**Тема 3. Аргументація, її цілі та суб'єкти.**

1. Склад і структура аргументації.
2. Види аргументів.
3. Сильний (ефективний) аргумент.
4. Способи і правила побудови ефективного аргументу.

**Питання для самоконтролю**

1.Що таке техніка аргументації?

2.Як проявляється психологічний механізм переконання?

3.Аргументація вважається однією з найскладніших фаз ділової бесіди, чому?

**Ділова гра «Успішна ділова бесіда»**

Техніка аргументації є одним з дуже важливих інструментів і може виступати надійною запорукою успіху ділової бесіди. Група розбивається на кілька команд. Кожна команда довільно обирає собі один з перелічених методів для ведення ділової бесіди з партнером.

Час на підготовку 10 хв. кожній команді. Потім один представник з команди демонструє метод під час бесіди.

Перелік методів:

***Метод перелицьовування***, який полягає у поступовому підведенні партнера по діловій бесіді до висновків, протилежних його попереднім міркуванням чи поглядам, шляхом поетапного відслідковування процедури можливого розв’язання проблеми разом з ним.

***Метод “Салямі”***полягає в тім, що поступове підведення співбесідника до повної згоди з вами досягається шляхом отримання від нього згоди спочатку в головному, а вже потім і в необхідних для повної домовленості деталях.

***Метод розчленовування***виявляється достатньо ефективним завдяки розподілу аргументів співбесідника на невірні, сумнівні та хибні або помилкові з наступним доведенням повної безпідставності його загальної позиції.

***Метод позитивних відповідей*** полягає у тім, що структура вашої бесіди має бути побудована таким чином, щоб співрозмовник на перші ваші запитання відповідав “Так,…, так”. Після цього психологічно йому значно легше буде погодитися з вами, ніж висловити свої заперечення стосовно більш суттєвих питань.

***Метод класичної риторики*** здавна вважався ефективним, оскільки теж ґрунтувався на психологічних особливостях бесіди. Він полягає в тім, що певний час погоджуючись зі співрозмовником, ви раптом спростовуєте всі його докази за допомогою одного сильного аргумента. Слід відзначити, що цей метод виявляється особливо корисним у випадку, коли ви маєте справу із занадто агресивним співбесідником.

***Метод уповільнення темпу***також ґрунтується на психології спілкування і має на меті показати партнерові слабкість його позиції шляхом навмисного уповільнення бесіди з проговорення уголос найбільш слабких місць в системі його аргументації.

***Метод двосторонньої аргументації*** є досить сильним і переконливим, оскільки під час його використання ви звертаєте увагу співбесідника як на сильні, так і на слабкі місця того рішення, що ви пропонуєте, викликаючи тим самим його довіру до вас і вашої позиції. Цей метод краще застосовувати у бесідах з інтелектуальним партнером. Доцільно при цьому запрошувати його до спільних роздумів з метою пошуку взаємоприйнятного ефективного вирішення обговорюваної проблемної ситуації.

**Вправа «Додаткова аргументація»**

Додаткова аргументація вашої позиції потрібна для того, щоб (оберіть вірну відповідь і обґрунтуйте її):

* переконати співбесідника у її справедливості, доцільності й раціональності як ефективного засобу розв’язання обговорюваної проблеми;
* переконати себе у її справедливості, доцільності й раціональності як ефективного засобу розв’язання обговорюваної проблеми;
* досягнути власних цілей у спілкуванні;
* знайти спільні із спірозмовником аргументи, які б задовільняли обох.