

smeltepunkt. Så vi trenger ikke en stor mengde tilfeller for å ha god grunn til å tro at det gjelder for alt rent gull.

Det andre kriteriet er det mest avgjørende. Alt annet likt så øker argumentets relevans desto mer representativt utvalget er for objektene det generaliserer over. Ideelt sett skal utvalget være lik hele klassen av objekter i alle relevante forhold, men det er i praksis ofte umulig. Når vi foretar generaliseringer over ulike typer objekter, vil det så å si alltid være forskjeller på detaljnivå som kan være avgjørende.

I «Eksempel: Generalisering 2» er det lett å se for seg hvordan utvalget kan være mer eller mindre representativt. Argumentet «80 % av observerte tilfeller av lungekreft skyldes røyking» vil være mindre relevant dersom utvalget utelukkende besto av personer som røyker mye, eller personer over 60 år, eller menn. Da vil det i mindre grad dekke over det store mangfoldet av ulike personer standpunktet handler om. Det samme gjelder argumentet «80 % av deltakerne i en spørreundersøkelse er mot legalisering av narkotika». En stor utfordring med å drive spørreundersøkelser er at seleksjonsprosessen i hvem som blir valgt ut, kan redusere utvalgets representativitet. Hvis du forsøker å nå folk via et bestemt sosialt medium, så vil utvalget mest sannsynlig ha en overvekt av et bestemt segment av befolkningen. Argumentet vil for eksempel være mindre relevant dersom utvalget kom via Facebook, da det i større grad er aktivt i bruk av eldre personer. Og du ville hatt det motsatte problemet med utvalget dersom deltakerne kom via TikTok. Når du skal vurdere hvor relevant argumentet i en generalisering er, må du

altså sjekke om medlemmene av utvalget i størst mulig grad ligner på resten av populasjonen standpunktet generaliserer over.

Generelt sett er et utvalg representativt dersom det har minst mulig grad av irrelevante detaljer som kan påvirke forholdene vi studerer. I «Eksempel: Generalisering 2» har vi et godt eksempel på en generalisering som vi har all grunn til å tro er representativ. Det er typisk enklere å finne representative utvalg i naturvitenskapene, for egenskapene vi studerer, er ofte så generelle at vi kan være mere trygge på slutningene fra eksperimenter til generelle påstander. I samfunnsvitenskapene og humanistiske vitenskaper er det som regel flere detaljer som kan påvirke utfallet, og dermed må vi være mer forsiktige med å foreta generaliseringer.

## Induktiv syllogisme

I en induktiv generalisering argumenterer vi for en generell påstand på bakgrunn av et mindre utvalg. **Induktiv syllogisme** er navnet på en slutning som går andre veien. Det vil si at man forsøker å argumentere om hva som gjelder for et bestemt tilfelle på bakgrunn av en generalisering. Hvis du for eksempel vet at de aller fleste personer med lungekreft har vært tunge røykere, og at Veronika har lungekreft, så har du grunn til å tro at Veronika har vært en tung røyker. Det er selvfølgelig ikke gitt at det stemmer, for Veronika kan tilhøre minoriteten. Hvor relevant argumentet er for standpunktet «Veronika har vært en tung røyker», vil avhenge av bakgrunnsinformasjon som ikke er gjort eksplisitt.

Den generelle strukturen til en induktiv syllogisme kan representeres på følgende måte.