

Účinná argumentace

(Základní komunikační dovednosti – pokračování)

Cíl argumentace

- **podpořit Vaše tvrzení, zdůvodnit váš návrh či přimět druhou stranu k pochopení oprávněnosti vašich požadavků či vašeho stanoviska**

Argumenty

- **racionální**
- **emocionální**

Racionální argumenty by měly být:

- věrohodné
- postavené na faktech, tj. prokazatelných skutečnostech

Prostředky argumentace

(dle I. Hospodářové, upraveno)

- Odkaz na renomovaný zdroj
- Odkaz na autoritu
- Odkaz na standard
- Definice výhod

Tři důležité aspekty argumentace:

- **výběr argumentů**
- **formulace argumentů**
- **výstavba argumentace**

Argumentace prostřednictvím výhod

▪ Výběr argumentů

Argumenty si promyslete a připravte. Vybírejte takové argumenty, které **odpovídají potřebám a zájmům druhé strany**. Takovým argumentům budou vaši partneři ochotni naslouchat a takové argumenty na ně zapůsobí (účinné argumenty x prázdné argumenty)

• Formulace argumentů

Argumenty sdělte stručně a jednoduše.

Neinformujte – přesvědčujte. Neposkytujte pouze informace, ale **sdělte užitek**, který z nich plyne.

• Výstavba argumentace

V rámci účinných argumentů **rozlište argumenty silné, slabé, úderné/klíčové**.
Zvolte vhodné pořadí.

Děkuji za pozornost.