

Retoriske grep

Når vi skal påvirke eller overbevise en leser, tar vi i bruk det vi kan kalle *retoriske grep*. Vi diskuterer og uttrykker vår mening om saken gjennom *påstander* og *argumenter*. En påstand er et utsagn der vi hevder noe som kan være både sant og usant: «Dagens ungdom er late og driver dank!». For å overbevise andre om at vi har rett i påstanden vår, må vi argumentere ved å underbygge påstanden. Dette gjør vi på ulike måter, og i dette heftet deler vi argumentene inn i disse gruppene:

Ekspertargument:	<p>Dette argumentet viser til noen som har høy troverdighet. For eksempel forskning, en professor eller en annen ekspert på området. Hvis leseren har tillit og kjennskap til eksperten, vil slike argumenter ha sterk overbevisende kraft.</p> <p><i>Eksempel:</i> <i>Forskning viser at gutter leser mye mindre enn jenter.</i></p>
Faktaargument:	<p>Dette argumentet ligner på ekspertargumentet og det viser til vedtatte fakta, argumentet kan altså kontrolleres ved å sjekke kilden.</p> <p><i>Eksempel:</i> <i>Mens over 80 prosent av elevene som begynte på studieforberedende har gjennomført med full kompetanse etter fem år, gjelder dette for rundt 55 prosent av elevene som begynte på yrkesfag.</i></p>
Flertallsargument:	<p>Dette argumentet viser til hva alle, eller mange mener.</p> <p><i>Eksempel:</i> <i>Mange mener barn og unge bruker altfor mye tid foran skjerm og at dette gjør at de ikke er like fysisk aktive som før.</i></p>
Fornuftsargument:	<p>Dette argumentet viser til «sunn fornuft». Det som hevdes trenger ikke nødvendigvis være sant, men viser til hva skriveren selv mener om saken som diskuteres.</p> <p><i>Eksempel:</i> <i>All fornuft tilsier at ungdommer blir usosiale av å bruke så mye tid foran dataskjermen.</i></p>
Parallellargument:	<p>Dette argumentet viser til lignende tilfeller, sammenligner med noen eller noe, men argumentet trenger ikke være troverdig og må undersøkes nærmere.</p> <p><i>Eksempel:</i> <i>Land det er naturlig å sammenligne seg med ...</i></p>