

## Tips om een goede argumentatie op te bouwen

Het is voor jou als adviseur belangrijk om een heldere argumentatie te kunnen geven onder je adviezen. Dit kan je voorbereiden zodat je tijdens een presentatie of overleg een goed verhaal kan neerzetten. Enkele stappen die je kunnen helpen:

- Zorg dat je eerst de feiten en eventuele wetenschappelijke onderzoeksresultaten op tafel krijgt en bouw op basis hiervan jouw visie op. Zo kun je je mening stevig onderbouwen en kom je overtuigender over.
- Als je iemand wilt overtuigen, zorg dat je drie stevige argumenten klaar hebt en noem ze 1, 2, 3. Dat maakt de beïnvloeding sterker.
- Laat je argumenten raken aan een onderwerp dat de toehoorders belangrijk vinden. Sla hiermee een brug tussen jouw en hun belangen.
- Bedenk van tevoren welke kritiek of tegenargumenten de anderen zouden kunnen inbrengen door je in hun positie te verplaatsen. Neem de bezwaren weg door hier in je verhaal op in te gaan. Vraag in het gesprek verder door naar deze kritiek, zodat je echt begrijpt waarom iemand er anders over denkt. Misschien heeft hij wel steekhoudende argumenten om samen een andere weg in te slaan...
- Zet een redenering tegenover de tegenargumenten om een ander perspectief te schetsen zonder tegen de haren van je publiek in te schrijven. Let op: manipulatie of 'je zin doordrijven' liggen op de loer, dus ook hier is integriteit een belangrijk punt.
- Bij emoties: stoppen en breng deze boven tafel, zie de Interventieniveau's in het boek Advieskunst.
- Wees empathisch. Als de discussie verhardt, kom je alleen maar verder uit elkaar te staan. Zorg voor een goede balans tussen ruimte nemen en ruimte geven.