

Retoriktips fra Emil Andersen, Taleværk

Jeg har i denne lille folder skrevet nogle råd ned til, hvordan man kan blive bedre til at debattere. Og hvordan man kan blive bedre til at gennemskue, om en debat er på vej til at køre af sporet.

Debat og demokrati

At lytte til hinanden

”Demokratiet er ikke bare defineret ved at stemme, men ved at tale sammen og lytte” (filosoffen og teologen Hal Koch).

Hvis man gerne vil finde frem til løsninger på et fælles problem, er det vigtigt at *ville* og *turde* lytte til hinanden. Man skal acceptere og gå ud fra, at modparten har *fornuftige* og *gode* argumenter. Når man har hørt modpartens argumenter og omvendt, må man sammen forsøge *at opveje*, hvilke argumenter der er stærkest i situationen for at løse problemstillingen.

På vej mod enighed

Når man debatterer, bliver man ikke nødvendigvis *enige*, men man kan stræbe efter det. I retorikken plejer man, at dele *enighed* ind i tre grader:

- *Forståelse*
 - at man *ikke* bliver enige på papiret eller når frem til en fælles beslutning, men anerkender hinandens argumenter og på den måde nærmer sig hinanden
- *Kompromis*
 - at begge parter *giver sig* og bøjer af mod hinanden og på den måde træffer en beslutning, som begge parter kan leve med
- *Konsensus*
 - at man når frem til fuldstændig *enighed*, som begge parter kan stå inde for

Mennesker har forskellige værdier

Grunden til at det nogen gange er svært at blive enige skyldes, at vi er forskellige mennesker med forskellige baggrunde. Vi har altså hver især forskellige opfattelser af, hvad der er de rigtige værdier og holdninger. Et simpelt eksempel:

- *Skal man sige, hvis man ikke kan lide maden eller høfligt spise den?*
 - Det vil sige, skal man være ærlig eller tage hensyn?
 - *Ærlighed* eller *hensynstagen*?

Det er der delte meninger om. Og det er okay. Demokrati går ud på, at man her *argumenterer* for, hvorfor man synes det ene eller det andet – uden at fordømme modpartens argumenter og holdninger. Ved at tage udgangspunkt i den enkelte situation kan man *rokke* til hinanden med argumenter.

Sandt og falsk

I politik findes der altså ikke *sandt* eller *falsk* – *rigtigt* eller *forkert* – men *svage* og *stærke argumenter*.

Hvis nogen påstår at en eller anden beslutning, der skal træffes, er det eneste sande eller rigtige at gøre, så skal man være opmærksom. Der er altid et alternativ. Og man må sammen *veje* sig frem til, hvad der er der stærkeste argument for en beslutning for alle (eller de fleste).

- George Bush fik eksempelvis startet en krig mod Irak ved at argumentere på *sandt/falsk-måden*. Han argumenterede netop ved at sige, at den eneste mulighed var at gå i krig.
- Der er mange nuancer, meninger og muligheder mellem 'rigtigt' og 'forkert'.

Debatmodellen - de fire argumentationsfaser

Som vi trænede under retorikkurset, er det muligt at opstille en model for, hvordan en debat bedst muligt leder mod enighed. Modellen er dog bare et værktøj. Den er ikke en garanti for at opnå *enighed* – men den kan være en hjælp.

Ideen er, at man opdeler debatten i fire faser. Og at de enkelte faser er med til at sikre, at begge parter er det samme sted i debatten. For at man kan have en meningsfuld politisk debat, må der være *uenighed* om de styrende *værdier*, dvs. om hvor man vil hen; men der skal gerne være enighed om fakta, dvs. om hvor man er.

1. Den konstaterende fase

Man skal allerførst finde ud, hvad er det vi debatterer om?

- a. Er det for eksempel om *SU'en*, om *ulandsbistand*, om *bedre mad til unge – mindre junkfood*, om *ytringsfriheden*, om *flere tøjpenge til unge*, osv.?
- b. En debat kan godt finde på 'hoppe' meget – altså pludseligt at skifte emne af sig selv. Forsøg derfor at være med til at fastholde emnet, så alle debatterer om det samme.

2. Den definerende fase

Efter man har fundet ud af, hvad man debatterer, skal man finde ud af, hvordan man fælles forstår og definerer præcis dét, som man taler om?

- a. Hvad vil *SU'en* sige, er det *SU'en* for alle, for udeboende eller kun for enlige forsørgere – og hvilket beløb snakker vi om?
- b. Eller hvad forstår vi ved *god mad, som ikke er junkfood?* – er det dyr mad, mad med kød, uden kød, økologisk, hjemmelavet, fra hvilket land, osv.? Og hvem er 'unge'?

3. Den evaluende fase

Når man er enige om, hvad man debatterer, og hvordan man præcis forstår dét, man debatterer, kan man rykke videre til næste fase. Her kan begge parter ytre deres meninger og holdninger hver især.

- a) *Hvad mener jeg om SU'en for udeboende? Og hvad mener du?*
- a. I denne fase vil der være *uenighed*, og her skal man i den grad passe på ikke at lade sig rive med, men at lytte til hinanden – at have en forståelse for, at ens egne værdier ikke er de eneste rigtige.

4. Den advokerende fase

I den sidste fase skal man forsøge at finde ud af, hvad man skal gøre. Det er ikke sikkert, at man kan nå frem til en løsning, men man kan forsøge. Om ikke er andet er begge parter fået en *forståelse* for, hvilke argumenter der ligger på begge sider inden for emnet, og man kan mødes igen på et andet tidspunkt.

Debatter går ofte i hårknode, fordi begge parter i deres iver og kamplyst springer direkte fra den *konstaterende fase* til den *evaluerende fase*. De springer altså den *definerende fase* over. Og kommer til at tale opfarende i øst og vest om deres *egne* holdninger inden for et emne, som de slet ikke har sikret sig, at de forstår på samme måde.

Uskikke i debat

Under debatter bruges der ofte forskellige 'tricks' til at få modparten til at mene, som man selv gør. Eller værre endnu, at få modparten til at fremstå i et dårligt lys. Problemet er, at det kan være svært at gennemskue, hvornår man bliver udsat for *en uskik/et trick*. Her er fire eksempler på, hvordan de kan forekomme, så man kan lære dem at kende og tage afstand fra dem, hvis de opstår.

Omvendt lomme tyveri

At man forsøger at putte ens meninger ned i folks lommer, uden at de ved det. Det er en *uskik*, fordi man på den måde kommer udenom at argumentere, og fordi folk ikke er klar over, at de bliver påvirket. Man må gerne *påvirke* folks anskuelser, men man skal gøre det ved at argumentere og ved at signalere *åbent*, hvad man er ude på.

Newspeak

At man finder andre ord for ord, som allerede er – enten på en positiv eller negativ måde. Fx at sige *cafepenge* i stedet for *SU*. Ved at sige *cafepenge* sætter vi bestemte *negative* billeder i hovedet på folk uden, at de ved nødvendigvis ved det. Man farver virkeligheden, så den nærmest bliver løgn.

Stråmanden

At man laver om på det, som modparten har sagt, og på den måde får modparten til at fremstå fx *ynkelig*, *grådig* eller *dum*.

Bagtanker

At man gør sig klog på, hvorfor andre siger, som de gør. Man kan kun *gætte* sig til, hvorfor en person handler på en bestemt måde. Og at sige at modparten har skumle motiver med at gøre det ene eller det andet, er ikke rimeligt. Men man kan argumentere for, at noget i personens måde argumentere på er *selvmodsigende*, *mærkeligt*, osv.

Jeg håber, at i kan bruge folderen til at genkalde nogle af de områder og øvelser, som vi sammen har gennemgået på kurset.

Med venlig hilsen,
Emil Andersen