

Никита Непряхин

# 100 правил

## УБЕЖДЕНИЯ И АРГУМЕНТАЦИИ



# **Никита Непряхин**

# **100 правил убеждения**

# **и аргументации**

*Текст предоставлен правообладателем.*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=8283641](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=8283641)*

*Непряхин Н. 100 правил убеждения и аргументации: АЛЬПИНА*

*ПАБЛИШЕР; Москва; 2014*

*ISBN 978-5-9614-3441-5*

## **Аннотация**

«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.

# Содержание

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

# 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 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*

# 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.