

СОДЕРЖАНИЕ

Как настроиться и подготовиться к убеждению своего оппонента или аудитории.....	5
Как создать убедительные доводы и аргументы	17
Как создать структурированную линию аргументации.....	29
Как быть убедительным	41
Как воздействовать на аудиторию или собеседника эффективнее	53
Как убедительно контраргументировать и разбивать доводы противника.....	65

Содержание

Как вести конструктивный спор	77
Когда необходимо избегать ненужных и бесплодных споров	89
Как отразить уловки и манипуляции в споре	101
О главном	115
Список рекомендованной литературы	129

10

ПРАВИЛ

Как настроиться
и подготовиться
к убеждению своего
оппонента или
аудитории

1

Определите, что будете доказывать аудитории или оппоненту — конкретный и четко определенный *тезис* или, как его часто называют, *message*. Message — это то, что должно остаться в головах у слушателей в сухом остатке, ваш главный посыл, ключевое сообщение

2

Чтобы избежать двусмысленности и путаницы в переговорах или споре — определите тему или тезис для убеждения, а также все понятия и терминологию *ясно и точно*. Важно, чтобы обе стороны спорили и дискутировали об одном и том же

3

Максимально полно изучите вашу тему с разных сторон, рассмотрите разные точки зрения. Чем больше нюансов вы будете знать, тем проще будет в полемике

4

**Используя мозговой штурм,
подготовьте максимальное
количество аргументов**

5

Сразу отбросьте откровенно слабые доводы, ведь именно они станут мишенью для контраргументации в первую очередь

6

**Помните, что
сила аргументов
не в их количестве,
а в их доказанности,
проработанности
и убедительности**

7

Проследите, чтобы ваши аргументы не противоречили друг другу

8

**Задайте себе вопрос:
достаточно ли аргументов
для доказательства своей
точки зрения?**

9

Постарайтесь сначала убедить самого себя. Если вы сами верите в то, что говорите, — у вас больше шансов убедить собеседника или аудиторию в своей правоте

10

Всегда готовьте и утверждение, и отрицание своей позиции, независимо от того, какую сторону будете защищать. Это позволит вам всегда грамотно предвосхищать возможные возражения и контраргументы противника

10
ПРАВИЛ

Как создать
убедительные доводы
и аргументы

1

Анализируйте *философию* каждого аргумента — ту ценность, на которую опирается довод. Чем ближе и эгоистичнее философия аргумента (безопасность, личная выгода, ценность семьи и т. д.), тем проще убедить в своей правоте. Довод, апеллирующий к религии, не произведет впечатления на атеиста

2

**Воздействуйте
на аудиторию двумя
способами: на *рациональном*
и на *эмоциональном* уровнях.
Залог успеха в убеждении —
сочетание «рацио»
и «эмоцио»**

3

Не давайте аудитории возможность *интерпретировать* ваш довод. Например, аргумент в пользу покупки гаджета «телефон новый» может быть истолкован как «более надежный, совершенный, технологичный», а может — как «сырой, неопробованный, может сломаться»

4

Приводя рациональный аргумент, раскрывайте его смысл, объясняйте его значение, чтобы он был понятен всей аудитории.

Не бросайте аргументы на ветер без «поддержки» — так он будет некорректно интерпретирован и воспринят аудиторией

5

Приводите *примеры* для рациональных аргументов: конкретные факты, случаи из жизни, цифры, аналитику и статистику, тенденциозные примеры. Использование конкретных примеров в несколько раз усиливает степень убедительности доводов

6

Для эмоционального воздействия на слушателей рисуйте максимально образные и подробные *картинки*, яркие визуальные образы, сравнения и иллюстрации. Наглядность повышает силу убеждения

Конец ознакомительного фрагмента.
Приобрести книгу можно
в интернет-магазине
«Электронный универс»
e-Univers.ru