

АНТОНИНА ПАВЛОВА

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ
«ИСКУССТВО
ПОЛЕМИКИ. КАК
ДИСКУТИРОВАТЬ
ЭНЕРГИЧНО,
УБЕДИТЕЛЬНО,
УВЕРЕННО»

КнигиКратко

Антонина Павлова

**Краткое содержание «Искусство
полемки. Как дискутировать
энергично, убедительно, уверенно»**

«Актюн управление и финансы»

Павлова А.

Краткое содержание «Искусство полемики. Как дискутировать энергично, убедительно, уверенно» / А. Павлова — «Аktion управление и финансы», — (КнигиКратко)

Этот текст — сокращенная версия книги «Искусство полемики. Как дискутировать энергично, убедительно, уверенно». Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты. Спор – неотъемлемая часть нашей жизни. Невозможно всегда избегать споров, как и всегда побеждать в них. Автор книги «Искусство полемики. Как дискутировать энергично, убедительно, уверенно» рассказывает, как повысить шанс победы, что делать, если спор проигран, как научиться перестать избегать споров. Объясняет, как спорить с мужьями, женами, детьми и коллегами. И напоминает, что не стоит полагаться только на факты: иногда спор выигрывает тот, кто лучше подал свои аргументы и был более эмоционален и интересен. Автор книги выделил десять правил спора, которые назвал золотыми. Это значит, что их соблюдение – достаточное условие для победы в споре. Каждое правило автор описывает, перечисляя методики, которые помогут соблюдать его и избежать типичных ошибок. Однако узнать о советах – одно, а применить их на практике – совсем другое. Вы начали спорить с женой, попытались вспомнить и использовать золотые правила, но в пылу обсуждения не смогли сообразить, как это лучше сделать. Поэтому автор книги описывает распространенные ситуации и рассказывает, как в них действовать. Например, как спорить с мужем, женой, детьми, коллегами и даже начальником. В нашем обзоре мы проанализируем самые интересные из них. Напоминаем, что этот текст — краткое изложение книги

© Павлова А.

© Акцион управление и финансы

Авторский обзор по материалам книги «Искусство полемики. Как дискутировать энергично, убедительно, уверенно»

Джонатан Херринг

Автор обзора: *Антонина Павлова*

10 золотых правил, как побеждать в любых спорах

«Видеть в споре просто соревнование умов – серьезная ошибка»

Джонатан Херринг

Споры, споры, споры. Никуда от них не спрятаться. Как они тратят силы, время и энергию! Ходишь после них, как выжатый лимон. Автор книги разобрал споры по косточкам и предложил много простых инструментов, как сделать споры менее болезненными и более эффективными. Вы узнаете, как повысить шансы победы в споре, при этом еще и сохранив добрые отношения с оппонентом.

Автор книги выделил десять правил спора, которые назвал золотыми. Это значит, что их соблюдение – достаточное условие для победы в споре. Каждое правило автор описывает, перечисляя методики, которые помогут соблюдать его и избежать типичных ошибок.

Однако узнать о советах – одно, а применить их на практике – совсем другое. Вы начали спорить с женой, попытались вспомнить и использовать золотые правила, но в пылу обсуждения не смогли сообразить, как это лучше сделать. Поэтому автор книги описывает распространенные ситуации и рассказывает, как в них действовать. Например, как спорить с мужем, женой, детьми, коллегами и даже начальником. В нашем обзоре мы проанализируем самые интересные из них.

Но сначала перечислим 10 золотых правил спора.

№1. Готовьтесь к спору

№2. Знайте, когда стоит спорить, а когда лучше уйти

№3. Знайте, что и как нужно говорить

№4. Слушайте, слушайте и еще раз слушайте

№5. Будьте на высоте, отвечая на аргументы

№6. Не используйте грязные приемы

№7. Готовьтесь к спору на публике

№8. Учитесь вести спор письменно

№9. Умейте находить выход из тупиковых ситуаций

№10. Берегите добрые отношения

Как подготовиться к спору

Не рассчитывайте, что аргументы и подходящие слова придут в голову во время спора. Качественная подготовка – залог успеха.

Сформулируйте, чего вы хотите

На первый взгляд странный совет, верно? Однако задумайтесь. Допустим, вы хотите увеличения зарплаты. Не обдумав желание и его связь с текущей ситуацией, вы потеряете шанс хорошего исхода разговора. Если в стране кризис, компания теряет прибыль и сокращает расходы, то ваше требование повысить зарплату не просто проигнорируют. Вам могут грозить более серьезные последствия вплоть до увольнения. Но стоит обдумать желание получать больше денег, и найдется решение, которое стоит предложить руководителю. Взять на себя больше обязанностей, совместить нынешнюю должность с другой и пр. Так вы демонстрируете, что понимаете положение компании и готовы к конкретным усилиям ради достижения желаемой цели – прибавки к зарплате.

Приготовьте аргументы

Аргумент – не изложение вашего мнения, а доказательство его верности. Споры часто заходят в тупик, потому что стороны разными словами снова и снова высказывают мнение. Это никогда не приведет к решению. Автор книги приводит такой пример бесконечного и бессмысленного спора.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.