



Всем известно, что факт сам по себе не может представлять какую-то ценность. Это обусловлено тем, что он еще не включен в систему коммуникации между двумя и более людьми. Если вам нужно склонить собеседника на свою сторону, убедить его в чем-то, то для этого стоит воспользоваться не перечислением фактов и аргументов, а приведением их в такую систему, которая позволит быстро убедить собеседника в своей правоте или опровергнуть его мнение.

Как известно, аргументы используются при рассуждении, так как для эффективного процесса коммуникации ни при каких обстоятельствах нельзя навязывать свое мнение. В речи должны использоваться только те аргументы, которые приведут к достижению желаемого результата. Все аргументы условно можно разделить на несколько типов. Первый – это так называемые аксиомы. Они и так всем понятны и не нуждаются в дополнительных доказательствах. Второй – сама суть того, что нуждается в доказательстве. Порой определение сути и является самым весомым аргументом. Третий – обращение к законам, которые уже были доказаны ранее и не подвергаются сомнению. Здесь же может быть использована отсылка к авторитету. Четвертый – неопровержимый факт. Пятый вариант – использование нестыковок к речи вашего собеседника.

Стоит иметь в виду, что в процессе рассуждения нельзя менять аргументы, доказывать их несостоятельность и т.д., так как это приведет к невозможности доказательства вашего суждения. Только при использовании качественно выстроенной, без повторов, аргументации, вы сможете доказать свою правоту и состоятельность как собеседника.