Din ultimative debatguide

Få mest muligt ud af din taletid med vores 10 råd.

INDHOLD

BUDSKAB 04

HÅNDTER SPØRGSMÅL 06

ARGUMENTER 08

MODARGUMENTER 10

GIV MODPARTEN RET 14

NYT OG INTERESSANT 16

GENTAGELSER 18

UNDGÅ FJENDTLIGHED 20

KROPSSPROG 22

TRÆK VEJRET 24

Debatten – en frygtet genre

Debatter har et blakket ry for at være den rene mudderkastning. Du kan måske se "Debatten" med Clement Kjærsgaard for dig – og får helt koldsved ved tanken om skrueboldsspørgsmål, ja/nej-lynrunder og konstante afbrydelser fra de andre debattører.

Men bare rolig!

De debatter, som du bliver inviteret til, vil formentlig være langt mere behagelige (medmindre du rent faktisk skal møde Clement på DR2). Alligevel er debatten en vanskelig kommunikationsform, der indeholder mange usikkerheds-momenter: Du kan blive overrumplet af et uventet angreb fra de andre deltagere. Publikum kan stille et tricky spørgsmål, som du skal komme med et godt svar på. Eller debatten kan bevæge sig hen i en uforudset retning.

En debat stiller høje krav til dig som debattør, og derfor er det en god idé at forberede dig grundigt inden. Denne guide indeholder 10 retoriske råd, som hjælper dig med at forberede dig bedst muligt, så du har ro i kroppen og mentalt overskud, inden du træder op på scenen.

God fornøjelse!

Kasper Morten Kent
Partner i Rhetor –
rådgivende retorikere

RÅD

01

FORMULER DIT BUDSKAB I ÉN SÆTNING

© 2025 RHETOR - RÅDGIVENDE RETORIKERE

01 Formuler dit budskab i én sætning

Inden du går ind til en debat, er det essentielt, at du har fuldstændig styr på dit hovedbudskab. Tænk grundigt over, hvad dit publikum skal huske, når de går fra arrangementet.

Hvis du har mere end ét budskab, så skriv dem ned på et stykke papir. Prioriter herefter dine budskaber, så du ved, hvad der er dit allervigtigste budskab. Du ved aldrig, hvor meget taletid du har til rådighed i en paneldebat, så sørg for, at du siger dit vigtigste budskab først.

Dit hovedbudskab skal være enkelt og klart. En god øvelse er derfor at tvinge dig selv til at formulere dit budskab i én enkelt sætning.

Vær opmærksom på, at hver debattør vil forsøge at præge debatten i en bestemt retning, der understøtter deres agenda. Det er vigtigt, at du holder fast i dit budskab under debatten, hvis samtalen bevæger sig på afveje.

RÅD

02

FORBERED DIG PÅ DE MEST ALMINDELIGE SPØRGSMÅL

02 Forbered dig på de mest almindelige spørgsmål

Til en debat vil du ofte kende det overordnede emne på forhånd, og derfor kan du forestille dig de typiske spørgsmål, som moderatoren formentlig vil stille dig. Den mest effektive forberedelse er at få en god kollega til at stille dig spørgsmål inden for emnet, som du herefter svarer på.

Øv dig i at svare kort og præcist på spørgsmålene. På den måde kan du svare hurtigt og intuitivt uden for lange tænkepauser. Du skal ikke indstudere automatsvar, tal i stedet naturligt og frit.

Er du usikker på emnet eller din rolle i debatten, kan du bede moderatoren om at sende dig spørgsmålene på forhånd, eller I kan tage en indledende snak over telefonen.

© 2025 RHETOR - RÅDGIVENDE RETORIKERE

R Å D

03

HAV STYR PÅ DINE ARGUMENTER

© 2025 RHETOR - RÅDGIVENDE RETORIKERE

03 Hav styr på dine argumenter

En debat er en dyst på argumenter. Sørg derfor at have din argumentation i orden, inden du stiller dig op på scenen. Uden gode argumenter overbeviser du kun dem, som i forvejen er enige med dig. Hvis du vil få det optimale ud af debatten, må du trække stemmer fra din modpart. Debattøren med de mest tungtvejende argumenter vil overbevise flest blandt publikum.

Der er tre måder, du kan forsøge at overbevise dit publikum på. Det kaldes for de tre appelformer: logos, pathos og ethos.

Logos-argumenter er dine faktuelle argumenter, der taler til modtagerens fornuft. Du styrker din logos ved at inddrage analyser, statistikker og videnskabelige undersøgelser.

Logos-argumenterne får din side af sagen til at virke som det rationelle valg.

Pathos-argumenter taler til tilhørernes følelser. Selv om de fleste betragter sig selv som rationelle mennesker, så har hjerneforskning vist, at vores følelser spiller en afgørende rolle, når vi træffer beslutninger. (Det er fx ikke de rationelle argumenter, der får folk til at købe en Ferrari). Aktiver folks følelser ved at inddrage eksempler fra virkeligheden, der vækker harme eller provokerer folks retfærdighedssans.

Pathos-argumenter vækker stærke følelser som vrede eller sympati.

Ethos-argumenter handler om, at få tilhørerne til at opfatte dig som troværdig. Din personlige troværdighed er uundværlig i en debat – hvis folk tror, du er en fusker, er det lige meget, hvilke argumenter du fremfører.

Styrk din troværdighed ved at vise, at du har indsigt i dit fagområde, og at du har en sund dømmekraft.

Sørg for, at du har en god blanding af logos-, pathos- og ethos-argumenter, så du taler til både hjernen og hjertet.

R Å D

04

MODARGUMENTATION

© 2025 RHETOR - RÅDGIVENDE RETORIKERE

04 Modargumentation

Det er afgørende i en debat, at du ikke kun forbereder dine egne argumenter. Du skal også kunne give tilfredsstillende svar på modpartens argumenter. Det kaldes for mod-argumentation.

Der er intet mere ubehageligt end at blive overrumplet af et uventet angreb, som du ikke har et klart svar på. Derfor er det en god idé at forberede din modargumentation. Så står du stærkere – og føler dig mere sikker på scenen.

Her er fire modargumentationsstrategier:

Benægt det
Den typiske default strategi, som mange uerfarne debattører tyer til, er benægtelsen: "Jamen, det passer ikke!" Punktum. Som du nok kan regne ud, er det ikke en særlig effektiv strategi. Kun dem blandt publikum, der allerede er enige med dig, bliver overbevist af en simpel benægtelse. For tvivlerne blandt publikum har benægtelsen ikke nogen stor overbevisningskraft. Benægtelsen er en hurtig parering, men ikke noget der flytter stemmer. I stedet bør du prøve med en af de følgende strategier.

Gendriv punkt for punkt
I gendrivelsen benægter du ikke bare udsagnet. Du følger op med et modargument. Stærkest er det, hvis du kan dele modpartens argumentation op i dele og herefter gendrive udsagnene ét efter ét. Dette kræver forberedelse hjemmefra. Til gengæld er strategien enormt effektivt.

▶ Klik her og se, hvordan Polens udenrigsminister gendriver Ruslands argumentation punkt for punkt.

04 Modargumentation

Afvej argumenterne
I enhver sag er der både gode argumenter for og imod. Derfor er der også nogle af modpartens argumenter, som du ikke bare kan benægte eller gendrive. Her skal du afveje argumenterne mod hinanden. Forestil dig, at du lægger dit og din modparts argumenter op på en vægtskål.

Du afvejer ved at anerkende synspunktet, men herefter fremhæve de afgørende aspekter, der viser, at dit argument vejer tungere end modpartens. Hvis du fx argumenterer for et 4-årigt forbud mod fiskeri af stenbiderrogn, kan du sige:

”Ja, det er rigtigt, at et 4-årigt forbud vil koste fiskerne indtægt her og nu. Men det er vigtigere at bevare den fremtidige fiskebestand, så der også er stenbiderrogn til de kommende generationer.”

Afvis autoriteten
Denne metode handler om at udfordre eller påpege fejl i modpartens bevisførelse. Du kan fx punktere din modparts argumenter ved at anfægte den anførte autoritet. Hvis modparten påstår, at smør er sundt, for det siger formanden for Landbrug og fødevarer, så kan du indvende, at formanden ikke er ekspert på ernæring. Når du bruger denne metode, er det vigtigt at være omhyggelig med sin dokumentation.

Pia Kjærsgaard og Thomas Blachman i Debatten i en diskussion om kunststøtte.
Foto: Claus Bech/Ritzau Scanpix

© 2025 RHETOR - RÅDGIVENDE RETORIKERE

R Å D

05

GIV DIN MODPART RET

© 2025 RHETOR - RÅDGIVENDE RETORIKERE

05 Giv din modpart ret

Indrømmet. Det lyder som et underligt råd at give din modpart ret under en debat. I argumenterer jo for to forskellige synspunkter. Alligevel kan det være en god idé at tilbyde din modpart en fremstrakt hånd eller et par rosende ord midt i en heftig debat. Folkemødets egen publikumsanalyse viser, at publikum kan lide debattører, som er løsningsorienterede og konstruktive.

Når du anerkender din modpart, så styrker du din ethos – din troværdighed – over for publikum. Du fremstår som imødekommende og velovervejet, når du tager sin modparts argumenter seriøst. Dine chancer for at overbevise skeptikerne blandt publikum stiger også, når du anerkender modpartens argumenter.

Se i videoen her, hvordan Uffe Elbæk udviser en (desværre) usædvanlig opførsel i en politisk debat. Han anerkender og lytter til sin politiske modstander. Han er vedholdende og ærlig, men udtrykker også respekt gennem sine ord og sit rolige udtryk – og dét er noget, der giver høj agtelse blandt publikum.

▶ Video: Uffe Elbæk giver sin modstander ret

R Å D

06

TILFØR NOGET NYT OG INTERESSANT TIL DEBATTEN

© 2025 RHETOR - RÅDGIVENDE RETORIKERE

06 Tilfør noget nyt og interessant til debatten

At skabe et varigt indtryk, efter debatten er slut, kræver ikke bare, at du har de stærkeste argumenter – du skal også være interessant at høre på. Ingen gider lytte til et talende excel-ark. *(Beklager, men det er den barske sandhed).*

En interessant og levende debat kræver, at du giver lidt kant til dine argumenter. Hvis din argumentation ikke indeholder noget nyt eller kontroversielt, er den kedelig og dermed dårlig. *(Igen – vi beklager – men det er den barske sandhed).*

En dygtig debattør skal kunne formulere sig slagkraftigt. Klicheer, almindeligheder og alle de "rigtige" meninger er trivielt at høre på. Johanne Schmidt-Nielsen, Margrethe Vestager og Alex Vanopslagh er alle eksempler på politikere, der behersker evnen til at formulere deres politiske budskaber på en ny og fængende måde, så vi hører efter.

Sådan giver du dine argumenter kant:

- **Før og nu:** Hvordan så [havmiljøet/kræftbehandlinger/boligmarkedet] ud for 50 år siden, og hvordan ser det ud i dag? Fremhæv forskellene.
- **Helte og skurke**: Hvis dit budskab var en fortælling, hvem er så heltene? Og hvem er skurkene?
- **Den yderste konsekvens**: Hvad er den yderste konsekvens, hvis vi ikke gør noget? Hvad er der på spil? Hvor er den brændende platform? Skab en følelse af *urgency*.
- **Zoom ind på ét menneske**: Gør emnet nærværende ved at fortælle om konsekvenserne for et enkelt individ. Taler I om fiskeripolitik, så fortæl om Skipper-Lars, der er 4. generationsfisker i Thyborøn. Er emnet lange ventelister til hospitalerne, så fortæl om Susanne, der måtte vente halvandet år på sin operation.

NB: Hav kant, men vær ikke firkantet. Det er godt at have kant, men du må ikke være firkantet. 89% af alle folkemøde-deltagerne siger, at de ønsker en nuanceret behandling af emnet.*

**Folkemødeanalysen 2023*

R Å D

07

GENTAG DIT BUDSKAB.
GENTAG DIT BUDSKAB.

07 Gentag dit budskab. Gentag dit budskab.

Retorikeren Aristoteles blev engang spurgt af sine studerende, hvordan man bedst fremlægger sin sag, når folkeforsamlingen mødtes på højen Pnyx uden for byen.

Aristoteles svarede:
• Sig hvad du vil sige
• Sig det
• Gentag hvad du har sagt.

Remsen rummer en vigtig erkendelse: Husk at gentage dit budskab flere gange undervejs. Når debatten bevæger sig andre steder hen (og det vil den utvivlsomt gøre), så hiv samtalen tilbage på sporet ved at holde fast i dit hovedbudskab.

NB: Undgå at lyde som en ridset plade
Gentagelse er godt, men husk at variere dit sprog, så du ikke mekanisk gentager den samme sætning. Du husker sikkert Helle Thorning, der gentog igen og igen, at "der kommer en god løsning i morgen".

© 2025 RHETOR - RÅDGIVENDE RETORIKERE

R Å D

08

UNDGÅ FJENDTLIG RETORIK

08 Undgå fjendtlig retorik

"Jo mere uenig du er med nogen, jo pænere skal du tale til dem".

Sådan siger Clement Kjærsgaard i DR Debatten – og han siger det ofte. Det kan nemlig hurtigt gå heftigt for sig i en debat.

Det er altid vigtigt at bevare den gode og konstruktive tone. Især når bølgerne går højt. Folkemødets egen publikums-analyse viser, at publikum ikke bryder sig om fjendtlig retorik.*

Når du "angriber" din modpart ved at udfordre og påpege fejl i modpartens standpunkt, så er det vigtigt, at du stadig er respektfuld og redelig:

- Undgå et lukket kropssprog, hvor du virker stram og tillukket.
- Undgå personangreb, nedgørende eller fornærmende kommentarer
- Undgå at nidstirre din modpart, mens du lytter.
- Undgå at virke bedrevidende, hånlig eller arrogant.

**Folkemødeanalysen 2024*

© 2025 RHETOR - RÅDGIVENDE RETORIKERE

R Å D

09

HAV ET ÅBENT, MEN FAST KROPSSPROG

© 2025 RHETOR - RÅDGIVENDE RETORIKERE

09 Hav et åbent, men fast kropssprog

Det er ikke kun dine argumenter, som overbeviser dit publikum. Dit kropssprog spiller en afgørende rolle i enhver debat.

Et vindende kropssprog er karakteriseret ved *præcision, fasthed, energi* og *engagement*. Det skal være tydeligt for alle i debatteltet, at du går ind for dit budskab med krop og sjæl!

Danske retorikforskere har identificeret 6 ”vindertræk” og 2 ”tabertræk” i vores kropssprog*:

De 6 vindertræk:
- Levende, varieret stemmeføring
- Tydelig, energisk artikulation
- Intenst blik der holder modtageren fast
- Kropsparathed
- Ivrig gestikulation
- Fast, dirigerende gestus

De 2 tabertræk:
- Monoton stemmeføring
- Slap artikulation

**Jørgensen, C., Kock, C. & Rørbech, L. (1994): Retorik der flytter stemmer. Hvordan man overbeviser i offentlig debat.*

RÅD

10

TRÆK VEJRET OG TÆNK DIG OM

© 2025 RHETOR - RÅDGIVENDE RETORIKERE

10 Træk vejret og tænk dig om

Det kan gå heftigt for sig i en debat. Når bølgerne går højt, så er det vigtigt ikke at lade følelserne løbe af med sig. Det er ærgerligt at få sagt noget uovervejet midt i kampens hede, som du senere fortryder.

Det vigtigste råd er derfor at tage dig tid til at trække vejret og tænke dig om. Så er du sikker på, at du får sagt, det du gerne vil sige. På den måde du gerne vil sige det.

Husk, at 74% foretrækker, at debatten er løsningsorienteret og konstruktiv*, selvom debattørerne har forskellige holdninger til emnet.

**Folkemødeanalysen 2024*