

## **Ni gendrivelsesmetoder**

I praksis er der to slags modargumentation: forsvar (defensiv argumentation) og angreb (offensiv argumentation). Modargumentation kaldes i retorisk sammenhæng for ”gendrivelse”.

### **1 Gendriv punkt for punkt**

Hvis man kan pille argumenterne fra hinanden et for et, falder hovedpåstanden til jorden, og man har gendrevet modpartens argumentation. Dette anses for at være en af de mest effektive metoder.

### **2 Benægt det pure**

Man argumenterer defensivt ved at benægte alt. Metoden er kun effektiv, hvis bevisbyrden påhviler modparten. ”Du kan ikke bevise det!”

### **3 Bestrid det**

Man gendriver noget af det, modparten har sagt, og hævder derefter det direkte modsatte. Her skal man kunne argumentere for sig eget modsynspunkt og have dokumentation for det.

### **4 Afvis autoriteten**

Man kan anfægte den valgte autoritet (ekspert/ kilde), fx ved at hævde, at autoriteten netop ikke er ekspert i det omhandlede spørgsmål. Man kan jo så inddrage en ”ægte” ekspert for at modargumentere. Metoden er kun effektiv, hvis man har god dokumentation...

### **5 Opstil et dilemma**

Man kan pege på to muligheder, som er ødelæggende for modpartens argumentation (hvis nu, så). Et dilemma bygger på pest-eller-kolera-effekten, således at modpartens hovedpåstand kun kan føre til noget negativt.

### **6 Benyt udelukkelsesmetoden**

Man kan opstille en liste af muligheder, hvoraf de første gerne skal tale til fordel for modparten, mens de(n) sidste taler til fordel for ens eget synspunkt. Så gendriver man mulighederne én for én, indtil kun ens egen står tilbage. Man slipper på denne måde for at argumentere for sit eget synspunkt – der er jo ikke flere muligheder tilbage.

### **7 Før det ud i det absurde**

Man lader som om, at man går ind for modpartens synspunkt, men udvikler det til de mest uhyrlige konsekvenser (jf. ”glidebaneargumentet”). Man lægger på en måde synspunkter på modparten, som denne ikke har, men det *kan* jo også være, at han ikke har tænkt på konsekvenserne.

### **8 Afslør selvmodsigelser**

Man holder to af modpartens udsagn op imod hinanden og viser, at de er selvmodsigende. Nogle gange kræver det, at man har gravet lidt i, hvad modparten tidligere har sagt om emnet. Metoden er effektiv, da den rammer modparten på troværdigheden.

### **9 Angrib argumentationsformen**

Man taler om måden frem for sagen – man kritiserer måden at argumentere på, frem for sagen selv, enten enkelte argumenter eller hele argumentationen som sådan. Dette er dog kun effektivt, hvis modtagerne selv kender reglerne for argumentation.