



**Бизнес-тренер  
Алексей Кубрак**

**семинар-тренинг**

# **УБЕДИТЕЛЬНАЯ АРГУМЕНТАЦИЯ: стратегии, тактики, приёмы**

**2 дня (16 часов)**

В деловой и повседневной жизни нам часто приходится убеждать в своей правоте другого человека: коллегу, начальника, партнёра, полицейского на дороге, соседа или кого-то из семьи.

По аргументации написано масса литературы, в которой приводятся различные способы, методы, приёмы, уловки и пр. Во всём этом, порой, трудно разобраться и уж тем более чему-то научиться.

В данном тренинге предлагается авторский подход к классификации - разделение всех элементов на стратегии, тактики и приёмы. Их последующая методическая и практическая отработка. Навыки убедительной аргументации формируются в трёх форматах: написание текстов, выступление перед аудиторией, убеждение в режиме диалога.

## **Для кого:**

- ▶ для руководителей и специалистов,
- ▶ для всех, кто хочет повысить своё умение убедительно аргументировать свою точку зрения.

## **Форматы:**

- ▶ открытый тренинг
- ▶ корпоративный тренинг
- ▶ индивидуальный тренинг

## **Ведущий:**

Алексей Кубрак,  
сертифицированный бизнес-тренер, фасилитатор.  
Победитель конкурса «Тренерское мастерство» в  
номинации «Опытные тренеры» в г. Москва 2013 г.

## **Контакты:**

моб.тел.: +7-918-45-999-88  
www.kubrak.ru.com aleksey@kubrak.ru.com





## Основные вопросы:

1. **Что такое аргументация.** Аргументация и убеждение - есть ли разница? Место аргументации среди различных способов влияния одного человека на другого. Особенности и отличительные характеристики аргументации.
2. **Факторы, влияющие на эффективность аргументации.** Почему в одних случаях мы убеждаем собеседника в своей позиции, а в других - нет.
3. **Элементы процесса аргументации:** тезис, аргумент, демонстрация. Основные требования к ним, чтобы процесс убеждения был эффективным.
4. **Базовые правила аргументации.** Без чего не обойтись и что мы так часто нарушаем.
5. **Линия аргументации** - универсальная схема построения убеждающего воздействия на собеседника. Как излагать аргументы, как раскрывать аргументы, как показывать связь между аргументами и тезисом.
6. **Стратегии аргументации.** Что такое стратегии в аргументации. Какие бывают стратегии («я прав - вы ошибаетесь», «мы оба в чём-то можем ошибаться» и др.) Когда и какую стратегию следует использовать.
7. **Тактики аргументации и контраргументации.** Что такое тактики в аргументации. Какие тактики бывают. Изучение тактик утверждения и отрицания: «прямое утверждение», «бремя доказывания», «двусторонняя аргументация», тактика «положительных ответов Сократа», «бить по примерам», тактика «разделения аргументов» и др.
8. **Приёмы аргументации.** Что такое приёмы в аргументации. Каки приёмы бывают. Изучение приёмов аргументации: «ссылка на статистику», «метод сопутствующих изменений», «метод остатков» и др.
9. **Психологические и логические уловки** в процессе убеждения. Какие уловки встречаются. Как их распознавать и противостоять.
10. **Практика** отработки навыков аргументации в форматах: письменная речь (написание текстов, писем, коммерческих предложений), выступление перед аудиторией, убеждение в режиме диалога.



### Результат для участников:

После тренинга участники будут:

- понимать закономерности, правила и основные элементы процесса аргументации;
- уметь применять различные тактики и приёмы убеждения и отрицания;
- критично подходить к аргументам собеседника, находить нестыковки в его аргументации, не попадаться на различные уловки;
- уметь использовать знания и умения аргументации в различных форматах взаимодействия: письмо, монолог, диалог.

### Результат для компании:

После внедрения изученного:

- качество внутренних коммуникаций в компании повышается, так как руководители и специалисты чётко излагают свои мысли, убедительно аргументируют свою позицию;
- руководители и специалисты используют навыки аргументации в продажах и переговорах - что увеличивает вероятность положительного завершения сделок.

### Отзывы участников:

На собственном опыте ощутил, что не так просто аргументированно донести свою позицию аудитории, даже если она кажется очевидной. Но после знакомства с правилами аргументации понял, что важно не только количество и «вес» приводимых аргументов, но и правильная их подача. Огромное спасибо тренеру Алексею Кубрак за подачу материала, за увлеченность собственным делом, за внимательность к участникам, за замечательно проведенное время и хорошее настроение!

– Павел Кобяков

Начальник отдела организации строительства МРФ "Юг" ПАО «Ростелеком»

Впечатления от тренинга самые положительные. Адекватное соотношение теории и практики помогает как понять азы, так и "не уснуть" в процессе. Следующим группам повезет еще больше, так как Алексей всегда внимательно относится к обратной связи - наши пожелания обязательно будут учтены в дальнейшем. Рекомендую людям с некоторым опытом, совсем новичкам будет сложно.

– Павел Дорохин

Руководитель регионального направления ООО "Кирпичный Двор»

### Контакты:

моб.тел.: +7-918-45-999-88

[www.kubrak.ru.com](http://www.kubrak.ru.com)

[aleksey@kubrak.ru.com](mailto:aleksey@kubrak.ru.com)