

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

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

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

7

Помните, что чем больше мелких деталей в картинке, тем проще нашему воображению создать визуальную картинку, а следовательно, и эмоцию. Не просто «на пикнике хороший воздух», а «только вспомните, какой аромат костра и сочного шашлыка разносится по воздуху на пикнике»

8

Сама формулировка аргументов должна быть кратким и емким высказыванием. Желательно, чтобы формулировка аргумента содержала глагол или сравнительную степень: «Это принесет денег» или «Это намного экономичнее»

9

Назовите четкую формулировку аргумента. Приведите «поддержку» с помощью вопросов самому себе: «Почему это так?», «Что это значит?». Далее снабдите аргумент примером: «И вот вам пример, подтверждение...». Для эмоционального воздействия используйте «Представьте себе...»,

«У меня есть история...»,
«Однажды со мной был
случай...», «Поставьте себя
на место...»

10

Постоянно подчеркивайте логическую связь между вашими аргументами и тем тезисом, который вы доказываете: «таким образом», «отсюда следует», «это еще раз доказывает» и т. д. Старайтесь обозначать тезис после каждого приведенного аргумента

10

ПРАВИЛ

Как создать
структурированную
линию аргументации

1

Оптимальное количество аргументов — от трех до пяти