt måte, mens setninger med normative betydning uttrykker at noe *bør*, *skal* eller *må* være på en bestemt måte.” (Karlsen 2014 s. 13)

“Normativ argumentasjon er argumentasjon hvor spissformuleringen håndteres som en normativ setning. Slike setninger anses her som å anbefale et handlingsalternativ eller en måte å forholde seg til virkeligheten på ved å uttrykke en tilstand vi kan se på som ønskelig. Det er viktig å merke seg noe som kan virke paradoksalt: Selv om normativ argumentasjon angår hvilket standpunkt man skal ta til en normativ setning, så vil de store konfliktene ofte være knyttet til uenighet om hva som faktisk er tilfellet.” (Johannessen 2011 s. 135) Konsekvenser av handlingene fungerer som argumenter. “Normativ argumentasjon er svært personlig, utfallet binder den som lager argumentasjonen, og egentlig ingen andre. Det er altså vurderingene til den som argumenterer, som teller.” (Johannessen 2011 s. 137)

Normativ argumentasjon gjelder et normativt standpunkt, f.eks. hvordan noe bør være, ikke bør gjennomføres. Argumenter for standpunktet kan være formulert som positive konsekvenser av å realisere noe, mens motargumenter uttrykker negative konsekvenser. De tre ulike typene argumenter som brukes for eller imot et normativt standpunkt, er konsekvensargumenter, analogiargumenter og normargumenter (Karlsen 2014 s. 50). “Konsekvensargumentasjon fungerer ved å sammenligne standpunkter med hensyn til konsekvenser” (Karlsen 2014 s. 53-54). Vi ønsker alternativet med flest mulig positive konsekvenser.

Er et argument godt? Det vurderes ut fra:

1) holdbarhet

Det som argumentet uttrykker, er sant eller forsvarende noe verdifullt.
Hvor sant (eller sannsynlig) er det at argumentet stemmer overens med fakta?

2) relevans

Det som argumentet uttrykker, har med saken å gjøre.

Argumenter bør være holdbare (sanne, sannsynligvis sanne eller akseptable) og relevante (angå saken) (Karlsen 2014 s. 42). Angrep på et argument med tanke på dets holdbarhet kan være at argumentet ikke uttrykker noe sant eller noe verdifullt, mens angrep på et argument med tanke på dets relevans snarere vil være at det ikke har noe med saken å gjøre.

“Krav om holdbarhet dreier seg om hvor stor grad av tiltro vi har til argumentet som sant eller sannsynlig. Krav om relevans dreier seg om begrunnelsen for at en påstand er sann, faktisk relateres til den aktuelle påstanden og ikke til noe som ligner på påstanden.” (Gulbrandsen 2016 s. 6)

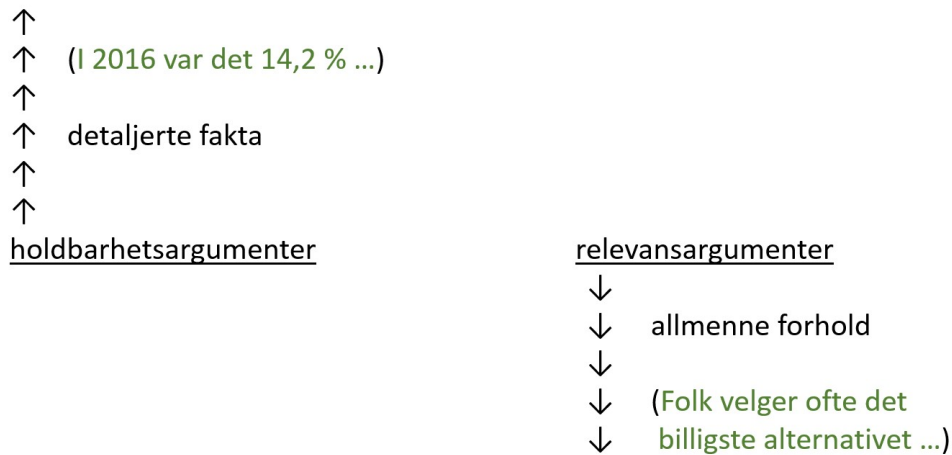
Et holdbarhetsargument støtter opp under (underbygger) og gir holdbarhet til noe. Holdbarhetsargumenter skal vise at et hovedsynspunkt er holdbart (gi det troverdighet). De må være relevante og sanne/sannsynlige, og består ofte av fakta eller empiriske opplysninger (tall, eksempler ...).

“*Holdbarhetsargumenter* er påstander om faktiske forhold som forfatteren bygger synspunktet på – troverdig empirisk eller teoretisk dokumentasjon som gir *belegg* for synspunktet. Et krav til holdbarhetsargumenter er at de er sanne, eller i det minste at de er mer sanne enn usanne. Derfor er det viktig å vurdere sannhetsgehalten i et argument kritisk. Vi spør: Er det sant? Er det sannsynlig? Vurderer vi det som sant eller overveiende sannsynlig, vil vi tendere mot å godta synspunktet. Men det er likevel ikke sikkert at vi gjør det fullt ut. For selv om et holdbarhetsargument er sant og holdbart i seg selv, må vi vurdere om det faktisk angår hovedsaken, synspunktet. Da spør vi etter *relevansargumenter* – argumenter som overbeviser oss om at det er legitimt å knytte holdbarhetsargumentene til synspunktet som framføres. Vi sier at det er relevansargumentene som gir *hjemmel* for å foreta en faglig akseptabel kobling mellom synspunktet og holdbarhetsargumentene” (Pettersen 2016 s. 42-43).

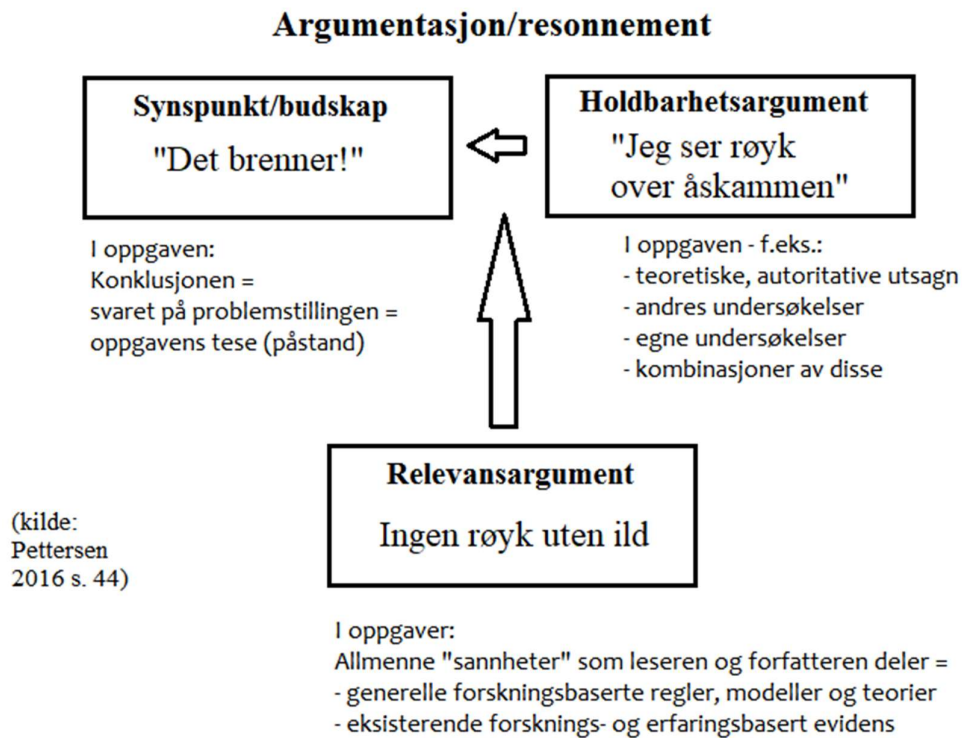
Relevansen gjelder i hvilken grad et holdbart argument taler for eller imot et standpunkt eller et annet argument. “Relevans handler altså ikke om det som sies i de enkelte argumentene [...], men om forholdet mellom dem. Vi kan tenke oss relevans som det som knytter argumentasjonen sammen. Dette viser seg også i måten vi formulerer spørsmålet om relevans på i deskriptiv argumentasjon. Vi spør om hvor sannsynlig det er at hvis det aktuelle argumentet er sant, så er også det som det støtter sant” (Karlsen 2014 s. 46). Relevansargumenter viser at holdbarhetsargumentene er relevante for hovedsynspunktet. I praksis består de ofte av generelle prinsipper eller vurderinger.

Holdbarhetsargumenter baserer seg vanligvis på detaljerte fakta, mens relevansargumenter vanligvis baserer seg på mer allmenne forhold (Karlsen 2014 s. 48). Relevansargumenter kan være knyttet til åpenbare forhold som de fleste tar for gitt og aksepterer som sanne.

I deskriptiv argumentasjon (om noe faktabasert) kan dette illustreres slik:



Et annet eksempel:



I dette tilfellet er ikke relevansargumentet godt, for noen ganger kommer det røyk uten at det er ild, f.eks. fra en kjemisk fabrikk. Røyk skyldes ofte ild, men ordtaket om ingen røyk uten ild er ikke universelt gyldig. Koblingen mellom holdbarhetsargumentet og synspunktet er dermed ikke spesielt sterkt i eksemplet ovenfor.

“- Holdbarhet: Hvor sant eller sannsynlig er det at konsekvensen vil inntreffe? [...] Generelt har vi omtalt relevans som spørsmålet om forbindelsen mellom to argumenter. Relevans for et konsekvensargument i normativ argumentasjon handler om hvorvidt det som påstås i argumentet, er positivt eller ønskelig dersom argumentet er et pro-argument, og om det som påstås, er negativt eller uønsket dersom argumentet er et contra-argument. Vi kan dermed formulere spørsmålet om relevans som følger: - Relevans: Hvilken verdi har det at konsekvensen inntreffer?” (Karlsen 2014 s. 54-55)

Konsekvensargumenter gjelder positive og negative konsekvenser at ulike handlinger (eller av ingen val/handling).

Et arguments holdbarhet gjelder om det som sies i argumentet er sant, og dermed gjelder faktiske forhold. Men det finnes fem ulike typer faktiske forhold:

“- Tyskland angrep Norge 9. april 1940 (fortidig forhold).
- Den norske oljeproduksjonen vil synke neste år (framtidige forhold).
- Den som tømte reiret for egg, etterlot ingen spor (skjulte forhold).
- Ingen som er vant til makt, liker å miste den (generelle forhold).
- Den rå kapitalismen har vunnet fram først og fremst fordi man lyktes i å ødelegge fagforeningene (forklaring).” (Johannessen 2011 s. 117-118)
Slike saksforhold kan være helt sanne, delvis sanne, helt usanne, rimelig sikre eller ganske usikre, sannsynlig i ulik grad, m.m.

En analogi er en påstand “om at det finnes likheter mellom to tilsynelatende forskjellige ting. Analogier er vanlige i resonneringer. Mer spesifikt fører iaktakelsen av at en foreteelse har en likhet med en annen foreteelse, til argumentasjon om at disse foreteelsene også er like på andre områder. Analogier er således ofte upålitelige. De kan synes interessante, men argumentasjon som bygger på analogi er ofte misvisende.” (Bonnett 2011 s. 107)

Analogiargumenter gjelder tilfeller som ligner det vi argumenter for. Med slike argumenter må vi spørre oss: “- Holdbarhet: Hvor sant eller sannsynlig er det som påstås som en analogi? [...] - Relevans: 1) Hvor positivt er det analoge tilfellet, og 2) hva er likhetene mellom det analoge tilfellet og standpunktet? Vanligvis vil altså et analogiargument trenge minst to relevansargumenter for å etablere forbindelsen mellom argumentet og standpunktet: et som viser at det analoge tilfellet er positivt, og et som etablerer likheten.” (Karlsen 2014 s. 58-59) Analogiargumenter gjelder tilfeller som ligner og deres konsekvenser (ofte andre steder i rom og tid).

“Sammenligningsargumentasjon analyserer et fenomen i lys av et annet, til en viss grad lignende fenomen.” (Bonnett 2011 s. 30) “Et sammenlignende argument analyserer et fenomen ved å sammenligne det med et annet, i noen henseender likt, fenomen.” (Bonnett 2011 s. 115)

Normargumenter er basert på en grunnleggende, ønskelig norm (regel, moralsk lov e.l.). Normer er ikke objektive eller sanne i betydningen at de kan bevises å være de beste normene eller gyldige i alle tilfeller. De er bare mer eller mindre godt begrunnet. “Holdbarhet for et normargument handler om hvorvidt normen som det vises til, kan sies å være gyldig: - Holdbarhet for et normargument: I hvilken grad kan det sies at normen er gyldig? [...] - Relevans for normargument: Impliserer normen det aktuelle standpunktet eller argumentet?” (Karlsen 2014 s. 64-65)

“[N]ormargumenter finnes i en eller annen form i *all* normativ argumentasjon. [...] Mens deskriptiv argumentasjon kun inneholder argumenter som er knyttet til fakta, det vil si det som har vært, er eller kommer til å være tilfellet, vil all normativ argumentasjon i siste omgang hvile på et mer eller mindre komplekst verdisystem.” (Karlsen 2014 s. 66-67)

Gunnar Karlsen har denne inndelingen for holdbarhet og relevans når det gjelder ulike typer argumenter:

	Holdbarhet	Relevans
Generelt	I hvilken grad er argumentet akseptabelt i seg selv?	I hvilken grad taler argumentet – hvis det er holdbart – for eller imot standpunktet eller det aktuelle argumentet?
Argumenter i deskriptiv argumentasjon	Hvor sant (eller sannsynlig) er det at argumentet stemmer overens med fakta?	Hvor sannsynlig er det at hvis argumentet er sant, så er også standpunktet eller det aktuelle argumentet sant?
Konsekvensargumenter i normativ argumentasjon	Hvor sant eller sannsynlig er det at konsekvensen vil inntreffe?	Hvilken verdi har det at konsekvensen inntreffer?
Analogiargumenter i normativ argumentasjon	Hvor sant eller sannsynlig er det som påstås som en analogi?	1) Hvor positivt er det analoge tilfellet, og 2) hva er likhetene mellom det analoge tilfellet og standpunktet?
Normargumenter i normativ argumentasjon	I hvilken grad kan det sies at normen er gyldig?	Impliserer normen det aktuelle standpunktet eller argumentet?

“Rekkefølgen på argumentene og om de presenteres som pro-, contra-, holdbarhets- eller relevansargumenter, spiller en avgjørende rolle for hvor overbevisende vi oppfatter argumentasjonen som å være. I praksis viser dette seg ofte ved at det

innledes med et argument med høy holdbarhet og relevans for umiddelbart å appellere til tilhørerne, for så å vente med mer problematiske argumenter til etter at en grunnleggende troverdighet er blitt etablert.” (Karlsen 2014 s. 71)

Det er et problem at det ikke alltid er enkelt å forstå helt hva motdebattanten egentlig mener. Utsagn må tolkes, og i kompliserte saksforhold som presenteres med nyanserte uttalelser, er det ofte mange tolkningsmuligheter. Debattantene prøver å “oversette” hverandres uttalelser til noe de selv både forstår og (lett) kan argumentere mot. Presisjon i formuleringene er viktig, men fører også ofte til et tolkningsproblem. Ulike aktører har ikke bare ulike meninger, men forstår ofte virkeligheten på forskjellig måte.

Bevisbyrden gjelder det som er det vanskeligst å bevise og overbevise andre om. Som en generell regel gjelder det at bevisbyrden ligger på den siden som vil forandre noe, som hevder noe som går imot vanlige antakelser, eller hevder at noe som medfører en stor risiko må gjennomføres (Edmüller og Wilhelm 2011 s. 42).

Det er alltid følelser innblandet når noen skal overbevise andre – følelser av usikkerhet, overlegenhet, frykt, tvang, medynk, forakt, tvil osv., som kan ha et mer eller mindre rasjonelt grunnlag. En debattant kan f.eks. få tilhørerne til å tvile på motivene til motdebattanten (dennes egeninteresse, baktanker, skjult agenda osv.). En slik strategi for å svekke en motstander kalles “skyld ved assosiasjon”, “der en parts troverdighet forsøkes svekket ved et motargument som skaper negative assosiasjoner. Svar av typen “Nå høres du ut som din far”, der det ligger implisitt at ens far er for eksempel gammeldags på et område, vil virke på denne måten.” (Karlsen 2014 s. 86)

Begrepet reduksjonisme “betyr at noe komplekst forklares med henvisning til altfor begrensede årsaker. Ofte er målet å nå frem til en eneste, altfor forenklet årsak.” (Bonnett 2011 s. 114)

Det finnes retoriske begreper for forskjellige strategier som brukes i diskusjoner:

Antistrophon er “a rhetorical device in which an argument is turned against its author, usually as a retort. McKeown (2016) calls it ‘a rhetorical trope concerned with the content and logic of an argument’ (p. 35). It can be deployed in a number of ways, including that of a position of inferiority – that of ‘the underdog’ ” (<https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/01596306.2018.1509840>; lesedato 07.06.21)

Apophysis: “The rejection of several reasons why a thing should or should not be done and affirming a single one, considered most valid.” (<http://rhetoric.byu.edu/Figures/Groupings/of%20Reasoning.htm>; lesedato 08.06.21)

Contrarium: “Juxtaposing two opposing statements in such a way as to prove the one from the other” (<http://rhetoric.byu.edu/Figures/Groupings/of%20Reasoning.htm>; lesedato 08.06.21)

“*Diallage* refers to laying out several arguments and using them successively to culminate in a single or conclusive point.” (<https://eprints.utas.edu.au/10666/2/02whole.pdf>; lesedato 07.06.21)

Diallelus brukes om et dilemma: “The argument that any proposition requires a justification, but the justification itself requires support, which leads to infinite regress.” (<https://wordbueno.com/word/diallelus>; lesedato 08.06.21)

Dicaeology: “Defending oneself in argument by claiming justification or offering an excuse.” (<https://kddidit.com/2016/12/22/grammar-rhetorical-device/#rhetDev> Dicaeology; lesedato 08.06.21)

Hypobole er en “rhetorical figure in which several things are mentioned that seem to make against the argument, or in favour of the opposing side, and then they are refuted one by one.” (<https://www.yourdictionary.com/hypobole>; lesedato 08.06.21)

Paromologia: “partial admission of opponent’s argument to strengthen one’s final position” (<https://phrontistery.info/rhetoric.html>; lesedato 08.06.21)

Procatalepsis er en retorisk strategi der taleren eller den som skriver foregriper en meningsmotstanders innvendinger og svarer på dem. “Strategically, *procatalepsis* shows your readers that you have anticipated their concerns, and have already thought them through. It is, therefore, especially effective in argumentative essays. [...] Procatalepsis can even be used if you don’t have a full answer to the objection. By being honest about the fact that there are problems with your argument, you show your audience that you are grounded in reality. You should never, however, bring up an objection to which you cannot respond. [...] Often, a writer will invent a possible objection or difficulty in order to answer it in a way that strengthens the writer’s position. In the event such an objection should arise, the reader has an answer already laid out.” (Richard Nordquist i <https://www.thoughtco.com/procatalepsis-definition-1691540>; lesedato 08.06.21)

Ratiocinatio: “Reasoning (typically with oneself) by asking questions.” (<http://rhetoric.byu.edu/Figures/Groupings/of%20Reasoning.htm>; lesedato 08.06.21)

“En påstand om at årsaken til en kompleks prosess er å finne i en bestemt foreteelse, behøver ikke nødvendigvis å være feil. Det er kun dersom denne påstanden er misvisende, at man kan anklage den for å være altfor forenklet. Et annet ord som også kan benyttes for å beskrive dette, er reduksjonisme. [...] Det kreves dessuten at man kan foreslå eller bevise andre, mer varierte årsaker som har

bidratt til utviklingen. Derfor er anklager om reduksjonisme ikke noe som skal benyttes lettvint. Det krever presist tankearbeid. Fremfor alt er det viktig å identifisere nøyaktig hva som er misvisende og ufullstendig i den “reduksjonen” man har tenkt å angripe. Man kan også anklage for reduksjonisme personer som, selv om de ikke benytter seg av noen av de vedtatte reduksjonsteoriene, strukturerer sin argumentasjon på en slik måte at de feilaktig og altfor forenklet påstår at en eneste foreteelse er årsaken til mange andre.” (Bonnett 2011 s. 74)

“Man må forenkle ting for å kunne fokusere på noen aspekter og ikke på andre, og for å skape struktur i sitt materiale. Man må altså forenkle for å forstå. Problemene oppstår enten:

- når man driver prosessen for langt og viktig informasjon og kontekst går tapt,
- når man ikke er klar over viktige faktorer som kompliserer, eller
- når analytikere tror at grunnen til et fenomens opphav går å finne i en enkelt årsak, når det i realiteten ikke er slik.” (Bonnett 2011 s. 73)

“Når du argumenterer, begrunner du ditt syn i en sak. Direkte argumentasjon er argumentasjon ut fra sak eller fornuft. Indirekte argumentasjon er argumentasjon som først og fremst henvender seg til følelser.” (<http://norsksidene.no/web/PageND.aspx?id=99666>; lesedato 23.08.17)

Argumentasjoner kan utarte til polemikk, dvs. en provoserende, ensidig og stridslysten argumentasjon (Bonnett 2011 s. 113). En fordel med polemikk er at den ofte skaper nysgjerrighet og interesse, og kan være en effektiv måte for å skape en livlig debatt på.

En taktikk for å “nedkjempe” en motdebattant er det såkalte stråmanns-argumentet, med en feilaktig gjengivelse av motstanderens posisjon, “enten det dreier seg om standpunktet eller enkelte argumenter. [...] Det finnes flere måter vi kan sette opp en stråmann på, dvs. foreta den feilaktige gjengivelsen av standpunktet eller argumenter for deretter lettere å kunne argumentere mot dem:

1. Vi kan gi en ufullstendig gjengivelse av standpunkter eller argumenter, enten ved å utelate noe eller ved å gjengi dem i en svakere form.
 2. Vi kan gjengi en feilaktig versjon av standpunktet eller argumenter.
 3. Vi kan velge en annen person som hevder det samme standpunktet, men med andre eller svakere argumenter.
 4. Vi kan sette opp en fiktiv person, gi denne sterkt negative eller positive karakteristikk og presentere den fiktive personen som representativ for motstanderens posisjon.
- [...] Ved å overdrive kritikken gjennom å sette opp en stråmann blir det lettere å argumentere mot den.” (Karlsen 2014 s. 91-93)

“Stråmannsargumentasjon, for eksempel – at man fremstiller motstanderens posisjon på en unøyaktig, overdrevet eller karikert måte, og så argumenterer mot

den feilaktige versjonen av synspunktene. Det blir jo mye lettere å argumentere mot den feilaktige versjonen enn den korrekte. Et annet fenomen er “tu quoque”-argumentasjon. Det betyr på latin “du også”. Det er en argumentasjonsfeil der du som politiker blir anklaget for ett eller annet, men i stedet for å forsvare din posisjon eller handling, retter du oppmerksomheten mot den som kommer med innvendingen, og sier “men du har jo også ...”. [...] “Tu quoque” er en type whataboutism hvor man sikter seg inn på noe motstanderen har gjort. En whataboutism er en mer generell betegnelse på det å avlede kritikk ved å vende oppmerksomheten mot noe annet som er kritikkverdigg. [...] Men vi har masse psykologisk forskning som viser at mennesker er ganske dårlige til å argumentere logisk. [...] Man kan ha fortreffelige argumenter, men manglende faktagrunnlag. God logikk er ikke nok. Men dårlig logikk gjør stor skade på den offentlige debatten.” (Ole Hjortland i *Forskerforum* nr. 7 i 2018 s. 4-5)

“Det er tre begreper som henger intimt sammen: Falske nyheter, alternative fakta og post-sannhet. [...] Alternative fakta er ikke det følgende: Uenighet om tolkning av fakta, uenighet om metoder for å samle inn fakta, legitim uenighet om hva som er riktige fakta, rimelig uenighet i vektlegging eller beskrivelse av fakta etc. Alternative fakta er påstander som ikke har rot i virkeligheten, og som ikke kan eller vil måles opp mot de samme kriteriene som fakta, det vil si: sannheten. Alternative fakta lar seg ikke diskutere! Det er et utsagn som forsøker å kle seg opp i faktaklær, men som egentlig er nakent. [...] Falske nyheter er ikke det følgende: En skjev vinkling i pressen, at man ikke gir hele bildet i en sak, et sitat eller en overskrift som er tatt ut av sin sammenheng etc. Alt dette er irriterende. Ja, det kan være et reelt problem, men falske nyheter er ikke en urimelig vinkling [...] Dermed er post-sannhet heller ikke det følgende: Uenighet, merkelapper på politiske motstandere, spisset retorikk, forenklinger eller svært sterke meninger” (Torbjørn Røe Isaksen i *Morgenbladet* 3.–9. februar 2017 s. 64).

“[B]egrepet “truthiness” – noe som umiddelbart virker tilforlætelig selv om det ikke gis belegg – ble myntet av den amerikanske komikeren Stephen Colbert i 2005. [...] det er grenser for illusjonsspill, tåkelegging, tilsløring og avledning [...] halv sannheter stjeler oppmerksomhet, tapper krefter og forrykker den politiske dagsorden. Falsk informasjon kan også få en til å tvile på egen hukommelse, dømmekraft og virkelighetssyn. På samfunnsnivå undergraver feilinformasjon og “alternative fakta” det gjensidige kravet om å snakke sant, og dermed det man kan kalle den kognitive samfunnskontrakten. Polariseringen øker.” (Gudmund Hernes i *Morgenbladet* 17.–23. februar 2017 s. 56)

I en debatt bruker deltakerne ofte defensivstrategier, dvs. kommer med grunner for sine egne meninger som baserer seg på premisser som motstanderen (antakelig) allerede godtar som sanne og rimelige. Dette kan oppfattes som en passiv, tilbakeholdende strategi, men kan virke overbevisende. Offensivstrategier innebærer å trekke motstanderens premisser og argumenter i tvil (Edmüller og

Wilhelm 2011 s. 42). Men debattantene kommer ofte heller med andre standpunkter enn å argumentere imot andres.

Det finnes mange typer feilslutninger, f.eks.

- personfeilslutningen: noe er galt i argumentene fordi personen som framfører dem har gjort tabber i sitt privatliv eller i det offentlige liv

- flertallsfeilslutningen: det som flertallet mener eller sier er fornuftig eller sannsynligvis sant

- den naturalistiske feilslutningen: noe er riktig fordi det er naturlig (eller galt fordi det er unaturlig)

- autoritetsslutningen: noe er riktig fordi en autoritet har uttalt det

- årsak-virkning-samsvar-feilslutningen: en stor virkning må ha en stor årsak

- direkte-sammenheng-slutningen: det er en direkte sammenheng mellom to forhold X og Y, f.eks. at X er årsaken til Y. Men der det kan være en tredje faktor Z som er årsaken til både X og Y. Sammenhengen mellom X og Y er såkalt spuriøs (uekte). Et eksempel er hvis noen påstår av folk som spiser mye vill-laks, lever lenger enn andre mennesker. Det kan være andre grunner til den økte levealderen, knyttet til f.eks. livsstil og økonomi, som gjør at disse personene lever lenger enn andre – ikke at de spiser mye vill-laks (som ikke alle har råd til å kjøpe ofte). Et komisk eksempel på en spuriøs sammenheng er at antallet storker gikk drastisk ned i Tyskland på 1970-tallet, og samtidig minket også antall barn i befolkningen (færre barnefødsler).

Såkalt “fallacy fallacy” er en feilslutning som gjelder at selv om det brukes “svake argumenter for en påstand, betyr ikke det at vi mener påstanden er uriktig. Det kan tross alt godt finnes andre og bedre argumenter” (<https://www.morgenbladet.no/ideer/2019/03/22/ett-ar-med-logikksjekk/>; lesedato 03.06.24).

Såkalte argumentasjonsknep er måter å (prøve å) overbevise på som bygger på generaliseringer og halvsannheter. Eksempler på argumentasjonsknep:

Mannen i stedet for ballen (eller person-argumentet): Personen, f.eks. personlige egenskaper, angripes i stedet for personens synspunkter og argumenter

Autoritetsknepet: En autoritets uttalelse brukes i stedet for en begrunnelse (“fordi far sier det”); vektlegging av sosial posisjon, erfaring osv.

Generaliseringsknepet: Det brukes en generell regel som egentlig ikke passer med den konkrete saken som diskuteres

Medlidenhetsknepet: Det spilles på folks medlidenhet (“Det er jo synd på henne”)

Hensiktsknepet: Fokuset flyttes fra saken til motstanderens hensikt med å mene noe bestemt (“Du sier dette bare fordi du er misunnelig”)

Sunn-fornuft-knepet: Det henvises til allmenn erfaring, sunn fornuft og lignende (“Alle vet jo at ...”)

Historieknepet: Det dras en lærdom fra historien, selv om historien ikke nødvendigvis gjentar seg, og en slik argumentasjon kan hindre nytenkning (Fibiger 2007 s. 63-64)

Trussel-argument: appellere til (eller spille på) følelser av frykt, tvang, usikkerhet, solidaritet osv.

En type feilslutning blir på engelsk kalt “begging the question”, og innebærer at det som egentlig skal avklares, i stedet forutsettes som en gitt sannhet (Nielsen 2010 s. 96). En påstand forutsettes som om den var innlysende sann, selv om dens sannhet er diskutabel eller kontroversiell. “Begging the question, sometimes known by its Latin name *petitio principii* (meaning assuming the initial point), is a logical fallacy in which the writer or speaker assumes the statement under examination to be true. In other words, begging the question involves using a premise to support itself. If the premise is questionable, then the argument is bad. The most basic instances of begging the question involve rephrasing. In these examples, the statement following [the word] *because* just restates the initial proposition in different or abstracted terms:

Freedom of speech is important because people should be able to speak freely.
The death penalty is wrong because killing people is immoral.
Ghosts are real because I have had experiences with them myself.

The first example begs the question, Why is it important for everyone to have a voice? The second begs the question, Why is killing people, and by extension the death penalty, immoral? The third raises questions about the validity of the speaker’s experience with ghosts. Even if she believes she’d had experiences with ghosts, she still needs to prove that these experiences were real.” (<http://grammarist.com/rhetoric/begging-the-question-fallacy/>; lesedato 09.10.17)

“Sirkelresonnement. “Det at Gud virkelig eksisterer bevises av Bibelen, og Bibelen må naturligvis aksepteres, fordi den er inspirert av Gud” (Mander, 1936). Det er noe som ikke stemmer med argumentet ovenfor: Det er et eksempel på sirkellokk. Den første påstanden begrunnes av den andre, som er avhengig av at man aksepterer den første. Sirkelresonnement skaper således dårlige argumenter. [...] Dessverre er de fleste sirkelbeviser på langt nær så åpenbare som eksemplet

ovenfor. Vanligvis ligger de skjult bak en rekke fakta. Dette innebærer at man må klare å skille selve sirkelresonnementet fra resten av fremstillingen.” (Bonnett 2011 s. 72)

Et standpunkt kan være et handlingsalternativ, noe vi bør gjøre eller ikke gjøre på bekostning av noe annet, altså et valg. “Ofte står vi i en situasjon der vi må velge mellom ulike (handlings)alternativer, eller der vi frykter av hvis vi ikke griper inn (gjør noe), så vil skade kunne oppstå som kunne ha vært avverget, eller så går vi glipp av noe vi ønsker. En slik situasjon skal vi kalle en *problemsituasjon* (eller avgjørelsessituasjon). Når man står i en avgjørelsessituasjon og skal ta stilling til hva som bør gjøres, kan det allment pekes på fem faktorer som det bør tas stilling til ved beslutningen:

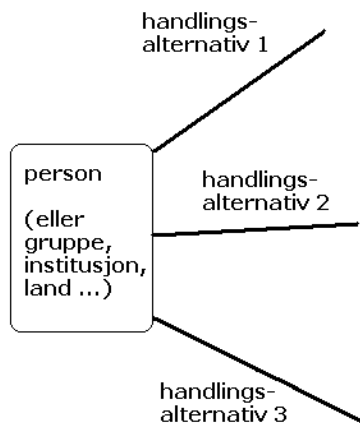
- Hvilke handlingsalternativer foreligger?
- Hvilke forventede konsekvenser har disse handlingsalternativene?
- Med hvilken sannsynlighet vil disse konsekvensene inntreffe?
- Hvilke verdier har de forventede konsekvensene?
- Hvilke etiske normer er relevante for beslutningen?

(Baune 1986 s. 103-104)

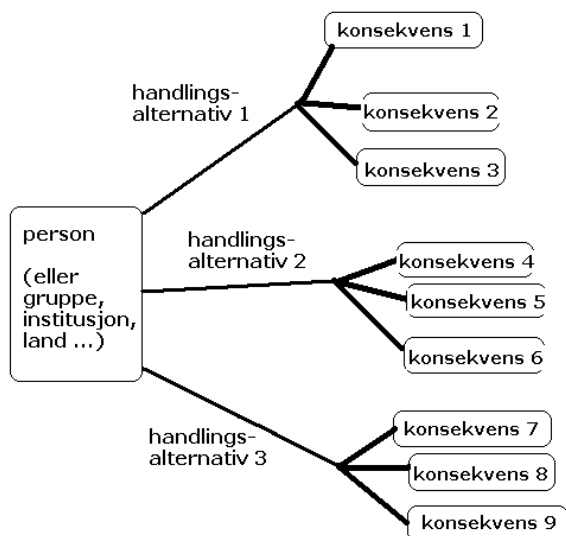
Ut fra etiske normer er noen handlinger forbudte, andre er tillatte uten å være påbudte, og noen er påbudte (Baune 1986 s. 108). Noen konsekvenser av handlinger har egenverdi, noen har instrumentell verdi, og andre har verdi som del av en helhet (Baune 1986 s. 115).

Det er nyttig å kunne sammenligne og evaluere konsekvenser. Det bør selvfølgelig være lest mulig positive konsekvenser at en handling eller et alternativ, og færrest mulig negative konsekvenser.

Vi kan tenke oss at vi må ta en beslutning der vi ser tre tydelige handlingsalternativer:

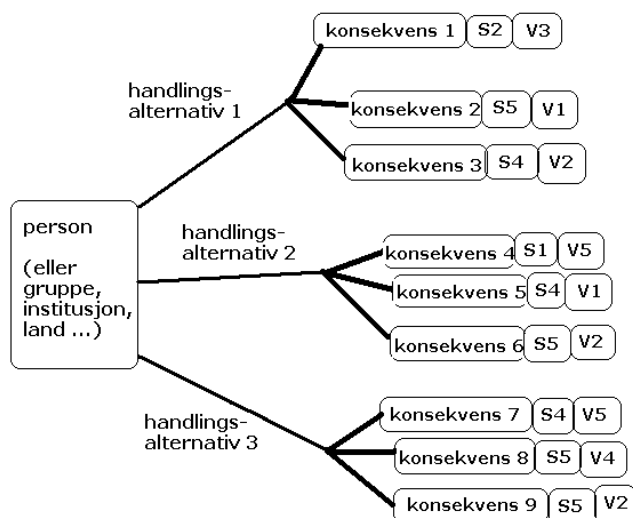


Vi kan deretter fylle inn konsekvenser som vi kan komme på eller som eksperter vet er mulige konsekvenser for hvert av alternativene:



Konsekvensene er mer eller mindre sannsynlige, og er mer eller mindre verdifulle (å redde jordkloden har maksimal verdi; å spise kjøtt har minimal verdi for en vegetarianer).

S = sannsynlighet (1-5) V = verdi (1-5)



“Handlingsalternativer, konsekvenser, verdier, osv. kan oppfattes som *grunner* som det i en konkret situasjon bør tas hensyn til ved en rasjonell avgjørelse. Men slike grunner kan normalt ikke oppfattes som *selvstendige* i den forstand at de *i seg selv* entydig enten taler for eller imot et handlingsalternativ. Det er f.eks. først sammen med den respektive verdi at en sannsynlighetsdifferens trekker i en bestemt retning

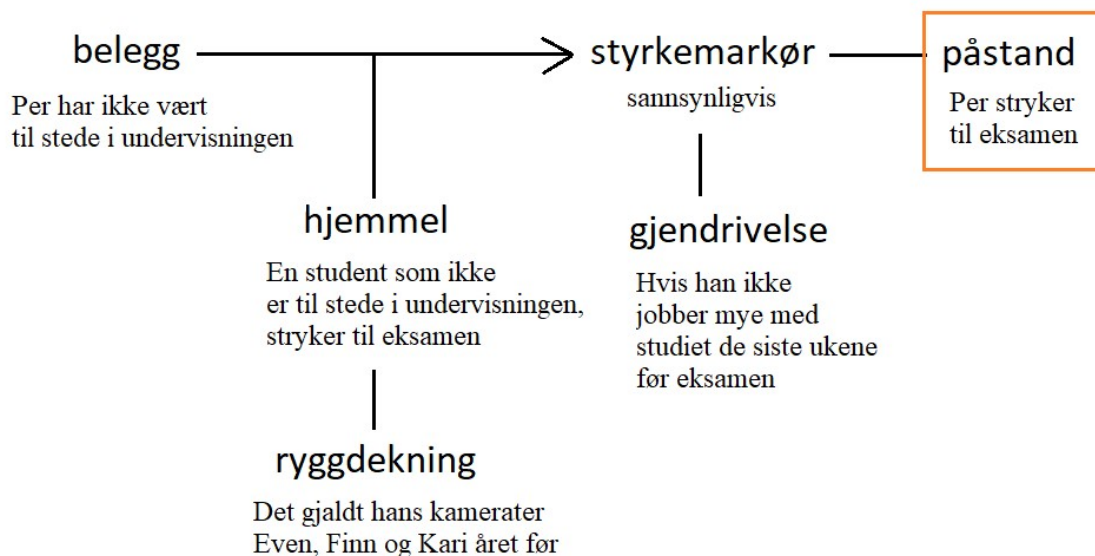
[...] De enkelte momenter, derimot, kan oppfattes som selvstendige grunner. De vil i seg selv tale for det ene eller det andre handlingsalternativ som sammenlignes. Momenter er sammensatte grunner (sammensatte av verdier og sannsynlighetsdifferenser). De kan oppfattes som de minst sammensatte grunner som likevel er selvstendige. Dette gjør dem til en viktig type grunner ved rasjonelle avgjørelser.” (Baune 1986 s. 117)

“Hvis de deskriptive utsagn en person holder for sanne kalles “oppfatninger” og de normer han/hun aksepterer kalles “holdninger”, kan beslutningsteori sies å være en teori for hvordan den rasjonelle aktørs oppfatninger og holdninger samvirker til en rasjonell beslutning.” (Baune 1986 s. 103)

Det blir utgitt bøker – vanligvis akademiske avhandlinger – med “drøfting” i tittelen (men nesten alltid i undertittelen), f.eks. Beate Elstad og Einar Breiviks *Organisering av markedsføringen for reiselivsproduktet Norge: Drøfting av utvalgte problemområder* (1991), Tor Stornes’ *Idrett og verdiformidling: En drøfting av verdigrunnlaget i barneidretten* (1993), og Atle Ottesen Søvik og Bjørn Are Davidsens *Eksisterer Gud? En drøfting av argumenter for og mot* (2013). Et renessanseverk av italieneren Niccolò Machiavelli har blitt oversatt til norsk med tittelen *Discorsi, bok I: En drøftelse av Titus Livius’ ti første bøker* (på norsk 2004).

Toulmins argumentasjonsteori

Charlotte Jørgensen og Merete Onsbergs bok *Praktisk argumentasjon* (1987) presenterer argumentasjonsmodellen til den engelske filosofen Stephen Toulmin slik han introduserer den i *The Uses of Argument* (1958). Modellen framstiller sammenhenger mellom seks elementer i en argumentasjon:



Påstand, belegg og hjemmel må ifølge Toulmin alltid være til stede i en argumentasjon, mens ryggdekning, styrkemarkør og gjendrivelse ikke må være med. Hjemmelen er ofte et allment synspunkt, en vanlig oppfatning, en generalisering som mange vil være enige i.

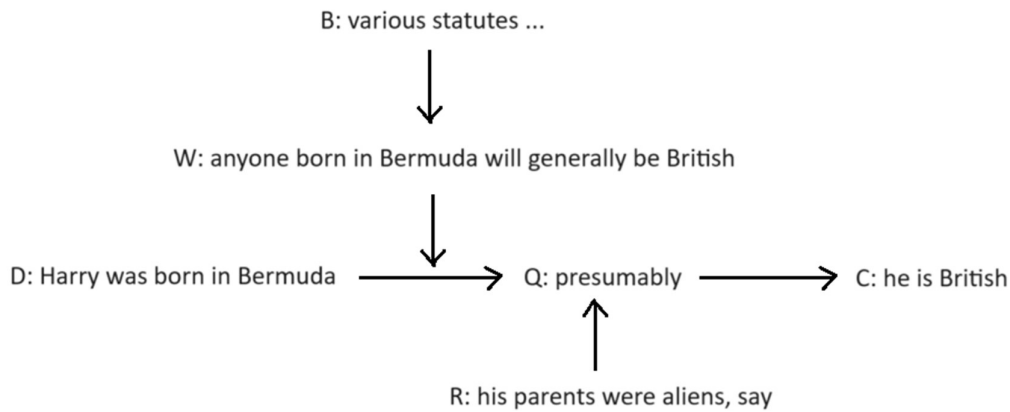
“Toulmins modell har tre hovudelement. Det er *påstand* (eit synspunkt som forfattaren ønskjer tilslutning til), *belegg* (den informasjonen som støyr synspunktet) og *heimel* (den rettferdigginginga av sambandet mellom belegg og påstand som gjer det mogleg å godta påstanden). Logikken stiller opp som ideal at alle elementa i eit argument bør vere uttrykte. I praktisk argumentasjon er det vanleg at heimelen er underforstått. Derimot må påstand og belegg uttrykkjast, elles er det ikkje noko argument. Argument blir brukte til å støtte konklusjonar vi er usikre på ved hjelp av opplysningar vi er sikre på. I eit argument *kan* det også finnast tre andre element, som altså ikkje er obligatoriske, og som alle har å gjere med heimelen. For blir ikkje heimelen akseptert, fell argumentet. Gjennom *styrkemarkørar*, som regel i form av adverb og liknande modale uttrykk, kan forfattaren gi til kjenne kor sterkt han er viljug til å stå inne for at påstanden er rett. Der kan også vere eit element av *atterhald* ved desse styrkemarkørane, i form av vilkår, omstende, unntak som føregrip dei rettkomne innvendingane lesaren måtte ha. Når det er tvil om heimelen blir godteken, kan denne få *ryggdekning* i form av ytterlegare dokumentasjon av det konkrete grunnlaget den generelle regelen i heimelen byggjer på.” (Grepstad 1997 s. 171)

“Ut over det at belegget må vere uttrykt, mens heimelen kan vere underforstått, er ikkje forskjellen mellom dei to elementa krystallklar. Men heimlane er generelle og gjer alle argument av den aktuelle typen haldbare. I den praktiske argumentasjonen vil det vere ein forskjell på argument som bruker heimlar, og argument som etablerer nye heimlar. Den første typen heimlar er slike som er allment aksepterte. I den andre typen argument er det heimelen, ikkje konklusjonen, som er ny og som må godtakast.” (Grepstad 1997 s. 171-172)

“Mens ein person talar eller les, skriv [Chaïm] Perelman, vil tilhøyraren eller lesaren ofte utvikle sine eigne argument som ein del av vurderinga av det han høyrer eller les: “The hearer who listens to the arguments not only understands them in his own way, but also creates new arguments of his own, which are usually unexpressed but which nevertheless intervene to modify the final results of the argumentation.” ” (Grepstad 1997 s. 477)

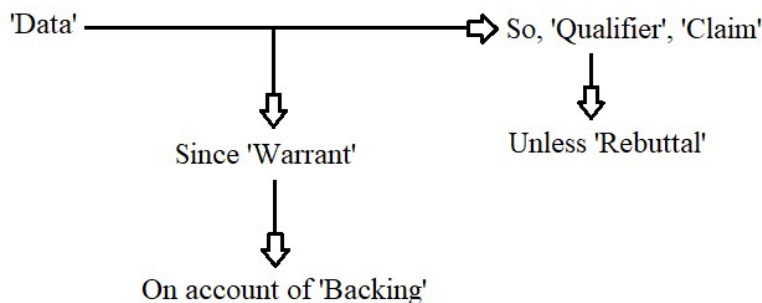
“An epicheireme comprises five components, usually in the following order: a claim; reason for that claim; a proof of that reason; an embellishment of the claim; and a restatement of the claim. [...] A modern reinvention of the epicheireme is the Toulmin layout, devised by the philosopher Stephen Toulmin in the 1950s. This comprises six components: claim; data; warrant; backing; rebuttal; and qualifier. Here is one of Toulmin’s most frequently cited examples: “Given that [D] Harry was born in Bermuda, we can [Q] presumably claim that [C] he is British, since [W] anyone

born in Bermuda will generally be British (on account of [B] various statutes...), unless [R] his parents were aliens, say.” ” (Earl Fontainelle i Michell, Holley m.fl. 2016 s. 250)



“The claim corresponds to that of the epicheireme but the data and warrant subdivide the reason, data being specific to the case in hand, warrant being a more general principle. The warrant is supported by the backing, which loosely corresponds to the proof of reason. The last two components are new: the rebuttal takes note of possible exceptions and the resultant force of the argument is given by the qualifier.” (Earl Fontainelle i Michell, Holley m.fl. 2016 s. 251)

“The simplest argument takes the form of a ‘claim’ or conclusion preceded by facts (data) that support it. But often, a qualifier of the data is required: in other words, a premise that we use to assert that the data are legitimately used to support the claim. This premise is termed a ‘warrant’. Warrants are crucial in determining the validity of the argument because they explicitly justify the step from data to claim, and describe the process in terms of why this step can be made. A graphic representation of the argument structure is given [...] (adapted from Toulmin, 1958):



Toulmin admits that in some arguments it is difficult to distinguish between data and warrants, although the distinction is crucial in the analysis of the argument. A

way to distinguish them is to consider that overall, data are explicit, while warrants are implicit. While data are used to legitimate the conclusion by explicit reference to facts, warrants are used to legitimate the process from data to claim and to refer it back to other steps involved in that legitimization – steps whose legitimacy is presupposed.

Different types of ‘warrant’ give different force to the claim. Sometimes there is a need to make a specific reference to the force of the process from data to claim by virtue of a warrant. This reference is called a ‘qualifier’, and takes the form of words such as ‘necessarily’, ‘presumably’, ‘probably’, etc.”

The process from ‘warrant’ to ‘claim’ can sometimes be conditional (for example, the claim is probably true unless ...). That refers to conditions under which the warrant does not have authority. In such cases, ‘rebuttals’ are used as conditional statements close to ‘qualifiers’.

In a more complex argument one needs to explain why the warrant used has authority. In this case the warrant needs a ‘backing’ [...]. Usually, backings are categorical statements or facts (such as laws), not unlike the data that lead initially to the claim. The appearance of warrant backings depends on whether the warrant is accepted as straightforward. Warrant backings are not used very often in a discussion because that would make practical discussion impossibly complex.

The categorical nature of the ‘backings’ creates certain similarities with the ‘data’ part of the argument. The difference between ‘data’ and ‘backing’ is usually that ‘data’ are particular and ‘backing’ is a universal premise. For example, where ‘data’ would refer to a frame directly related to the claim, a ‘backing’ would consist of a general statement that would apply to many other cases

In Toulmin’s view, argumentation is a social act that includes every activity around making claims, supporting them, backing the reasons, etc. (Toulmin et al., 1979). For that reason, he introduces the notion of the argument fields. He suggests that some aspects of the argument are basically the same regardless of the context in which they are developed; these are field-invariant. On the other hand, some other aspects differ from context to context, and as such are field-dependent. Examples of fields are politics, law and art. Each field has its own standards of developing and understanding arguments, with the result that disagreements between fields are difficult to resolve since they take place in different ‘spheres’. [...]

Regardless of the clarity of the argumentation, its understanding and acceptance depends on the acceptance of its implicit assumptions. These assumptions might be gaps in the deductive reasoning of the argument (that is, missing premises), or simply universal truths about the state of affairs in the particular context in which the argument takes place (Govier, 1987). [...]

The flexibility of Toulmin's argument structure that allows for various interpretations of the argumentation components is another problem. For example, it has been argued that Toulmin's terms 'backings' and 'warrants' are not clearly distinguishable, and also that he offers no consistent way of telling 'data' from 'warrant' (Hample, 1992; van Eemeren et al., 1987)." (Miltos Liakopoulos i <http://methods.sagepub.com/book/qualitative-researching-with-text-image-and-sound/n9.xml>; lesedato 19.03.19)

“Å argumentere i en tekst betyr å gjøre det klart hva det er du hevder i teksten og *hvorfor*. Du skal med andre ord begrunne dine påstander.

Argumentasjonen utgjør et resonnement som består av

1. Et synspunkt, en påstand, noe du argumenterer *for*
2. Et argument, noe du argumenterer *med*
3. Et utsagn som *knytter sammen* synspunktet og argumentet

Utsagnet som binder sammen synspunkt og argument gjør at leseren din kan forstå hvorfor argumentet fungerer. Utsagnet er et argument for at synspunkt og argument henger sammen. Argumentasjon er det som driver teksten din framover. Hva er det du vil si? Hva er poenget med teksten din, og hvordan vil du underbygge dette?
[...]

Argumentasjonens struktur

Toulmins modell deler argumentasjonen i seks:

1. Hovedpåstand

I en hovedpåstand setter du fram en foreløpig konklusjon på problemstillingen din, det du tror du vil komme fram til. Påstanden kan foregripes i formulering av problemstilling, i hypoteser, i innledningen, eller i delkonklusjoner. Endelig hovedpåstand er det du konkluderer, og gjerne avslutter oppgaven din med. Hva er hovedpåstanden din?

2. Argument(er)

Argument(er) kan være basert på empirisk dokumentasjon, henvisninger til faglige autoriteter eller andre kilder (som historiske kilder, forsøk, intervjuer, spørreundersøkelser, statistikk, bilder, kart). Argumentene utgjør belegg for påstanden.

Hva er argumentene i teksten din? Hvordan underbygger du synspunktet ditt? Hva er det du argumenterer med?

3. Undersøkelsesmetode(r)

Undersøkelsesmetode(r) er analytiske metoder og grep som er hensiktsmessige å bruke på påstander og argumentene du setter fram. Pass på at det er sammenheng mellom valg av teori, metode og empiri.

Hvilken undersøkelsesmetode vil du bruke for å prøve ut problemstillingen og påstanden din? Hvilket teoretisk perspektiv vil du bruke i din oppgave?

4. Innvending

En innvending er en kritisk vurdering av undersøkelsesmetoden du har valgt. Her peker du på undersøkelsesmetodens begrensninger, og eventuelle svakheter ved metoden. Pek på forbehold og usikkerhetsmomenter som knytter seg til metoden og praktisk bruk av den.

Hvilke svakheter ser du ved denne metoden? På hvilken måte kan den være problematisk å bruke?

5. Ryggdekning

Ryggdekning er det som støtter undersøkelsesmetoden du tar i bruk. Dette kan du finne i andre vitenskapelige undersøkelser som har brukt samme metode, i faglige autoriteters utsagn eller annet som legitimerer metoden.

Hva støtter undersøkelsesmetoden din? Hva gjør at du velger å bruke den, til tross for begrensningene du har pekt på?

6. Styrkemarkør

Styrkemarkør brukes til å uttrykke graden av sikkerhet du fremsetter en påstand med. Her kan du ta forbehold, og påpeke betingelser med betydning for påstandens styrke.

I hvilken grad er påstanden din sikker, sannsynlig eller mulig?"
(<http://sokogskriv.no/blog/tag/toulmin-modellen/>; lesedato 30.09.14)

“The main difference between Toulmin’s model and traditional formal models, beginning with the Aristotelian syllogism, is that warrants are not premisses about the issue in question but assumptions we rely on about the kind and degree of argumentative weight we may assign to the grounds offered. And the underlying insight here is precisely that there are, depending on field and context, many kinds

and degrees of argumentative weight. So Toulmin's main point in introducing the notion of warrant is to highlight the variety of ways and degrees in which the step from grounds to claim may be justified. There is no one universal and timeless way in which reasoning takes place. From first to last, the main thrust of Toulmin's thinking about reasoning is against the assumed uniformity of warrants, and against the idea that reasoning in all fields of human reasoning proceeds from premisses to conclusions in a certain, deductive, and universal manner." (http://www.curis.ku.dk/ws/files/kock_erc__corrected.doc; lesedato 20.03.15)

Rasjonalitet og selvstendighet

Den britiske psykologen Stuart Sutherlands bok *Irrationality: The Enemy Within* (1992) tematiserer "why human beings are so prone to irrational, illogical, biased and erroneous thinking" og gir råd for å unngå dette:

"The Wrong Impression

1. Never base a judgement or decision on a single case, no matter how striking.
2. In forming an impression of a person (or object) try to break your judgement down into his (or its) separate qualities without letting any strikingly good or bad qualities influence your opinion about the remainder [...]
3. When exposed to a train of evidence or information, suspend judgement until the end: try to give as much weight to the last piece of evidence as the first.
4. Try to resist the temptation to seek out only information which reinforces the decision you have already taken. Try to seek out all the relevant information needed to make a decision.

[...]

Conformity

1. Think carefully before announcing a decision or commitment in front of others. Once done, these are hard to change.
2. Ask yourself whether you are doing or saying something merely because other are doing or saying it. If you have doubts, really reflect on them and gather evidence for them.
3. Don't be impressed by advice on a subject from someone just because you admire them, unless they are an expert on the matter in hand.
4. Don't be stampeded into acting by crowds. Stand aloof.

In-groups and out-groups

1. Don't get carried away by group decisions. Consciously formulate arguments against the group decision.
2. If you're forming a team or committee, invite people with different beliefs or skill sets.
3. Reflect on your own prejudices and the 'types' of people you dislike or despise.

[...]

Drive and Emotion

1. Don't take important decisions when under stress or strong emotions.
2. Every time you subdue an impulse, it becomes easier to do so.

Ignoring the Evidence [...]

1. Search for the evidence against your hypothesis, decision, beliefs.
2. Try to entertain hypotheses which are antagonistic to each other.
3. Respect beliefs and ideas which conflict with your own. They might be right.

Distorting the Evidence [...]

1. If new evidence comes in don't distort it to support your existing actions or views. The reverse: consider carefully whether it disproves your position.
2. Don't trust your memory. Countless experiments prove that people remember what they need to remember to justify their actions and bolster their self-esteem.
3. Changing your mind in light of new evidence is a sign of strength, not weakness.

[...]

Misinterpreting the Evidence

1. Do not judge solely by appearances. If someone looks more like an X than a Y, they may still be a Y if there are many more Ys than Xs.
2. A statement containing two or more pieces of information is always less likely to be true than one containing only one piece of information.
3. Do not believe a statement is true just because part of it is true.

4. If you learn the probability of X given Y, to arrive at a true probability you must know the base rate of X. [base rate = grunnfrekvens, hvor hyppig noe sannsynligvis skjer]

5. Don't trust small samples.

6. Beware of biased samples.

[...]

Overconfidence

1. Distrust anyone who says they can predict the present from the past.

2. Be wary of anyone who claims to be able to predict the future.

3. Try to control your own over-confidence [...] always think of arguments which contradict your position and work them through

[...]

Causes, cures and costs

- keep an open mind

- reach a conclusion only after reviewing all the possible evidence

- it is a sign of strength to change one's mind

- seek out evidence which disproves your beliefs

- do not ignore or distort evidence which disproves your beliefs"

(<https://astrofella.wordpress.com/2019/04/04/tips-for-trying-to-think-less-irrationally/>; lesedato 20.01.20)

"Cognitive biases describe the irrational errors in human decision making. Our brain absorbs tremendous amounts of information during the day. Some of this information we consciously think about. But as the conscious part of the brain can only focus on one thing at a time, our brain is looking for shortcuts to help us make decisions. These mental unconscious shortcuts are called heuristics. Unfortunately, these heuristics often fail to produce a correct judgment, and the result is cognitive biases." (Tomer Hochma i <https://humanhow.com/en/list-of-cognitive-biases-with-examples/>; lesedato 27.01.20)

"Cognitive biases are systematic patterns of deviation from norm or rationality in judgment [...]"

Anchoring or focalism

The tendency to rely too heavily, or “anchor”, on one trait or piece of information when making decisions (usually the first piece of information acquired on that subject). [...]

Availability cascade

A self-reinforcing process in which a collective belief gains more and more plausibility through its increasing repetition in public discourse (or “repeat something long enough and it will become true”). [...]

Backfire effect

The reaction to disconfirming evidence by strengthening one’s previous beliefs. [...]

Base rate fallacy or Base rate neglect

The tendency to ignore base rate information (generic, general information) and focus on specific information (information only pertaining to a certain case). [...]

Belief bias

An effect where someone’s evaluation of the logical strength of an argument is biased by the believability of the conclusion. [...]

Confirmation bias

The tendency to search for, interpret, focus on and remember information in a way that confirms one’s preconceptions. [...]

Denomination effect

The tendency to spend more money when it is denominated in small amounts (e.g., coins) rather than large amounts (e.g., bills). [...]

Distinction bias

The tendency to view two options as more dissimilar when evaluating them simultaneously than when evaluating them separately. [...]

Empathy gap

The tendency to underestimate the influence or strength of feelings, in either oneself or others. [...]

Experimenter's or expectation bias

The tendency for experimenters to believe, certify, and publish data that agree with their expectations for the outcome of an experiment, and to disbelieve, discard, or downgrade the corresponding weightings for data that appear to conflict with those expectations. [...]

Framing effect

Drawing different conclusions from the same information, depending on how that information is presented. [...]

Hindsight bias

Sometimes called the "I-knew-it-all-along" effect, the tendency to see past events as being predictable at the time those events happened. [...]

Identifiable victim effect

The tendency to respond more strongly to a single identified person at risk than to a large group of people at risk. [...]

Illusion of validity

Belief that our judgments are accurate, especially when available information is consistent or inter-correlated. [...]

Omission bias

The tendency to judge harmful actions (commissions) as worse, or less moral, than equally harmful inactions (omissions). [...]

Reactance

The urge to do the opposite of what someone wants you to do out of a need to resist a perceived attempt to constrain your freedom of choice [...]

Reactive devaluation

Devaluing proposals only because they purportedly originated with an adversary. [...]

Social comparison bias

The tendency, when making decisions, to favour potential candidates who don't compete with one's own particular strengths. [...]

Subjective validation

Perception that something is true if a subject's belief demands it to be true. Also assigns perceived connections between coincidences. [...]

Third-person effect

Belief that mass communicated media messages have a greater effect on others than on themselves. [...]

Zero-risk bias

Preference for reducing a small risk to zero over a greater reduction in a larger risk. [...]

Authority bias

The tendency to attribute greater accuracy to the opinion of an authority figure (unrelated to its content) and be more influenced by that opinion. [...]

False consensus effect

The tendency for people to overestimate the degree to which others agree with them. [...]

Fundamental attribution error

The tendency for people to over-emphasize personality-based explanations for behaviors observed in others while under-emphasizing the role and power of situational influences on the same behavior [...]

Illusion of transparency

People overestimate others' ability to know them, and they also overestimate their ability to know others. [...]

Ingroup bias

The tendency for people to give preferential treatment to others they perceive to be members of their own groups. [...]

Just-world hypothesis

The tendency for people to want to believe that the world is fundamentally just, causing them to rationalize an otherwise inexplicable injustice as deserved by the victim(s). [...]

Moral luck

The tendency for people to ascribe greater or lesser moral standing based on the outcome of an event. [...]

Outgroup homogeneity bias

Individuals see members of their own group as being relatively more varied than members of other groups. [...]

Self-serving bias

The tendency to claim more responsibility for successes than failures. It may also manifest itself as a tendency for people to evaluate ambiguous information in a way beneficial to their interests [...]

Trait ascription bias

The tendency for people to view themselves as relatively variable in terms of personality, behavior, and mood while viewing others as much more predictable. [...]

Ultimate attribution error

Similar to the fundamental attribution error, in this error a person is likely to make an internal attribution to an entire group instead of the individuals within the group. [...]

Choice-supportive bias

In a self-justifying manner retroactively ascribing one's choices to be more informed than they were when they were made. [...]

Consistency bias

Incorrectly remembering one's past attitudes and behaviour as resembling present attitudes and behaviour. [...]

Leveling and sharpening

Memory distortions introduced by the loss of details in a recollection over time, often concurrent with sharpening or selective recollection of certain details that take on exaggerated significance in relation to the details or aspects of the experience lost through leveling. Both biases may be reinforced over time, and by repeated recollection or re-telling of a memory.” (Stéphanie Walter, Laurence

Vagner og Geoffrey Crofte i <https://uxinlux.github.io/cognitive-biases/>; lesedato 27.01.20)

Filosofene Pål Antonsen og Ole Hjordland finner “mange og sammensatte årsaker til at politiske debatter preges av dårlig argumentasjon. På den ene siden er vi alle disponert til å begå tankefeil på grunn ulike kognitive bias (f.eks. “oppfatnings-tendens”). På den andre siden finnes det mange systemiske utfordringer, blant annet at debattformatene ofte ikke tillater nyansert argumentasjon. Det kan være et resultat av knapp tid eller spalteplass, men også på grunn av et tabloid fokus på person fremfor sak og klikkagn-fremstillinger. Ofte er det også mye å tjene på å ta i bruk uredelig retorikk. Mange argumentasjonsfeil utnytter våre kognitive bias, og er dermed velegnede redskap for å overtale publikum. Stråmannsargumenter og personargumenter forekommer hyppig, nettopp fordi de er effektive. Så hva skal vi svare til dem som lurer på hva vi kan gjøre for å forbedre argumentasjonen i det offentlige ordskiftet? [...]

(1) Gi direkte sitater. Det er et vanlig problem at debattinnlegg gjengir det meningsmotstandere har sagt uten direkte sitater. Resultatet blir ofte en tendensiøs fremstilling, og i verste fall en stråmann. Ikke bare er det fristende å karikere motpartens synspunkt for å score enkle poenger, men det kan ofte være krevende å gi en nøytral beskrivelse av en posisjon man er dypt uenig i.

(2) Gi kildehenvisninger. Selv om standpunktene i politiske debatter ofte handler om hva vi bør gjøre eller hvordan vi bør prioritere, så bygger argumentasjonen typisk på faktaopplysninger. Når vi bruker faktaopplysninger, bør de kunne etterprøves av deltagere og publikum. Overraskende ofte mangler kildehenvisninger i debattinnlegg og politiske kommentarer, selv i nettaviser hvor man enkelt kunne lenket til relevante sitater, rapporter og statistikker. Her kan debattredaksjonene enkelt kreve mer av innleggene.

(3) Følg opp kildene. Politiske debatter på tv og i aviser henter ofte argumenter fra et rikt bakgrunnsmateriale (f.eks. NOU-er, høringsuttalelser, SSB-tall, stortingsmeldinger). Imidlertid er bakgrunns materialet ofte langt mer nyansert enn man kan få inntrykk av. Hvis en statistikk er av stor betydning for argumentasjonen, er det verdt å sjekke kildene. Hvis det er avgjørende nøyaktig hvilke ord en politiker brukte, sjekk at sitatet stemmer.

(4) Fremhev argumentene. Det er en god øvelse å skrive ned argumentene og standpunktet på en konsis måte før man skriver et debattinnlegg. Mange av innleggene vi leser, er tydelige på hva som er standpunktet, men utydelige på hva som er argumentene. Uttalte antagelser og manglende sammenhenger gjør leserens jobb vanskeligere.

(5) Unngå personfokus. Usaklig retorikk er ofte et resultat av at argumentene rettes mot person i stedet for sak. Standpunktet man argumenterer for eller imot, handler

sjelden om en person, et parti eller en gruppe. Derfor er det også sjelden relevant i argumentasjonen å gi karakteristikker av motparten.

(6) Svar på kritikken. Her er et svært vanlig problem i politiske debatter: Politikere som blir kritisert, svarer med å rette en egen anklage tilbake. Dette er forståelig, for det er frustrerende å bli kritisert av noen som selv har begått tilsvarende feil. Men en diskusjon om hvem som gjorde – eller ikke gjorde – hva sist de satt i regjering, avsporer debatten om hva som bør gjøres nå. Bruk heller tiden til å forsvare dine egne forslag.

(7) Motarbeid bekreftelsestendens. Vi mennesker har en lei tendens til å finne bekreftelse på det vi allerede tror, mens det som taler imot, lett blir oversett. Dermed ser vi også lettere feil i andres argumenter, mens vi overvurderer styrken til våre egne. Selv møter vi denne utfordringen hver gang vi skal vurdere argumenter om tema vi allerede har en mening om. Denne bekreftelsestendensen kan man ikke kvitte seg med, men man kan forsøke å motarbeide den. Vårt råd er å bruke mer tid på å ettergå sammenhengen i egen argumentasjon.” (Antonsen og Hjortland i <https://www.morgenbladet.no/ideer/2019/03/22/ett-ar-med-logikksjekk/>; lesedato 03.06.24)

“Vi ønsker en god etterrettelig argumentasjon i politikken, der argumentene understøtter konklusjonen og gir grunner for å tro på den. Med etterrettelig så mener vi at du gjengir motparten på en måte som reflekterer deres syn, og gjengir egen posisjon som åpner også for de svakhetene en har. [...] Det er ikke alltid slik at bare fordi det som blir faktasjekket kommer ut som sant, at det dermed bør aksepteres som relevant i diskusjonen som pågår [...] selv om det er sant, som en politiker har sagt, at gjennomsnittsfamilien har fått 10 000 kroner i skattelette, så betyr ikke det at de disponerer så mye mer, for da må en også innberegne endringer i avgiftspolitikken. [...] En kan si sanne ting, men avhengig av konteksten kan det lede folk til å trekke uriktige slutninger [...] En annen grunn til at faktasjekk ikke er nok, er at politikk ofte handler om hva en bør gjøre eller ikke gjøre. Slike påstander kan ikke faktasjekkes. Dermed blir det viktig å også fokusere på argumentasjonsfeil, som kan være ulike feilslutninger, uredelige retoriske grep, avledningsmanøvrer og liknende. [...] vi er psykologisk disponert til å tro at folk som har høy selvsikkerhet sier ting som er sant [...] fortellinger overtaler bedre enn argumenter [...] En kan heller ha fokus på den logiske delen av argumentasjonen, så blir en mer motstandsdyktig mot de retoriske triksene som politikere benytter seg av [...] En av de mest kjente argumentasjonsfeil kalles “ad hominem”-argumenter. Dette er karakteriseringer eller stemping av person eller gruppe for å redusere troverdigheten til motparten i en konkret debatt. Når disse så skal argumentere for sitt standpunkt, så liker tilhørerne dem kanskje ikke lenger, og uansett opplever tilhøreren dem allerede som mindre troverdige. [...] En stråmann er å tegne opp et vrengebilde av meningsmotstanderens posisjon, som er lettere å angripe. Deretter kan du imøtegå denne karikerte posisjonen.” (Pål Antonsen og Ole Hjortland gjengitt fra <https://www.bibforb.no/den-gode-debatten/>; lesedato 03.06.24)

Litteraturliste (for hele leksikonet): <https://www.litteraturogmedieleksikon.no/gallery/litteraturliste.pdf>

Alle artiklene i leksikonet er tilgjengelig på <https://www.litteraturogmedieleksikon.no>