

Hitta era argument

Människor tilltalas av olika slags argument. Medan några attraheras av känslargument och reagerar positivt på värdeladdade ord, lyssnar andra enbart till fakta och auktoriteter. Det är vanligt att talare talar till vårt behov av trygghet, som ofta är kollektiv, men en del lyssnare lyssnar huvudsakligen efter sin personliga nytta.

Nedan finner ni sex olika fyndplatser där ni kan hitta argument. Försök täcka in så många områden som möjligt så att ni kan övertyga olika slags lyssnare.

FYNDPLATSERNA

Trygghet och hälsa

Anspelar på längtan efter trygghet.
"Om vi sänker arbetstiden får vi färre sjukanmälningar och högre livskvalitet."

Vi-känsla

Spelar på den sociala grupptillhörigheten.
"Vi som bryr oss om miljön..."
"Som svensk..."

Nytta

Argument som grundar sig i nyttan för oss själva. Nyttan kan vara ekonomisk.
"Om vi inte sätter ner foten inom EU kommer torsken att försvinna från matbordet."

Känslargument

Väcka känslor, såsom hopp, glädje eller fruktan.
"Om vi inte går med i EU kommer vi att stå utanför gemenskapen!"

Auktoriteter och fakta

Att vinna trovärdighet genom att hänvisa till auktoriteter eller fakta.
"Det strider mot grundlagen att..."
"Experterna är eniga att klimatet..."

Värdeladdade ord

Att väcka känslor med ord som har ett starkt symbolvärde i kulturen/gruppen. Solidaritet, feminist, yttrandefrihet.

Diskutera sedan vilka slags argument ni själva föredrar och varför. Vilka av gruppens argument passar dig personligen bäst?

Diskutera argumentens styrkor och svaga punkter. Var skulle argumentet höra hemma? Hur punkterar man lättast den här typen av argument? Hur hanterar ni det?

Vilka andra fyndplatser kan ni tänka er?