

# ARGUMENTOINTI

Argumentoinnin avulla puhuja yrittää saada kuulijat uskomaan asiaansa.

Argumentit tuovat julki seikat, joille puhujan mielipide perustuu.

Argumenttien pitää olla tosia, päteviä ja hyväksyttäviä.

Argumentit vastaavat kysymykseen "MIKSI".

# Argumentointitapoja

- Vetoa järkeen (teoreettinen) tai tunteeseen (ateoreettinen)
- Ankkuroiminen hyväksytyihin tavoitteisiin, periaatteisiin tai arvoihin.
- Periaateargumentti hyödyntää yleisesti hyväksyttäjä periaatteita.
- Syyargumentti edellyttää jonkun asian aiheuttavan toisen.
- Analogia-argumentti olettaa, että samanlaiset tilanteet toistuvat tulevaisuudessakin samanlaisina.
- Induktiivinen: yksityisesti yleiseen
- Deduktiivinen: yleisestä yksityiseen
- Yksipuolinen argumentointi: tuodaan esiin vain oma näkökanta. Vahvistetaan olemassa olevia asenteita.
- Kaksipuolinen argumentointi: esitellään sekä hyvät että huonot puolet asiasta. Perustelet valitaan tukemaan omaa kantaa.

# Suostuttelukeinoja

- joita voi hyödyntää argumentoinnissa:

- Rokotus eli toisen näkökulman ennakoiminen omassa argumentoinnissa.
- Salami ja jalka oven väliin -taktiikka: vastapuoli saadaan suostumaan pieneen myönnytykseen.
- Ovi päin naamaa –taktiikka: ensin suuri vaatimus, jonka vastapuoli torjuu ja sen jälkeen ollaan tyytyväisiä vähäisempäänkin myönnytykseen.

# KLASSISET PERUSTELUKEINOT (Aristoteles)

## JÄRKEEN vetoaminen (logos)

- Faktat, tosiasiat
- Numerotiedot, tilastot, tutkimus
- Asiantuntijan sana
- Vertailu
- Ajankohtaisuus
- Enemmistön menettelytapa

## TUNTEISIIN vetoaminen (pathos)

- Tahto, toiveet
- Tarpeet, hyöty
- Menestyminen
- Työn vaikeus/osaaminen
- Luotettavuus
- Vastenmielisyys, kateus

## **Ethos**

Vaikutelma, joka syntyy puhujasta ja hänen olemuksestaan.