

Om te overtuigen (in een debat) zijn goede argumenten essentieel. Streef hierbij naar een krachtige combinatie van verschillende typen argumenten. Zoek naar een goede mix met bijvoorbeeld de volgende typen argumenten:

- **Voorbeelden (waaronder eigen ervaringen)**

Juist persoonlijke ervaringen zijn een goede voedingsbron. Of het nu gaat om iets wat u zelf heeft gezien, meegemaakt of iets waarover u bent aangesproken: de geloofwaardigheid van een persoonlijk voorbeeld is hoog.

- **Feiten**

Een feitelijk argument is controleerbaar. Een niet-feitelijk argument is niet controleerbaar. Onderzoeksgegevens zijn dus niet altijd feiten!

- **Deskundigen / autoriteitsargumenten**

Steek tijd in het vinden van goede bronnen, bijv. (wetenschappelijke) onderzoeken.

- **Morele argumenten** (goed/fout inzicht, voortkomend uit waarden en normen)
- **Vergelijkingen** (twee zaken met elkaar vergelijken op grond van iets wat ze gemeenschappelijk hebben)
- **Oorzaak-gevolg argument** (aantonen dat er een verband is tussen A - B)
- **Emotioneel argument** (gebaseerd op gevoelens, doen een beroep op het 'hart' van het publiek)

- een (provocerend) citaat
- een vergelijking aanhalen
- belang van het onderwerp benadrukken (nieuwsfeiten, redden van mensenlevens etc.)
- uitdagende bewering
- een retorische vraag
- een vraag aan het publiek
- een anekdote
- inzet van humor
- een voorwerp tonen
- persoonlijke ontboezeming
- een ongemakkelijke stilte

De vraag beantwoorden

Inhoudelijk antwoord geven op de vraag werkt als dit tegemoet komt aan de verwachtingen van de vragensteller en hiermee inhoudelijke kennis of partijpolitieke profilering kan worden getoond.

De tegenaanval

Wie de vragensteller niet tegemoet wil komen kan kiezen voor de tegenaanval. Door de vragensteller te confronteren met andere informatie, de eigen positie op het onderwerp of bijvoorbeeld acties uit het verleden kan de vraag (in eerste instantie) onschadelijk worden gemaakt. Wellicht leidt de tegenaanval zelfs tot een 'doelpunt'.

De wedervraag

De wedervraag kan effectief zijn om zelf geen antwoord te hoeven geven. Meestal heeft de wedervraag het retorische doel dat de vragensteller zelf het antwoord verzint. Het beantwoorden van een vraag met een wedervraag valt te zien als drogreden: er wordt simpelweg geen antwoord gegeven.

De bal doorspelen

Speel de vraag door aan bijvoorbeeld het College. Benoem dat u niet de aangewezen persoon bent om deze vraag te beantwoorden.

De vraag negeren

Geef aan dat u de woorden voor rekening van de spreker laat of benoem dat u geen vraag hebt gehoord. Ga verder met uw betoog.

Als je de feiten kent kun je niet verliezen!

Om te winnen heb je iets anders nodig: overtuigingskracht!