

УДК 808.56  
ББК 80.742  
Н53

**Непряхин Н.**

Н53     Аргументируй это! Как убедить кого угодно в чем угодно / Никита Непряхин. — М. : Альпина Паблишер, 2016. — 164 с.

ISBN 978-5-9614-4889-4

Каждый день независимо от нашей сферы деятельности нам приходится убеждать других в своей правоте. Мы участвуем в переговорах, выступаем публично, проводим совещания или презентации, защищаем проекты и дипломы, устраиваемся на работу, ведем диалоги о повышении зарплаты или продвижении по карьерной лестнице, спорим и полемизируем и дома, и на рабочем месте. Но порой в самый переломный момент в жизни мы не можем найти нужный аргумент, подобрать правильные доводы в защиту своей идеи, достучаться до оппонента, и все наши планы, а иногда и жизнь — рушатся. Существует ли какая-то универсальная система убеждения? Как подбирать правильные и убедительные доводы? Какие аргументы действуют и почему? За счет чего одним удастся доказывать свою точку зрения, а другим нет? Что на самом деле важно при убеждении?

Никита Непряхин, известный бизнес-тренер, автор пяти книг по ораторскому мастерству, основатель тренинговой компании Business Speech, считает, что научиться убедительно говорить и аргументированно отстаивать свою позицию можно и нужно! Он раскроет все секреты эффективной аргументации в своей новой книге. Читайте, учитесь и убеждайте.

УДК 808.56  
ББК 80.742

*Все права защищены. Никакая часть 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, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу [tylib@alpina.ru](mailto:tylib@alpina.ru).*

ISBN 978-5-9614-4889-4

© Непряхин Н., 2015  
© ООО «Альпина Паблишер», 2015

# содержание

Предисловие 5

1. ПРИРОДА ВЛИЯНИЯ И УБЕЖДЕНИЯ 8  
или Почему одни доводы убеждают, а другие нет?
2. ЭФФЕКТИВНЫЙ АРГУМЕНТ 15  
или Как влиять рационально и эмоционально?
3. ДВА УРОВНЯ УБЕЖДЕНИЯ 35  
или Что такое харизма?
4. СТИЛИ УБЕЖДЕНИЯ 43  
или Как именно нас убеждают?
5. ФИЛОСОФИЯ УБЕЖДЕНИЯ 49  
или Что на самом деле нас убеждает?
6. ОЦЕНКА АРГУМЕНТОВ 75  
или Что такое глубина и доказанность аргументов?

7. [ЛИНИЯ АРГУМЕНТАЦИИ](#) 84  
или Как быть логичным,  
понятным и убедительным?
8. [ТАКТИКИ УТВЕРЖДЕНИЯ](#) 103  
или Три разных способа убеждения
9. [ТАКТИКИ ОТРИЦАНИЯ](#) 113  
или Как разбить любой аргумент противника
10. [ЗАКОНЫ ЛОГИКИ](#) 141  
или Что называется железной логикой?
- [ЗАКЛЮЧЕНИЕ](#) 157
- [Ответы на практические задания](#) 159