

## Come convincere qualcuno della validità del proprio discorso

<b>Cosa devo ottenere</b>	<b>Come provo ad ottenerlo</b>	<b>Nome del Principio</b>
Far pensare che quello che dico ha valore di per sé (=è vero)	Cito qualcuno di autorevole	Principio di Autorità
Far immedesimare l'altro in quello che dico	Uso un confronto (con me o con qualcuno che fa o dice qualcosa di simile a quello che dico io)	Principio di Confronto
Dimostrare che l'argomentazione porta un "guadagno"	Dico qual è il vantaggio	Principio di Convenienza
Mostrare le conseguenze	Dico qual è l'effetto (spiegando anche le cause che portano ad esso)	Principio di causa/effetto
Fare appello al senso di giustizia	Dimostro la giustizia/ingiustizia di ciò che dico	Principio di Giustizia
Parlare alla sfera emotiva	Uso una similitudine/metafora (faccio immaginare che sia come un'altra cosa)	Principio di Similitudine
Smontare un convinzione dell'altro (crede che sia così, ma è il contrario)	Dimostro che la sua convinzione è in realtà esattamente il contrario	Principio di Contraddizione
Fare appello al senso di onore/stima	<p>Esplicito il motivo di stima/disistima (chi fa questo è stimabile, che fa il contrario non è stimabile)</p> <p>N.B: meglio insistere sul contrario perché fa più effetto</p>	Principio di Discredito