

Никита Непряхин

**100  
правил**

**УБЕЖДЕНИЯ  
И  
АРГУМЕНТАЦИИ**



Никита Непряхин

100 правил убеждения и аргументации



# 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 бестолковых 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**

10 правил, как настроиться и подготовиться к убеждению...

**4**

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

100 правил убеждения и аргументации



# 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**