

Взаимодействие с материалом других команд

Подготовил Илья Лапатин

Способы взаимодействия

1. Отбивка.
2. Сравнение.
3. ROI.
4. Аутфрейминг.
5. Адаптация своего кейса.

Отбивка

Тактики отбивки:

1. «Они не объяснили/нам неясно...» (плохая тактика).
2. «Это неправда»
3. «Это маловероятно».
4. «Это основано на допущении, что... Но это допущение неверно, так как...»
5. «Это не уникально...», он же «Есть другие способы..»
6. «Следуя вашей логике...»
7. «Это необязательно плохо».
8. «Это неважно»
9. «Это нерелевантно...»

Сравнение. Структура.

1. Критерий.
2. Почему их аргумент не катит по этому критерию?
3. Почему наш аргумент тащит по этому критерию?

Сравнение. Виды.

1. Сравнение вероятности.
2. Сравнение уникальности.
3. Сравнение важности.

Сравнение вероятности

Отбиваете их аргумент по технике «это маловероятно».

Показываете, почему ваш аргумент вероятен (при необходимости заделываете дыры в объяснении вероятности).

Сравнение уникальности

Отбиваете их аргумент по технике «это не уникально/есть другие способы»

Показываете, почему ваш аргумент уникален

Сравнение важности

1. Сравнение группы.
2. Сравнение вреда.
3. Сравнение ценности.

Сравнение группы

1. Количество людей.
2. Защищенность группы.
3. Обязательства перед группой.
4. Степень свободы выбора

Сравнение вреда

1. Интенсивность.
2. Продолжительность.
3. Регулярность.
4. Неотвратимость.

Сравнение ценностей

1. Без нашей ценности не будет их ценности.
2. Без нашей ценности их ценность не имеет смысла.
3. Наша ценность нужна большему количеству людей.
4. Потеря нашей ценности наносит больше вреда.

POI. Цели

1. Починить дебаты.
2. Прояснить позицию команды.
3. Указать на противоречие/запутать/отнять время.

ROI. Когда задавать

1. Паузы (после отбивки или между аргументами).
2. Когда оппонент запутался и потерял мысль.
3. Перед защищенной минутой

ROI. Как задавать

Не задавать первый попавшийся на эмоциях.

Больше разрушительной логики, меньше лишних слов.

Написать ROI и прочитать его с листа

Максимально возможная атака (не акцентировать внимание на слабых аргументах, когда есть сильные)

Не палить экстеншен

ROI. Кому задавать

Всем, но особенно – команде по диагонали

(особенно когда вы первый стол)

+ команде в прямом клэше, когда вы правительство.

ROI. Как отвечать

1. Собственно, по сути и кратко (не вовлекаясь в долгий разговор)
2. Если не знаешь ответа – «я отвечу в речи» или «мой напарник ответит».

Аутфрейминг

Краткая характеристика окружающего мира и/или происходивших до вас дебатов.

Она показывает, что ваш кейс самый сильный, а другие команды спорили не о том.

Техники аутфрейминга:

1. Тема работает, в основном, не с теми странами, о которых говорят другие команды (аутфрейминг – это не замена механизма, а логическое доказательство)
2. Тема работает, в основном, не в том контексте, о которых говорят другие команды (аутфрейминг – это не замена механизма, а логическое доказательство)
3. Другие команды говорят об узком кластере случаев, вы поговорите о более широких.

Адаптация своего кейса

Все речи, кроме ПМ говорятся не в вакууме, а в контексте предыдущих речей.

Иногда этот контекст делает ваш кейс слабее: менее релевантным или менее вероятным.

Поэтому будьте готовы переписать свой кейс с учетом материала других команд

Спасибо за внимание