



Бизнес-тренер  
Алексей Кубрак



семинар-тренинг

# УБЕДИТЕЛЬНАЯ АРГУМЕНТАЦИЯ: СТРАТЕГИИ, ТАКТИКИ, ПРИЁМЫ

Автор и ведущий:  
Алексей Кубрак

Краснодар 2023

# СОДЕРЖАНИЕ

Блог	Стр.
Введение, термины и определения	
Общие правила аргументации	
Элементы аргументации	
Стратегии	
<ul style="list-style-type: none"><li>• стратегии аргументации</li><li>• результаты аргументации</li></ul>	
Тактики аргументации	
<ul style="list-style-type: none"><li>• тактики утверждения</li><li>• тактики отрицания</li></ul>	
Приёмы аргументации	
<ul style="list-style-type: none"><li>• цивилизованные приемы</li><li>• логические уловки</li><li>• психологические уловки</li></ul>	
Литература	

# ВВЕДЕНИЕ

**Аргументация** (от лат. argumentatio – приведение аргументов) - это высказывание и обсуждение доводов в пользу определенного решения или позиции с целью формирования или изменения отношения собеседника к данному решению или позиции.



# Аргументация как вид психологического влияния

**Психологическое влияние** – это воздействие на состояние, чувства и действия другого человека с помощью исключительно психологических средств.

Воздействовать на состояния, чувства и действия другого человека можно разными способами. Отсюда выделяют различные виды психологического воздействия: аргументация, манипуляция, внушение, заражение, нападение (агрессия), просьба.

В коммуникативном процессе воздействия одного человека на другого различают инициатора и адресата влияния.

**Инициатор влияния** – тот из партнеров, кто первым предпринимает попытку влияния.



**Адресат влияния** – тот из партнеров, к которому обращена первая попытка влияния.

Кроме того различают открытое и скрытое, цивилизованное и варварское психологическое воздействие.

**Открытое психологическое взаимодействие** – взаимное влияние, цели которого заранее объявляются или не скрываются.

**Скрытое психологическое взаимодействие** – взаимное влияние, цели которого не объявляются или маскируются под цели открытого взаимодействия.

**Цивилизованное влияние** - это воздействие, способствующее сохранению и развитию: дела, деловых отношений, личности.

**Варварское влияние** – это влияние, которое не способствует сохранению и развитию: дела, деловых отношений, личности.

Следовательно, аргументация относится к цивилизованному, открытому виду влияния.

Аргументация - самый сложный, энерго- и трудо-затратный способ влияния одного человека на другого.

**«Добрый словом и пистолетом вы можете добиться гораздо большего, чем одним только добрым словом»**

**Аль Капоне**



**Но вы – не Аль Капоне и у вас нет пистолета!**

## Основные термины

**Аргументация** (от лат. argumentatio – приведение аргументов) - это высказывания и обсуждение доводов в пользу определенного решения или позиции с целью формирования или изменения отношения собеседника к данному решению или позиции.

**Аргументация** (от лат. argumentatio – приведение аргументов) – способ подведения оснований под какую-либо мысль или действие (их обоснование) с целью их публичной защиты, создания определенного мнения о них ради их признания или разъяснения.

**Контраргументация** - это, по сути, тоже аргументация. А точнее вид аргументации, направленный на опровержение аргументов собеседника. Соответственно, аргументация и контраргументация подчиняются одним условиям и правилам.

**Доказательство** – выведение истинности или ложности какого-либо положения из других положений.

В литературе и в обычной жизни используется еще одно слово «Убеждение». При этом термин «убеждение» обозначает и процесс аргументации и твердую приверженность человека определенным идеям, учениями, принципам. Термин «аргументация» более современен и всегда обозначает процесс, способ межличностного взаимодействия, а не личную характеристику.

В данном тренинге термины «аргументация», «доказательство» и «убеждение» будут рассматриваться как синонимы, обозначающие ситуацию, когда один человек воздействует на другого человека с целью склонить его к своей точке зрения.

# ЭЛЕМЕНТЫ АРГУМЕНТАЦИИ

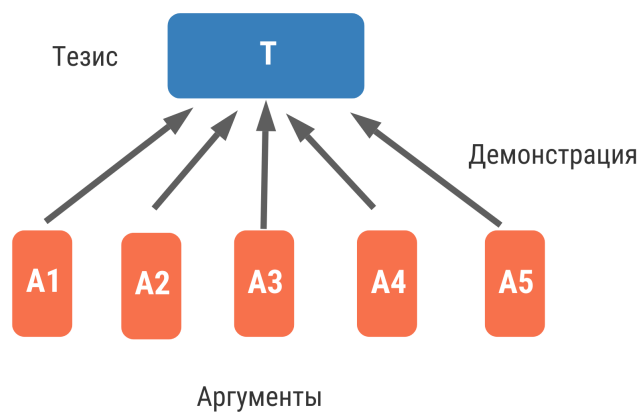
Процесс аргументации состоит из трех элементов:

**Тезис** – это то положение, которое доказывается.

**Аргумент** – утверждения, с помощью которых обосновывается истинность тезиса.

**Демонстрация** – это логическая связь тезиса с аргументами.

## Элементы аргументации



# Требования к элементам аргументации

## Требования к тезису

Тезис должен быть...

1. Точно и конкретно сформулирован.
2. Понятно сформулирован.
3. Одинаково пониматься обеими сторонами.
4. Не меняться в процессе доказательства.

## Требования к аргументам

Аргументы должны быть...

1. Истинные (правдивые).
2. Сильные (твёрдые, железобетонные).
3. По количеству 3-5.
4. Не должно быть слабых аргументов.

## Требования к демонстрации

Демонстрация должна быть...

1. Понятная.
2. Короткая.



# Линия аргументации

Линия аргументации - это универсальная схема построения убеждающего воздействия.



**Анонс** - формулировка тезиса в начале доказательства. То есть в начале убеждающего воздействия, в начале разговора вы должны сказать, «произнести» ту мысль, которую хотите доказать собеседнику. Например, «Я считаю, что курить вредно». «Курить вредно» - это тезис, который вы сейчас будете доказывать.

**А1, А2, А3** - это аргументы, с помощью которых вы доказываете тезис. Аргументов может быть несколько. На рисунке изображено три аргумента, но в каждом случае доказательства их может быть и 2, и 3, и 4, и 5 аргументов. Общее правило гласит, что аргументов должно быть 3-5 (до 7).

Каждый аргумент должен иметь свое четко сформулированное название (это так называемая «**фабула аргумента**»). Например, «курение отрицательно влияет на дыхательную систему». Очень важно формулировать фабулу аргумента четко и кратко (в одном предложении).

Далее каждый аргумент «раскрывается» с помощью По, Пр и К.

**По** - поддержка. Поддержка демонстрирует, показывает, как этот аргумент доказывает данный тезис. То есть это слова и предложения, с помощью которых вы объясняете, расшифровываете, поясняете, что значит «курение отрицательно влияет на дыхательную систему» (фабула аргумента) и тем самым доказываете, почему курить вредно (тезис).

Например, «Курить вредно (тезис). Потому что курение отрицательно влияет на дыхательную систему (фабула аргумента). В дыме находятся смолы и тяжелые металлы. Они оседают в легких. Происходит закупорка дыхательных путей. В итоге легкие работают хуже (поддержка)».

**Пр** - примеры. В процессе доказательства вы можете использовать примеры. То есть сослаться, на конкретный аналогичный случай, на друзей, клиентов и т.д.

Например, «Курить вредно (тезис). Потому что курение отрицательно влияет на дыхательную систему (фабула аргумента). В дыме находятся смолы и тяжелые металлы. Они оседают в легких. Происходит закупорка дыхательных путей. В итоге легкие работают хуже (поддержка). Вот например, мой друг, стал курить и у него после года курения появилась отдышка (пример)».

**К** - картинка. Это метафоры, образы, сравнения, притчи, истории, анекдоты, которые тоже могут быть использованы при аргументации.

Например, «Курить вредно (тезис). Потому что курение отрицательно влияет на дыхательную систему (фабула аргумента). В дыме находятся смолы и тяжелые металлы. Они оседают в легких. Происходит закупорка дыхательных путей. В итоге легкие работают хуже (поддержка). Вот например, мой друг, стал курить и у него после года курения появилась отдышка (пример). Поднимаемся с ним на 5 этаж, он останавливается на 4 и держится за сердце и глубоко дышит, как старик (картинка)».

Оранжевая пунктирная черта - **линия демаркации**. С их помощью необходимо отделять один аргумент от другого. То есть используйте в своей речи следующие обороты: «во-первых», «во-вторых» или «далее», «далее» или «следующая причина» т.д. Кроме этого вы можете зажимать пальцы, отделять аргументы жестами.

**Резюме** - это итог выступления, вывод из доказательства. Скажите в конце своей речи «По этим причинам, я убежден, что курить вредно», то есть вы еще раз повторяет свой первоначальный тезис.

# ТАКТИКИ АРГУМЕНТАЦИИ

Тактика в аргументации – это подбор и использование в процессе доказательства определённой совокупности логических и психологических приёмов.

В разговоре, когда один человек хочет убедить другого в чем-либо, можно выделить два коммуникативных процесса:

- утверждение,
- отрицание.

В процессе утверждения вы доказываете свою точку зрения, приводите аргументы в пользу своей позиции (слова «утверждение», «доказательство», «аргументация» используются как синонимы).

В процессе отрицания вы в большей степени концентрируетесь не на доказательстве своей точки зрения, а на опровержении позиции своего оппонента, на разрушении его доводов (далее слова «отрицание», «опровержение», «контраргументация» будут использоваться как синонимы).

Конечно, такое деление достаточно условно, ведь контраргументация – это, по сути, тоже аргументация. А точнее, это вид аргументации, направленный на опровержение аргументов собеседника, то есть это ответная аргументация. И так, контраргументация – это сознательный аргументированный ответ на попытку убеждения, опровергающий или оспаривающий доводы инициатора воздействия.

Соответственно можно выделить тактики утверждения и тактики отрицания:

Тактики утверждения (доказательства, аргументации)	Тактики отрицания (опровержения, контраргументации)
1. Прямое убеждение	1. Прямое отрицание
2. Бремя доказывания	2. Поиск противоречий
3. Двусторонняя аргументация	3. Разделение аргументов
4. Тактика положительных ответов Сократа	4. Бить по примерам
	5. Стоять на своём (тактика Фомы Неверующего)
	6. Тактика выжидания

# Тактики утверждения

Это тактики, направленные на отстаивание своей позиции путём различной последовательности и комбинации аргументов.

## 1. Прямое убеждение



Суть этой тактики заключается в последовательном озвучивании собственных аргументов, доведения своей позиции до оппонента или аудитории.

Эту тактику ещё называют «классической», «простой», или «методом развёртывания аргументов».

Собственно говоря, особой тактики в истинном смысле этого слова тут нет – присутствует лишь последовательное изложение своих аргументов безо всяких хитростей и премудростей.

### Пример

*«Я считаю, что курение на работе следует запретить как минимум по трём причинам:*

*Во-первых, курение наносит непоправимый вред здоровью;*

*Во-вторых, на курение уходит много времени, которое можно было бы потратить на выполнение своих трудовых обязанностей;*

*И в третьих, курение в общественных местах сейчас запрещено законом».*

# ПРИЁМЫ АРГУМЕНТАЦИИ

Под приёмами убеждения будут пониматься наиболее рациональные способы доказательства своей точки зрения.

В литературе по данной теме описано масса различных методов и приёмов убеждения. Причем, часть из них можно считать цивилизованными приёмами, соответствующими законам логики, а вторые – уловками.

Под уловками понимают некорректные, нечестные и непозволительные приёмы, предназначенные для получения преимущества в коммуникативной ситуации убеждения, чтобы максимально удовлетворить собственные интересы, победить в споре, ослабить позицию противоположной стороны. Это своего рода «подножки», которые позволяют положить оппонента на лопатки с помощью слов. Уловки можно разделить на логические и психологические [3, 4, 6].

Описывать все методы и уловки убеждения считаю нецелесообразным. Лучше освоить три- пять приёмов и ими пользоваться, чем знать 100 методов и не уметь их применить. В следующей таблице приведены приёмы и уловки, которые мы будем рассматривать в тренинге.

# Приёмы и уловки аргументации

Цивилизованные приёмы аргументации	Логические уловки	Психологические уловки
1. Ссылка на общефилософские законы	1. Общение	1. Честное слово
2. Ссылка на принятые правила, нормы	2. Доказательство через аксиому	2. Подмазывание довода
3. Ссылка на законы, регламенты	3. Ссылка на авторитет	3. Аргумент к жалости
4. Ссылка на статистические данные (цифры)	4. Неполная аналогия	4. Ставка на возраст
5. Метод примера (ссылка на аналогичный случай)	5. Неточные сравнения	5. Несоответствие слов делу
6. Метод сопутствующих изменений	6. Домысливание	6. Палочный довод
7. Методы остатков (метод исключений)	7. Доведение до абсурда	