什么是论证？论证就是有条理地表达自己的意见，通过言辞影响对方，掌握这种技能可以大大提升你的说服力。如果想用有力的论证进行说服，你会怎么做？可以利用哪些工具？你会把自己的意见强加于人吗？还是会引述权威或事实，或者动之以情？

什么是论证？

论证就是有条理的表达自己的意见，通过言辞影响对方

意见强加于人？

因数权威或事实？

动之以情？

学习目标：

权威论证

事实论证

推理论证

寻找共识

情感触动

五种论证方式及特点

每种论证方式的风险和局限性

权威论证：法律法规、合同、标准，如果能够执行处罚会更有效

事实论证：陈述事实---直截了当的说服力---尽快达到谈话目标

显而易见的场景

有公信力的数据

专家意见

实例

经验之谈

推理论证：演绎推理（一般到个别），将普遍真理应用到具体情况中

宇航员的专业知识和本领是靠从小养成的学习习惯

归纳推理（个别到一般）对若干具体情况的观察为基础，引出普遍性的结论

类推对比得出结论

寻找共识：

求同存异，互惠互利。互惠：你帮我理发，我帮你搓背。承诺：如果你这样做，我保证会那样做

情感触动：

负面情感触动：威胁、引发内疚感、限制性选择

正面情感触动：

权威论证的局限性和风险：

权威的论据必须是合法的，处罚应该是有效、有威慑力，如果处罚的力度不够，权威论证的说服力就会受损。如果处罚没有足够的威慑力，论证也显得软弱无力。权威论证还存在改变人际关系的风险，这种论证方式缺乏理解与尊重，致使要求对方服从权威，容易激起反弹和惰性，简单应用权威会显示自由意愿的表达。

事实论证的局限性和风险：

事实的来源必须是可靠的

推理论证的局限性和风险

演绎推理的认知必须严谨，取决于前提的可靠性

如果以有争议的事实为基础，那就会缺乏说服力

还可能被其他以不同前提为基础的推理推翻

寻找共识的局限性和风险;

是达成一致的基础

能加强、坚定对方的立场

可能会影响到核心诉求的实现，这所谓得寸进尺

情感触动的局限性和风险

缺少共识的情感触动，是恶意的，虚伪的，过度地以情动人，可能会让感到不舒服，或者怀疑你的用心，还可能会改变你和他人的关系

课末总结：

权威论证：种方式以公开的权威为基础，要求他人服从权威，如果使用不当或过度就会破坏和他人的关系

事实论证：他们必须出自可靠的来源，可以用于非常不同，甚至截然相反的论证

推理论证：这种方式必须具有严密性，演绎推理必须以无懈可击的前提为基础，否则就容易被人攻击

寻找共识：对双方共识的追求可能会加强、鉴定对方的立场，进而影响到你的核心诉求的实现

情感触动：这种方式通过正面或负面的情感而发挥作用。和权威论证一样，过度使用会破坏你与他人的关系，显得虚伪、不怀好意