

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПРОВЕДЕНИЮ АРГУМЕНТАЦИИ СВОЕЙ ТОЧКИ ЗРЕНИЯ, ПОЗИЦИИ, РЕШЕНИЯ

1. Оперировать простыми, ясными, точными понятиями.
2. Вести аргументацию корректно по отношению к собеседнику:
 - а) открыто признавать правоту собеседника, а потом приводить собственные аргументы;
 - б) продолжать оперировать только теми аргументами, которые приняты собеседником;
 - в) сначала отвечать на аргументы собеседника, а потом приводить собственные аргументы;
 - г) сохранять вежливость.
3. Учитывать личностные особенности собеседника:
 - а) нацелить аргументацию на цели и мотивы собеседника;
 - б) избегать простого перечисления фактов, излагать преимущества того или иного события;
 - в) употреблять понятную собеседнику терминологию;
 - г) соизмерять темп аргументации с особенностями темперамента собеседника.
4. Пытаться, как можно нагляднее излагать свои доказательства, идеи и соображения:
 - а) использовать ручку и бумагу для рисования схем, конспектировать ход беседы;
 - б) использовать сравнения, но без преувеличений, так как они вызывают недоверие.
5. Не забывать, что «излишняя» убедительность вызывает отпор со стороны собеседника, а 1-2 ярких довода достигают большего эффекта.
6. Использовать специальные приёмы аргументации:

- а) метод перелицовки – постепенное подведение собеседника к противоположным выводам путём поэтапного прослеживания решения проблем вместе с ним;
- б) метод «салями» - постепенное подведение собеседника к полному согласию с Вами путём получения его согласия сначала в главном, а затем в необходимых для полного согласия частностях;
- в) метод расчленения – разделение аргументов партнёра на верные, сомнительные и ошибочные с последующим доказательством несостоятельности его общей позиции;
- г) метод положительных ответов – такое построение разговора, когда партнёр на Ваши первые вопросы отвечает «Да... да... да...» и потом продолжает соглашаться с Вами уже по более существенным для дискуссии вопросам;
- д) метод классической риторики – согласия с высказываниями партнёра с последующим внезапным опровержением всех его построений с помощью одного сильного аргумента (применяется в случае излишней агрессивности партнёра);
- е) метод замедления темпа – умышленное медленное проговаривание слабых мест в аргументации партнёра;
- ж) метод двухсторонней аргументации – указание, как преимуществ, так и слабых сторон предлагаемого Вами решения (этот метод рассчитан на интеллектуального собеседника).

7. Своевременно делать обобщения и выводы по проведенному обсуждению аргументов.