

Når vi er uenige om noe – enten det er om filmvalg for kvelden eller norsk EU-medlemskap – bruker vi argumenter. Politikere argumenterer for å overbevise velgere, mens forsvarsadvokater argumenterer for å overbevise dommeren. Vi bruker alle sammen argumenter for å få viljen vår. Så argumenter har i alle fall én opplagt funksjon: Vi bruker dem til å overbevise hverandre. Vi skal kalle dette argumentets **retoriske funksjon**.

I allmennspråket brukes «retorikk» ofte i betydningen overtalelseskunst eller til å snakke om stilen til en taler eller en forfatter. Men retorikk er også et eget fagfelt som studerer hvordan vi kommuniserer og overbeviser hverandre i videre forstand. God retorikk hjelper oss med å kommunisere virkningsfullt. Det er nyttig når vi vil nå frem med våre saker og synspunkter.

Retorisk funksjon
Argumenters retoriske funksjon er å overbevise tilhørere. Tilhørere kan overbevises på ulike måter, og retorikk studerer hvilke argumenter som er overbevisende, og hvorfor.

Logisk funksjon
Argumenters logiske funksjon er å støtte (eller svekke) påstander. En påstand kan støttes på ulike måter, og logikk studerer hvilke argumenter som er understøttende, og hvorfor.

Et argument kan med andre ord være «godt» i den forstand at det er velegnet til å overbevise et publikum. En forsvarsadvokat velger gjerne argumenter alt etter hva som mest sannsynlig vil påvirke dommerne. Politikerer kan argumentere på én måte på partiets landsmøte, men på en annen måte under partilederdebatte på NRK. Det er i utgangspunktet ingenting galt med det. Det kan være flere

argumenter for standpunktene vi fremmer, og hvilke av dem som er mest formålstjenlige for å nå frem, vil avhenge av debattarenaen og hvem publikum er.

Flere faktorer avgjør hva vi faktisk lar oss overbevise av. Hvem som presenterer argumentene, kan utgjøre en stor forskjell. Samme argument kan ha ulik retorisk effekt avhengig av om taleren er noen vi kjenner godt, eller er en ukjent. Hvis bestevennen din argumenterer for veganisme, vil du trolig være mer lydhør enn hvis den samme argumentasjonen ble presentert i et anonymt innlegg i et kommentarfelt. Hvis sjefen din eller andre med makt over deg presenterer en innvending, er det mulig den fremstår mer viktig enn den egentlig er.

Vi lar oss også lettere overbevise av argumenter som er ment å støtte noe vi gjerne *vil* tro, eller noe vi skulle ønske var tilfellet. Denne tendensen kalles *motivert resonnering*. Hvis du legger an til å arve en formue, kan argumenter for å fjerne arveavgiften virke rimeligere enn de egentlig er. Studenter er trolig mer tilbøyelige til å akseptere argumenter for økt studielån, og pensjonister er mer tilbøyelige til å akseptere argumenter for økt pensjon. Psykologisk forskning tyder på at vi alle har lettere for å oppfatte og akseptere argumenter som støtter det vi allerede ønsker skal være sant.

Alt dette tyder på at et argument kan overbevise oss uten at vi dermed *burde* blitt overbevist. Argumentet kan være retorisk velfungerende, uten at det dermed er et argument som faktisk gir oss en god grunn til å tro at standpunktet er riktig. Forsvarsadvokaten kan få argumentene til å virke mer overbevisende ved å vekke sympati