

## Obsah

**Předmluva: Férová rétorika versus manipulativní rétorika ..... 11**

**Úvod: Proč je tak těžké někoho přesvědčit? ..... 13**

### **10 NEJDŮLEŽITĚJŠÍCH DOVEDNOSTÍ FÉROVÉ RÉTORIKY PRO KAŽDÝ DEN**

**1. Argumenty jsou zkrátka SEXIER ..... 19**

Statement (tvrzení) / 20

Explanation (zdůvodnění) / 21

eXample (příklad) / 23

Impact (relevance) / 24

Explanation of Impact (zdůvodnění relevance) / 25

Rebuttal (vyvrácení nejdůležitější námitky) / 27

Výhody modelu SEXIER a jeho každodenní použitelnost / 28

**2. Argumentujte empaticky: Model čtyř barev ..... 31**

Jak přesvědčíte „červený“ typ lidí / 33

Jak přesvědčíte „modrý“ typ lidí / 34

Jak přesvědčíte „žlutý“ typ lidí / 34

Jak přesvědčíte „zelený“ typ lidí / 35

Má každý pořad stejnou barvu? / 36

**3. Deset nejlepších způsobů odůvodňování ..... 37**

Ekonomický způsob odůvodňování / 39

Morální způsob odůvodňování / 40

Právní způsob odůvodňování / 42

Politický způsob odůvodňování / 42

Egoistický způsob odůvodňování / 43

Altruistický způsob odůvodňování / 44

Pragmatický způsob odůvodňování / 44



Idealistický způsob odůvodňování / 45  
Kulturní a religiozní způsob odůvodňování / 46  
Emocionální způsob odůvodňování / 48  
A jak je to s vědeckým zdůvodněním? / 49  
Jaký způsob odůvodňování mám zvolit a kolik jich mám použít? / 49  
Trocha filozofie / 51

**4. Jak chápavě naslouchat bez nutkání odpovídat ..... 55**

Šest stupňů naslouchání s nutkáním odpovídat / 57  
Čtyři stupně chápavého naslouchání / 58

**5. Kdo se chytřeji ptá, více se dozví ..... 61**

O komplexnosti otázek: Jak to? Kvůli čemu? Proč? / 61  
O smyslu ptaní: Vést? Informovat? Sensibilizovat? / 62  
Někdo moc mluví a touží přesvědčit / 63

**6. Tvrdě k věci, měkce k lidem ..... 65**

Proč „měkce k lidem“? / 65  
Proč „tvrdě k věci“? / 68

**7. Kvalita místo kvantity – a to nejlepší na začátek ..... 71**

Proč kvalita místo kvantity? / 71  
Proč začít nejlepším argumentem? / 72

**8. Rušivé faktory při přesvědčování ..... 75**

Naše vlastní velké ego / 75  
Ego oponenta / 76  
Nedostatek času / 77  
Nevhodné místo / 77  
Negativní emoce / 78  
Fyzické rozpoložení / 79  
Status a mocenské hry / 79  
Nedorozumění a předsudky / 80  
Nedostatečná příprava / 81  
Ztracená naděje / 81

**9. Deset zákazů při přesvědčování ..... 83**

Zákaz číslo 1: Argumentace tradicí / 83  
Zákaz číslo 2: Argumentace většinou / 84  
Zákaz číslo 3: Argumentace autoritou / 84  
Zákaz číslo 4: Bludný kruh / 84



Zákaz číslo 5: Osobní útok / 84	
Zákaz číslo 6: Apely na emoce / 85	
Zákaz číslo 7: Přenesení důkazního břemene / 85	
Zákaz číslo 8: Apriorismus / 85	
Zákaz číslo 9: Argumentace příkladem / 86	
Zákaz číslo 10: Morální kyj / 87	

## **10. Na pomezí manipulativní rétoriky ..... 89**

Pravé a předstírané argumenty / 89	
Pravá a předstíraná pověst / 89	
Pravé a předstírané emoce / 90	

## **TŘI PILÍŘE FÉROVÉ RÉTORIKY**

### **1. První pilíř: Lepší argumenty ..... 97**

Jak vypadají lepší argumenty? / 97	
Stručné dějiny argumentu / 98	
Pět úrovní argumentace / 102	
Model SEXIER versus dvanáctimodulový model / 131	
Sedm cest vyvracení / 131	
Argumentační cvičení / 138	

### **2. Druhý pilíř: Lepší naslouchání ..... 143**

Deset stupňů naslouchání / 144	
Na jakém stupni naslouchání byste měli naslouchat / 160	
Sedm rad pro dobrého posluchače / 161	
Sedm rad pro špatného posluchače / 169	
Pět cvičení pro lepší naslouchání v praxi / 170	

### **3. Třetí pilíř: Lepší otázky ..... 173**

Deset dobrých důvodů pro dobré otázky / 173	
33 nejdůležitějších typů otázek / 181	
Čtyři nejčastější chyby při kladení otázek / 206	
Pět nejdůležitějších otázek pro osobní rozvoj / 208	

### **Na závěr: Jak se můžete neustále zlepšovat? ..... 211**

### **Poznámky ..... 213**