Аргументируй это! Как убедить кого угодно в чем угодно (Никита Непряхин)

http://80na20.blogspot.ru

Общие идеи

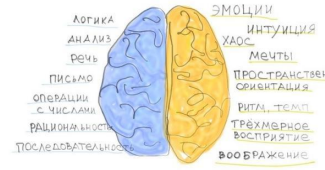
Почему одни доводы действуют, а другие нет?

1. **Интерпретация** - перевод внешней информации на субъективный язык
   - "+" - позитивно
   - "-" - негативно
2. Информация попадает в
   - Центр принятия решения (ЦПР)
   - или в Корзину
     - Неважно = незначительная глубина
       - Ф (философия аргумента)
     - Не понятно = слабая доказанность
       - Поддержка
       - Пример
       - Картинка

⚠ *Идея: Мы должны понять, как сделать так, чтобы наши аргументы в поддержку доказываемого тезиса не оказывались в корзине, были позитивно интерпретированы и попадали в ЦПР со знаком плюс.*

Грамотная структура аргумента

- Фабула аргумента (четкая и короткая формулировка довода)
- Поддержка (объяснение)
- Пример



Способ воздействия

- **Рациональный**
  - Поддержка + Пример
- **Эмоциональный**
  - Картинка
    - Картинка должна содержать в себе четко определенную эмоцию
    - Максимум деталей

⚠ Законы логики при аргументации

- **Тезис**
  1. *Тезис должен быть сформулирован ясно и четко, так, чтобы спорящие стороны понимали его одинаково*
  2. *Тезис должен оставаться неизменным на протяжении всего доказательного процесса*
- **Аргумент**
  1. *Аргументы должны представлять собой истинные суждения*
  2. *Аргументы не должны быть голословными*
  3. *Аргументы не должны противоречить друг другу*
  4. *Количество аргументов должно быть достаточным для доказательства тезиса*
- **Причинно-следственная связь**
  1. *Между тезисом и аргументом должна быть четкая, понятная, ясная причинно-следственная связь. Тезис должен логически вытекать из аргументов.*

Стили убеждения

1. **Логик**
   - Апелляция к логике, здравому смыслу, предыдущему опыту...
   - Мало эмоций
2. **Рассказчик**
   - Истории, байки, легенды, иллюстрации
   - Эмоциональные доводы
   - Метафоры
3. **Эксперт**
   - Успешные, статусные, авторитетные люди
   - Апелляция к личному опыту и знаниям
   - Минимум рациональных объяснений
4. **Харизматик**
   - Обаяние, шарм и привлекательность
   - Яркое и образное мышление
   - Апеллирует к внутренним, интуитивным и эмоциональным чувствам
5. **Хамелеон**
   - Гибкий, подстраивающийся

Харизма

- **Врожденное**
  1. Яркая внешность
  2. Отличительные внешние особенности
  3. Высокий темпоритм
  4. Физическая сила
  5. Низкий тембр голоса
  6. Высокий рост
- **Приобретенное**
  1. Легенда
  2. Театральность
  3. Индивидуальный подход в убеждении
  4. Богатый словарный запас, образность речи
  5. Новизна
  6. Чувство юмора
  7. Способность выстраивать доверительные отношения
  8. Управленческие навыки
  9. Наличие авторитета, успеха, достижений
  10. Уверенность в себе, принятие недостатков
  11. Уверенная и богатая интонация
  12. Ораторское мастерство
  13. Яркий нестандартный имидж
  14. Физическая сила
  15. Нестандартное поведение
  16. Наличие субординации

Тактики отрицания

Базовые

1. **Удар по аргументу**
   - Только если фабула аргумента ложная
   - Начинаем со слов "нет, это не так...", потом приводим контрдовод
2. **Удар по поддержкам, примерам и картинкам**
   - Подвергаем сомнению частный случай
3. **Удар по философии**
   - Ценность можно заменить другой, более весомой ("Иерархия критериев")
4. **Удар по логике**
   - Нет причинно-следственной связи между тезисом и аргументом
   - шаги
     - *"Я правильно понимаю, что вы считаете, что если сделать А, то получим Б?"*
     - *"А какая связь между тезисом и аргументом? Есть ли она? Насколько она очевидна?"*
     - *+по аналогии и приводим противоположный пример: "Согласно такой логике..."*

Удар по тезису (манипулятивные)

1. **Плохой механизм реализации**
   - Задаем массу вопросов с целью показать, что механизм реализации предложенного оппонентом решения - это трудная, долгосрочная, дорогостоящая и трудновыполнимая задача
2. **Тактика неубедительности**
   - *"Вы меня не убедили"*
   - *"Слабые данные, абсолютно поверхностное рассмотрение вопроса..."*
   - *"Когда более тщательно все изучите, тогда мы с вами и поговорим..."*
   - *"Где факты, аналитика, статистика?"*
3. **Доведение до абсурда**
   - Соглашаемся с тезисом, а потом начинаем домысливать его, с помощью преувеличения переводя это в нелепость

Тактики убеждения

1. **Прямое утверждение**
2. **Захват инициативы (предвосхищение контраргументов)**
3. **Искренняя позиция (взвешиваем "за" и "против")**

Демаркация - разделение, структурирование аргументов в рамках убеждающей речи

Варианты

1. Паузы
2. Логические мостики
3. Нумерация
4. Визуализация
5. Резюме тезисом

Наблюдение

- Демаркация увеличивает шанс на запоминание информации в 4 раза
- Доверие тезису увеличивается на 30%

Идея: анонс философий аргументации - линия аргументации

Философия убеждения

Философия убеждения (Ф) - аргумент, основанный на какой-либо ценности

Выбор философии аргументов (все 3)

1. **Базовая ценность**
   - Близка максимальному кол-ву людей
   - Например
     - счастье
     - здоровье
     - фин.благополучие
     - семья
2. **Личностная, эгоистичная ценность**
   - "контекстуальная философия"
   - Религия для верующих, деньги для финансистов, и пр.
3. **Социально одобряемая/ожидаемая ценность**
   - Например, корпоративные ценности

Идея: Представлять рациональный или эмоциональный характер аргументов на основе выбранных философий убеждения

Философия раскрывается не в фабуле аргумента, а поддержках, примерах и картинках

- Свобода
- Здоровье
- Деньги
- Милосердие
- Дом
- Любовь
- ...