**Тренинг «навыки убеждения и аргументации»**

Каждый день независимо от нашей сферы деятельности нам приходится убеждать других в своей правоте. Мы участвуем в переговорах и общаемся с клиентами, выступаем публично, проводим совещания или презентации, защищаем проекты и дипломы, устраиваемся на работу, ведем диалоги о повышении зарплаты или продвижении по карьерной лестнице, спорим и полемизируем и дома, и на рабочем месте. Но порой в самый переломный момент в жизни мы не можем найти нужный аргумент, подобрать правильные доводы в защиту своей идеи, достучаться до оппонента и все наши планы, а иногда и жизнь — рушатся. Так как Человек, не имеющий аргумента, — безоружен. И тогда ему не остается ничего другого, как сдаться или прибегнуть к другому оружию. Если бы люди могли более грамотно убеждать других, возможно, было бы меньше конфликтов. Данный тренинг о хорошей аргументации, – четкой, логичной, сильной, но и в то же время приковывающая к себе внимание. Научиться убедительно говорить и аргументированно отстаивать свою позицию можно и нужно!

**Во время прохождения программы участники:**

* Получат представление о законах логического мышления и убеждения
* Ознакомятся с методами формулирования аргументов и выстраивания их «линию аргументации»
* Научатся рациональным и эмоциональным способам убеждения
* Отработают на практике навыки аргументации и контраргументации на любые темы
* Получат обратную связь о текущих навыках убеждения с целью их дальнейшего развития.

**Содержание тренинга:**

1. Природа влияния и убеждения
* Как мы воспринимаем информацию?
* Что такое интерпретация?
* Модель восприятия: перевод фактов в аргументы
1. Законы логики
* Законы Тезиса
* Законы Аргумента
* Законы Причинно-следственной связи
* Алгоритм поиска логических ошибок
1. Эффективный аргумент
* Что такое Тезис?
* Как влиять эмоционально или рационально?
* Составляющие рационального аргумента: фабула, поддержка, пример
* Дедукция и Индукция в формулировании рационального аргумента
* Составляющие эмоционального аргумента: фабула аргумента, картинка
* Правила «картинки»: эмоции и детали
* Критерии оценки аргументов: универсальность, глубина, доказанность
* Главный феномен убеждения: рацио vs эмоции
1. Стили убеждения или Как именно нас убеждаю?
* Матрица стилей
* Стили убеждения и их составляющие: «Эксперт», «Харизматик», «Логик», «Рассказчик», «Хамелеон»
1. Философия убеждения или Что на самом деле нас убеждает?
* Виды потребностей: Доход и Экономия, Признание и Престиж, Комфорт и Удобство, Надежность и Безопасность
* Общечеловеческие и Индивидуальные потребности
* «Триада потребностей»: Базовая, Личностная, Социальная
1. Линия аргументации
* Как выстроить аргументы?
* Демаркация и ее виды: пауза, «логические мостики», нумерация, визуализация, резюме тезисом
1. Тактики утверждения
* Прямое утверждение
* Захват инициативы
* Искренняя позиция
1. Тактики отрицания или Как разбить любой аргумент оппонента
* Модель «Мишень контраргументации»
* Приём «Удар по фабуле аргумента»
* Приём «Удар по примеру или картинке»
* Приём «Удар по философии аргумента»
* Приём «Удар по логике»
* Приём «Удар по тезису»
* Дополнительные тактики: плохой механизм реализации, тактика неубедительности, доведение до абсурда

**Продолжительность**: 2 дня

**Количество участников**: не более 12