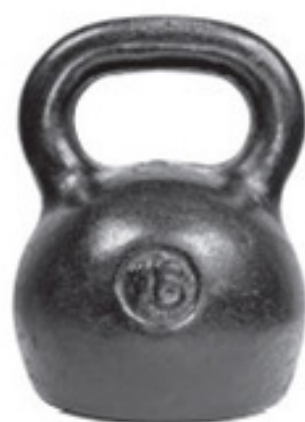


Никита Непряхин

100 правил

УБЕЖДЕНИЯ И АРГУМЕНТАЦИИ



Никита Непряхин

**100 правил убеждения
и аргументации**

«Альпина Диджитал»

2014

Непряхин Н. Ю.

100 правил убеждения и аргументации / Н. Ю. Непряхин —
«Альпина Диджитал», 2014

«100 правил убеждения и аргументации» Никиты Непряхина – это сборник кратких и конкретных правил построения удачной дискуссии начиная с момента подготовки к ней, настройки на диалог, формирования отдельных аргументов и общей линии аргументации и заканчивая резюме в конце дискуссии. Распределенные по десяти тематическим главам, советы одного из лучших бизнес-тренеров России раскрывают перед читателем множество несложных, но очень эффективных приемов убедительной публичной речи, выявления наиболее удачных тезисов для подкрепления избранной точки зрения, предвосхищения контраргументов оппонента и разбития его доводов.

© Непряхин Н. Ю., 2014

© Альпина Диджитал, 2014

Содержание

10 правил	6
1	6
2	7
3	8
4	9
5	10
6	11
7	12
8	13
9	14
10	15
10 правил	16
1	16
Конец ознакомительного фрагмента.	17

Никита Непряхин

100 правил убеждения и аргументации

© Никита Непряхин, 2014

© ООО «АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР», 2014

© Электронное издание. ООО «Альпина Паблишер», 2014

Все права защищены. Никакая часть электронного экземпляра этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для частного и публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав.

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 контр-аргументации 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*

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.