

# Лекция

ТЕМА: ИЗМЕНЕНИЕ ПОЗИЦИЙ,  
АРГУМЕНТАЦИЯ

# Цели аргументации

В этой фазе формируется предварительное мнение, собеседники занимают определенную позицию по данной проблеме.

• Можно устранить или смягчить противоречия, наметившиеся до беседы или возникшие в ходе ее проведения, критически проверить положения и факты, изложенные нами и собеседником

# Теория аргументации

1. Оперировать простыми, ясными, точными и убедительными понятиями
2. Способ и темп аргументации должны соответствовать особенностям темперамента собеседника
3. Вести аргументацию корректно по отношению к собеседнику

# Теория аргументации

4. Приспособить аргументы к личности собеседника

5. Избегать неделовых выражений и формулировок, затрудняющих аргументирование и понимание

# Вместо слов -Употребим

- Переговоры-Беседа
- Рабочий проект-Проект решения
- Перемещение-Направление
- Устранение препятствий-Повышение надежности
- Открытые проблемы-открытые вопросы
- Работа-Сотрудничество

# Вместо формулировок

- Мы Вам поможем — Вы сможете добиться
- Все же Вы должны признать - Не думаете ли Вы что....
- Когда-нибудь Вы поймете... - Согласны ли Вы с тем, что...
- Я считаю... - Вы не находите, что...
- Вы конечно, еще об этом не думали... - Вам, конечно, известно, что...

# Теория аргументации

6.Попытаться как можно нагляднее изложить собеседнику свои доказательства, идеи, соображения

«Одна картина лучше тысячи слов»

# Техника аргументации

2 конструкции:

- Доказательная аргументация, когда мы что-то хотим доказать или обосновать
- Контраргументация, с помощью которой мы опровергаем тезисы и утверждения собеседника



# Основные приемы

- Тщательное изучение всех фактов и сведений, которые будут использованы в ходе аргументирования
- В исключении возможных противоречий и алогизмов
- В формулировании ясных, логичных заключений

# Качество аргументов

.Наилучшие — те аргументы, которые основаны на правильных и четких рассуждениях по данному вопросу, на хорошем знании деталей и обстоятельств и на способности заранее в конкретных формах и точно представить себе, что произойдет

# 12 риторических методов аргументации

.ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЙ МЕТОД

# 12 риторических методов аргументации

.МЕТОД ПРОТИВОРЕЧИЯ

# 12 риторических методов аргументации

.МЕТОД «ИЗВЛЕЧЕНИЯ ВЫВОДОВ»

# 12 риторических методов аргументации

.МЕТОД СРАВНЕНИЯ

# 12 риторических методов аргументации

.МЕТОД «ДА....,НО»

# 12 риторических методов аргументации

.МЕТОД «КУСКОВ»



# 12 риторических методов аргументации

.МЕТОД «БУМЕРАНГА»

# 12 риторических методов аргументации

.МЕТОД ИГНОРИРОВАНИЯ

# 12 риторических методов аргументации

.МЕТОД ПОТЕНЦИРОВАНИЯ

# 12 риторических методов аргументации

.МЕТОД «ВЫВЕДЕНИЯ»

# 12 риторических методов аргументации

.МЕТОД ОПРОСА

# 12 риторических методов аргументации

.МЕТОД ВИДИМОЙ ПОДДЕРЖКИ

# 12 СПЕКУЛЯТИВНЫХ методов аргументации

.ТЕХНИКА ПРЕУВЕЛИЧЕНИЯ

# 12 СПЕКУЛЯТИВНЫХ методов аргументации

.ТЕХНИКА АНЕКДОТА



# 12 СПЕКУЛЯТИВНЫХ методов аргументации

.ТЕХНИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АВТОРИТЕТА

# 12 СПЕКУЛЯТИВНЫХ методов аргументации

.ТЕХНИКА ДИСКРЕДИТАЦИИ СОБЕСЕДНИКА

# 12 СПЕКУЛЯТИВНЫХ методов аргументации

.ТЕХНИКА ИЗОЛЯЦИИ

# 12 СПЕКУЛЯТИВНЫХ методов аргументации

.ТЕХНИКА ИЗМЕНЕНИЯ НАПРАВЛЕНИЯ

# 12 СПЕКУЛЯТИВНЫХ методов аргументации

.ТЕХНИКА ВЫТЕСНЕНИЯ

# 12 СПЕКУЛЯТИВНЫХ методов аргументации

.ТЕХНИКА ВВЕДЕНИЯ В ЗАБЛУЖДЕНИЕ

# 12 СПЕКУЛЯТИВНЫХ методов аргументации

.ТЕХНИКА ОТСРОЧКИ

# 12 СПЕКУЛЯТИВНЫХ методов аргументации

.ТЕХНИКА АПЕЛЛЯЦИИ



# 12 СПЕКУЛЯТИВНЫХ методов аргументации

.ТЕХНИКА ИСКАЖЕНИЯ

# 12 СПЕКУЛЯТИВНЫХ методов аргументации

.ТЕХНИКА ВОПРОСОВ-КАПКАНОВ

# ТАКТИКА аргументации

.ПРИМЕНЕНИЯ АРГУМЕНТОВ

.ВЫБОРА ТЕХНИКИ

.ИЗБЕЖАНИЕ ОБОСТРЕНИЙ

.«СТИМУЛИРОВАНИЕ АППЕТИТА»

.ОЧЕРЕДНОСТИ ПРЕИМУЩЕСТВ И  
НЕДОСТАТКОВ

.ПЕРСОНИФИКАЦИИ АРГУМЕНТАЦИИ

**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!**