

# Praktisk argumentation

Grundbok i retorisk argumentation

Charlotte Jørgensen & Merete Onsberg

Översatt och bearbetad av Orla Vigsö

Retorikförlaget

Praktisk argumentation  
– Grundbok i retorisk argumentation

ISBN 978-91-975226-9-4

© Författarna & Retorikförlaget AB, 2008

Översättningen © Orla Vigsö 2008  
Originalet ”Praktisk argumentation”, 3 utgåva © Nyt  
teknisk forlag 2008.

Omslagsfoto: Nico Kläber.

Alla rättigheter förbehålles. Kopiering utan förlagets  
medgivande är förbjuden. Gäller även för undervis-  
ningsbruk.

Tryckt hos Centraltrykkeriet i Skive A/S, Danmark,  
ISO 14001-certifierat.

[www.retorikforlaget.se](http://www.retorikforlaget.se)

# Innehåll

Förord .....	7
Översättarens förord .....	8
Inledning .....	11
Kapitel 1 Argumentmodellen .....	15
<i>Grundmodellen</i> .....	16
<i>Den utvidgade modellen</i> .....	28
<i>Rader och hierarkier</i> .....	32
<i>Modellens praktiska användning</i> .....	35
<i>Övningar</i> .....	39
Kapitel 2 Argumentationens dynamik .....	42
<i>Den konstaterande fasen</i> .....	43
<i>Den definierande fasen</i> .....	43
<i>Den evaluerande fasen</i> .....	48
<i>Den advokerande fasen</i> .....	49
<i>Övningar</i> .....	52
Kapitel 3 Argumenttyper .....	55
<i>Tecken</i> .....	56
<i>Orsak</i> .....	56
<i>Klassifikation</i> .....	58
<i>Generalisering</i> .....	59
<i>Jämförelse</i> .....	60
<i>Auktoritet</i> .....	61
<i>Motivation</i> .....	63
<i>Kombinationsmöjligheter i ett argument</i> .....	65
<i>Övningar</i> .....	68

Kapitel 4 Appellformer . . . . .	71
Logos . . . . .	71
Ethos . . . . .	72
Pathos . . . . .	74
Övningar . . . . .	76
Kapitel 5 Motargumentation . . . . .	79
Bemöta punkt för punkt . . . . .	81
Blåneka . . . . .	81
Bestrida påståendet . . . . .	82
Avvisa auktoriteten . . . . .	82
Ställa upp ett dilemma . . . . .	83
Använda uteslutningsmetoden . . . . .	83
Leda synpunkter ut i det absurda . . . . .	84
Avslöja självmötsägelser . . . . .	84
Angripa själva argumentationsformen . . . . .	84
Övningar . . . . .	87
Kapitel 6 Bra och dålig argumentation . . . . .	96
Korrekt argumentation . . . . .	96
Effektiv argumentation . . . . .	100
Intressant argumentation . . . . .	102
Redelig argumentation . . . . .	105
Övningar . . . . .	110
Kapitel 7 Två analys exempel . . . . .	116
Kung Haralds tal . . . . .	116
Analys av Kung Haralds tal . . . . .	117
John F. Kennedys Berlinal . . . . .	124
Analys av John F. Kennedys Berlinal . . . . .	126
Litteratur . . . . .	134

## Förord

*Praktisk argumentation* vänder sig till alla som undervisar i kommunikation och alla som behöver argumentera i jobbet eller privat: Politiker, jurister, präster, affärsmänniskor, riksdagsledamöter, insändarskribenter och andra som deltar i den offentliga debatten.

Boken är skriven så att den kan användas som grundbok inom kommunikationsämnen, speciellt svenska och retorik, på universitet och högskolor.

Den beskriver retorisk argumentation och lägger fram en verktygslåda för *analys*, *kritik* och *produktion* av praktiskt argumenterade texter, både muntliga och skriftliga. Varje kapitel avslutas med övningar, där man antingen ska beskriva och värdera argumentationen i en text, eller träna sin egen förmåga att argumentera.

Exempelmaterialet representerar typiska situationer från vardagen. Texterna är valda för att belysa och förklara de begrepp som används i boken. Övningsuppgifterna är tänkta som förslag, som förhoppningsvis inspirerar till att själv hitta exempel – både äldre och helt aktuella.

Avsikten med exemplen är att diskutera och förhålla sig till argumentationen – inte skribenten som person. Därför finns det anonyma insändare bland exemplen. För just den typen texter har skribentens identitet ingen betydelse i detta sammanhang.

Målet med boken är att skapa förståelse för hur argumentation fungerar i praktiken, och vad som är bra argumentation i olika kommunikationssituationer. Förmågan att hitta goda argument kommer inte automatiskt av att kunna analysera och förhålla sig kritiskt till andras argumentation. Ändå hoppas vi att boken kan hjälpa läsaren att omvandla sin förståelse till en egen förmåga att argumentera väl.

Charlotte Jørgensen & Merete Onsberg

## Översättarens förord

*Praktisk argumentation* är en bok med många exempeltexter, hämtade från dagstidningar, politiska tal, reklam m.m. Texterna spelar en central roll för att visa hur argumentationsmodellen fungerar i praktiken, och en översättning måste därför naturligtvis använda faktiska texter från målspråket, dvs. svenska. Jag har försökt hitta texter som i innehåll, form och argumentationsstruktur ligger så nära de danska exemplen som möjligt. Det innebär också att själva analyserna har gjorts om för att visa hur argumentationen byggs upp i de svenska texterna. Jag har dock hela tiden även i dessa nya analyser försökt bevara strukturen i Jørgensen och Onsbergs danska förlaga.

Ett annat problem som dyker upp är terminologin hos Toulmin. Anders Sigrell översatte termerna till svenska i sin avhandling *Att övertyga mellan raderna* från 1999, och hans översättningar har använts av andra retoriker, t.ex. Peter Ström-Søeberg ("Så det så!", *RetorikMagasinet*, nr 9, 2001) och undertecknad i min avhandling från 2004 *Valretorik i text och bild*. I denna översättning har vissa termer översatts på nytt för att bättre spegla Toulmins idé, men också för att göra det lite lättare för studenter att använda termerna.

Som en hjälp för läsarna ger jag här en översikt över dels Toulmins egna engelska termer, dels Sigrells och mina översättningar. Dessutom finns också de danska termerna för dem som vill ge sig i kast med t.ex. Jørgensens och Onsbergs övriga artiklar på danska.

Termer hos Toulmin m.fl.:

Toulmin	claim	data	warrant	backing	qualifier	rebuttal
Sigrell	tes	fakta- tillstånd	berättig- ande skäl	belägg	styrke- markör	villkor
Jørgensen & Onsborg på svenska	påstående	grund	garant	under- stöd	styrke- markör	villkor
Jørgensen & Onsborg på danska	påstand	belæg	hjemmel	rygdæk- ning	styrke- markør	gen- drivelse

Vad gäller de grammatiska termerna, har jag använt Tor G. Hultman: *Svenska Akademiens språklära* från 2003.

Slutligen ett tack till författarna för bra samarbete – och för att villigt ha ställt manus till förfogande, så översättningen inte behövde dröja tills den nya tredje danska utgåvan kommit ut.

Alingsås, februari 2008

Orla Vigsø



## Inledning

Argumentation är ett brett ämne som kan angripas på olika sätt. Denna bok riktar in sig på vanligt argumentationsbruk och synvinkeln är *retorisk*.

Retorik kan kort definieras som läran om ändamålsenlig framställning i tal och skrift. Ämnet omfattar olika delområden, varav argumentationslära är ett.

Vi argumenterar i mycket olika situationer: Över middagsbordet diskuterar familjen vem som ska diska. Klockan 10 söndag morgon vill Jehovas vittnen ta sig in genom din dörr för att frälsa dig. I tv presenterar partierna sina program i samband med ett annalkande val till riksdagen. På tidningarnas insändarsidor går vågorna högt för eller emot fri abort. Gemensamt för dessa situationer är att vi förväntar oss att få presenterat välgrundade ståndpunkter. I den bredaste meningen är argumentation *resonemang, där det ingår minst två informationer varav den ena utgör grunden för den andra*. I vårt första exempel kunde pappan föreslå att Peter diskar i dag, därför att Lena gjorde det i går. Om pappan däremot sätter stopp för diskussionen genom att säga: *Peter diskar!* eller: *Jag diskar!* har vi inte att göra med argumentation.

Förutsättningen för all argumentation är tvivel och argumentationen syftar till att övervinna tvivlet. Om inget tvivel är möjligt, finns det inte heller något behov att lägga fram grunder. Bakom varje argumentation ligger ett "varför?", antingen hos en själv eller hos andra. När man börjar argumentera är det för att hitta ett svar, oavsett om man överlägger med sig själv vad man ska tycka eller om man försöker vinna andras anslutning kring en ståndpunkt.

Traditionellt skiljer man mellan *demonstratio*, som en vetenskaplig bevisföring enligt matematisk förebild, och *argumentatio*, som är resonemang mellan människor i konkreta situationer. För *demonstratio* är målet att nå fram till sann kunskap, för *argumentatio* att uppnå anslutning. Reglerna för *demonstratio* beskrivs i logiken

medan retoriken tar hand om argumentatio. Logikens regler är fasta och oföränderliga, oberoende av användarna. Det låter sig inte göra att ställa upp motsvarande universella regler för den retoriska argumentationen därför att den alltid är förankrad i en kommunikationssituation och styrs av sändarens önskan att vinna mottagarens anslutning.

Vi kan nu definiera retorisk argumentation som *kommunikation, där sändaren söker mottagarens anslutning till en grundad ståndpunkt*. Denna definition gäller för huvudparten av argumentation i det praktiska livet, som är vad denna bok tar upp. Praktisk argumentation handlar oftare om att rättfärdiga ståndpunkter för att vinna anslutning än om att härleda sanningar. Det gäller t.ex. i de fyra olika praktiska situationer som vi beskrev i början av detta avsnitt. I den första situationen uppstår argumentationen därför att det finns tvivel om vem som ska ta disken. En handling ska utföras och det behövs ett snabbt beslut. Om problemet löses genom argumentation accepteras det förslag som rättfärdigas på bästa vis. Om de två Jehovas vittnen över huvud taget ska göra sig någon förhoppning om att frälsa mig, måste de ge mig en grund för att inte genast slå igen dörren i ansiktet på dem. I tiden inför ett riksdagsval måste partierna argumentera för hur de står i valets politiska frågor så medborgarna kan fatta beslut om vem de vill rösta på. Även om det finns en lagstadgad rätt till fri abort dyker frågan upp igen och igen och såväl anhängare som motståndare behöver känna till argumenten i debatten för att bli bekräftade i sina ståndpunkter eller revidera dem.

Med de fyra exemplen har vi visat vilken typ av argumentation som vi beskriver i denna bok, nämligen den som söker anslutning. Vi kommer inte att ta upp frågan om hur man påtvingar andra sina ståndpunkter i frågor som redan på förhand är avgjorda genom makt. Med argumentation menar vi alltså något annat än den massiva påverkan som man t.ex. känner igen från politisk propaganda i totalitära stater. Som vi ser det, innebär uttrycket "att vinna anslutning" att sändaren erkänner mottagarens frihet att ansluta sig eller

inte. Vi betraktar därmed argumentation som en *dialogisk* process.

Vi tar därför avstånd från dem som – oavsett om de kommer från retorikämnet eller inte – sätter likhetstecken mellan retorik och manipulation, dvs. de som påstår att retorik handlar om att övertala en viss publik med vilka medel som helst. Vi skiljer principiellt mellan retorisk *effektivitet* och *kvalitet*. Därmed är retorikens uppgift också att fråga om det som rent faktisk fungerar går att försvara ur etisk synvinkel eller utifrån ämnesmässiga kvalitetskriterier. Vad som då är god argumentation ges det knappast något slutgiltigt svar på och inte heller några ofrånkomliga regler för. Det hänger ihop med retorikens pragmatiska grundprincip: Att texten måste förstås och värderas i sin kommunikationssituation.

Vissa ämnen och yrken har sina egna typiska kännetecken vad gäller argumentation. Argumentation inom olika områden som juridik, biologi, religion, konst, etik och näringsliv har sina egna särdrag. I kontrast till dessa ämnesspecifika argumentationssystem står en argumentation som inte hör till ett bestämt ämne och som vi alla har gemensamt.

Argumentationsteorin skiljer på motsvarande vis mellan *specialiserad* och *allmän* argumentation. Denna bok handlar i första hand om det sistnämnda; den tar upp en argumentation som typiskt vänder sig till medborgaren i det offentliga rummet, t.ex. som man ser den i politiska debatter, hälsofrämjande kampanjer eller på tidningarnas insändarsidor. Men de analytiska greppen går också att använda på den specialiserade argumentationen. Med andra ord kan de användas oavsett om argumentationen utspelar sig inom ett bestämt yrke eller i det vardagliga livet.