



ООО «ДжиБиАй-Консалтинг»

10-11 декабря 2024г.

(10.00-15.00, время Московское)

Он-лайн встреча с экспертом
Аргументация без границ:
как убедить любого собеседника.

Лектор: **Афанасьева С.** (бизнес-эксперт и консультант в области управления и организационного развития. Опыт преподавательской деятельности 10 лет. Имеет большой практический опыт консультирования и руководства консалтинговыми проектами в области постановки стратегического планирования, постановки финансового планирования и бюджетирования, организационного развития компаний)

Основные задачи:

- научить участников приводить чёткие, обоснованные, логичные и подкреплённые фактами доводы в поддержку своей позиции;
- обучить выстраивать убедительную и эффективную линию аргументации;
- помочь овладеть методами воздействия на собеседника или аудиторию;
- разъяснить и показать, как опровергать утверждения оппонентов.

ПРОГРАММА

1. Введение в понятие аргументации: тезис, аргумент, демонстрация.

- Введение в понятие аргументации: определение и цели.
- Тезис: формулирование и обоснование.
- Аргумент: виды и примеры.
- Демонстрация: связь между тезисом и аргументами.
- Практические упражнения по формулированию тезисов и подбору аргументов.

2. Законы аргументации: законы тезиса, аргумента и демонстрации.

- Введение в законы аргументации: основные понятия и принципы.
- Закон тезиса: определение и требования к тезису.
- Закон аргумента: критерии истинности и достоверности аргументов.
- Закон демонстрации: причинно-следственная связь между тезисом и аргументами.
- Практические примеры применения законов аргументации.
- Анализ ошибок и типичных заблуждений в аргументации.

3. Линия аргументации: оценка глубины, доказанности и универсальности.

- Понятие эффективной линии аргументации: принципы построения и примеры успешных линий.
- Правила составления линии аргументации: структура, последовательность и взаимосвязь элементов.
- Философия аргументации: основные подходы и школы, их особенности и применение.
- Кейс-доказательство: анализ и представление успешного аргументационного кейса.

4. Тактика убеждения: способы эффективного убеждения оппонента и аудитории.

- Типы слушателей и их особенности.
- Подготовка к выступлению: планирование и структура.
- Использование метафор и аналогий для усиления аргументации.
- Работа с возражениями и критикой.
- Активное слушание и обратная связь.
- Создание атмосферы доверия и сотрудничества.
- Техники аргументации и логические доводы.
- Эмоциональное воздействие и влияние на чувства аудитории.

5. Тактика отрицания: контраргументация и тактики опровержения позиции оппонента.

- Принципы контраргументации: поиск слабых сторон в аргументах оппонента.
- Тактики опровержения позиции оппонента:

- «Это всё сомнительно»: последовательное возражение доводам оппонента;
- «Вы противоречите себе»: выявление несоответствия между аргументами и выводами оппонента;
- «Целься в примеры»: отрицание примеров и поддерживающих доводов оппонента;
- «Не убедил! Не верю!»: заявление о неубедительности аргументов оппонента и предложение своих контраргументов;
- «Лови бумеранг»: обращение слов или нападок оппонента против него самого;
- «Полный абсурд!»: гипертрофирование доводов оппонента и указание на нелепость и несостоятельность его позиции.
- Применение тактик отрицания в реальных дискуссиях: ролевые игры и практические упражнения.

6. Виды аргументации: корректные и некорректные приёмы, аргументы ad rem и ad hominem.

- Корректные приёмы аргументации: аргументы ad rem и их использование для обоснования тезиса.
- Некорректные приёмы аргументации: аргументы ad hominem и их применение в демагогии.
- Виды аргументов ad hominem:
- Argumentum ad personam (переход на личности): прямая критика личности или оскорбление оппонента;
- Argumentum ad circumstantiae (объяснение точки зрения оппонента его личными обстоятельствами);
- Argumentum ad tu quoque (указание на то, что оппонент сам действует вопреки своему же аргументу).
- Применение корректных и некорректных приёмов аргументации в различных ситуациях.
- Практическое упражнение на развитие навыков корректной аргументации и противодействия демагогии.

7. Рациональная и эмоциональная аргументация, теоретическая и эмпирическая, универсальная и контекстуальная.

- Рациональная и эмоциональная аргументация: различия и особенности применения.
- Теоретическая и эмпирическая аргументация: примеры и использование в практике.
- Универсальная и контекстуальная аргументация: принципы и примеры.
- Техники рациональной аргументации: логика, факты, примеры.
- Техники эмоциональной аргументации: эмоции, чувства, ассоциации.
- Использование теоретической аргументации: научные данные, законы, теории.
- Применение эмпирической аргументации: эксперименты, наблюдения, исследования.
- Контекстуальная аргументация: адаптация аргументов к конкретной ситуации.
- Практические упражнения: разработка аргументов для разных типов аудитории.

8. Уловки и манипуляции в аргументации: логико-риторические и психологические уловки.

- Определение уловок и манипуляций в аргументации, их виды и цели использования.
- Логико-риторические уловки: софизмы (логические ошибки); подмена понятий; ложные аналогии; использование авторитета; апелляция к эмоциям.
- Психологические уловки: давление на эмоции; создание образа врага; использование стереотипов; игра на чувстве вины; манипуляция страхом.

9. Отражение и противостояние уловкам и манипулятивным приёмам.

- Способы распознавания и нейтрализации уловок и манипуляций.
- Практические упражнения: анализ аргументов и выявление уловок.

10. Заключение и подведение итогов тренинга.

11. Ответы на вопросы

Стоимость участия – 21000 рублей. Постоянным партнерам предоставляются скидки!

Возможна пост-оплата по гарантийному письму!

В стоимость включено: просмотр + запись мероприятия, метод.материалы, сертификат о прослушивании, фин.документы.

*Для профессиональных бухгалтеров – возможность получения **ежегодного сертификата ИПБ 40 часов за 1 день** (уточняйте условия)!!!*

Подробности, регистрация, справки и ваши вопросы:

8-495-644-76-07, www.gbi-c.ru, vsb@gbi-c.ru