

АРГУМЕНТАЦИЯ КАК УБЕЖДАТЬ ЛЮДЕЙ

ТЕПЕРЬ ВСЁ СТАЛО ЯСНО!

КАК ИЗБЕЖАТЬ
КОНФЛИКТА?

КАК УБЕДИТЬ
СОБЕСЕДНИКА
В ЧЕМ УГОДНО?

ОТКУДА БРАТЬ
СИЛЬНЫЕ АРГУМЕНТЫ?

ЧЕМ ХОРОША
ТАКТИКА
КОМПРОМИССА?



БОМБОРА

ЗНАНИЯ, КОТОРЫЕ НЕ ЗАЙМУТ МНОГО МЕСТА

Теперь всё стало ясно!

Л. А. Коваленко

**Аргументация. Как убеждать
людей. Знания, которые
не займут много места**

«ЭКСМО»

2022

УДК 16
ББК 87.4

Коваленко Л. А.

Аргументация. Как убеждать людей. Знания, которые не займут много места / Л. А. Коваленко — «Эксмо», 2022 — (Теперь всё стало ясно!)

ISBN 978-5-04-164731-5

Что такое аргументация? Искусство убеждать людей. А любое искусство — это не только талант, но и знания, и навыки. Знания можно получить, навыки — отработать. Безусловно, это просто необходимо политикам, дипломатам, юристам — иными словами, людям, от которых зависят судьбы государства и личные судьбы. Но вряд ли кто-то усомнится, что способность убеждать нужна продавцу-консультанту или менеджеру по рекламе. Школьник или студент, защищая свой проект, тоже прибегает к аргументации. Наконец, без нее никак не обойтись в семье — грамотно подобранные аргументы помогут избежать конфликта и сохранить гармонию. Получается, что искусство аргументации нужно всем и каждому? Да. Познакомиться с ее законами и научиться следовать ее принципам вам поможет наша книга. В формате PDF А4 сохранен издательский макет.

УДК 16
ББК 87.4

ISBN 978-5-04-164731-5

© Коваленко Л. А., 2022
© Эксмо, 2022

Содержание

На какие вопросы отвечает эта книга	5
Предисловие	6
Глава I	7
Глава II	11
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Л. А. Коваленко

Аргументация. Как убеждать людей. Знания, которые не займут много места

На какие вопросы отвечает эта книга

Кто впервые начал развивать искусство аргументации?

Древние греки. Они возвели беседы и споры в ранг искусства. А значит, пришлось задумываться и об аргументации. *См. главу I*

Каковы основные понятия, связанные с аргументацией?

Тезис – утверждение, которое вы хотите защитить. Обычно тезис короткий, его надо уместить в одной фразе. Аргументы – доводы или обоснования. Возражения собеседника – контраргументы. В науке используется еще понятие демонстрации – последовательности выстраивания аргументов. *См. главу III*

Каковы основные законы аргументации?

Правильность речи, достоверность фактов, учет психологического состояния оппонента, вежливость, сглаживание негативных моментов. *См. главу IV*

Что такое сильный аргумент?

Аргумент, основанный на знании предмета, актуальный здесь и сейчас. *См. главу V*

Что такое спекулятивные техники аргументации?

Проще говоря, это уловки – преувеличения, упор на авторитет, дискредитация... Иногда уместно ими пользоваться, но злоупотреблять не стоит. *См. главу VII*

Как не стоит аргументировать свою точку зрения?

Нельзя оскорблять собеседника, переходить на личности, запрещать оппоненту высказывать свое мнение, взывать к жалости или допускать эмоциональный шантаж. *См. главу IX*

Как следует излагать аргументы?

Понятно, логично, корректно, со взаимным уважением, демонстрируя готовность к диалогу. *См. главу X*

Как избежать конфликта?

Если вы чувствуете, что обстановка накаляется (оппонент не держит удар и готов к открытой ссоре), возьмите на себя роль миротворца. Дайте собеседнику понять, что уважаете его мнение, даже если оно ошибочно. *См. главу XII*

Чем хороша тактика компромисса?

Тактика компромисса эффективна при разногласиях, возникающих как между частными лицами, так и между организациями. Бывает так, что не слишком значимые уступки помогают сохранить партнерство, продвинуть идею, внедрить совместный проект. *См. главу XIV*

Предисловие

*«Вы раскрываетесь в своей жизни и поведении, в своих публичных выступлениях»
(Демосфен)*

Как ни странно, но умение убедить собеседника нужно нам в любом возрасте. Даже маленький ребенок использует доступные ему средства, чтобы добиться своего. Он с легкостью докажет вам, почему ему абсолютно необходима игрушка, которую он увидел в магазине или у приятеля. Это, конечно, шутка, но лишь отчасти...

В самом деле, так ли уж каждому из нас необходим дар убеждения? И дар ли это, то есть некая врожденная способность? Или ремесло, которому можно выучиться?

Ответим сначала на первый вопрос. Да, есть профессии, где способность убеждать в своем мнении окружающих без преувеличения жизненно важна. Скажем, адвокат или прокурор – от их красноречия и убедительности зависит судьба человека. Совершенно необходимо это искусство и дипломатам, защищающим интересы своей страны.

Умение аргументировать важно и для того, кто, как принято говорить, защищает проект или идею.

Если вы не отшельник, живущий в лесном скиту, значит, постоянно общаетесь с окружающими и регулярно сталкиваетесь с необходимостью в чем-то убедить супруга, ребенка, родителей или друзей. Например, в том, что для вас очень важен сегодняшний футбольный матч, а жена в этот вечер могла бы пожертвовать ради вас любимым сериалом.

СО ШКОЛЬНОЙ СКАМЬИ

Самый простой и известный каждому пример аргументации – доказательство теоремы в школе. Конечно, первоначально аргументы вам приводит педагог (либо они написаны в учебнике), но, если вы не поймете их логику, теорема так и останется для вас тайной за семью печатями. Так что включайте свое логическое мышление – без него грамотная аргументация просто невозможна.

Оторвемся от проблем семейных и обратимся к профессиональным. Если вы работаете продавцом, консультантом или маркетологом, вам не нужно доказывать, сколь ценным оказывается умение убедить покупателя или клиента.

Теперь вопрос номер два. Дар убеждения – врожденный или приобретенный? Как ни странно, не то и не другое. К примеру, интеллект – это естественная, врожденная особенность человека, оттого и называемся мы *homo sapiens*, то есть «человек разумный». Но если ум не развивать буквально с первых дней жизни, есть риск утратить интеллектуальный потенциал – к сожалению, подобные примеры известны. Даже название есть – синдром Маугли. Это ведь только в сказке Киплинга «человеческий детеныш» вырос человеком. В реальной жизни подобные ситуации трагичны.

Примерно то же самое и со способностью убеждать – казалось бы, дар этот предопределен, но если вы его не развиваете, легко опуститься до банального «сам дурак», а уж эту формулу аргументацией не назовешь.

Так что есть смысл понять, что такое аргументация, насколько она может быть удачной или не очень, и поучиться у тех, кто посвятил этому как исследования, так и практические курсы или семинары.

Как раз этим мы и займемся на страницах книги.

Глава I

Берем пример с Аристотеля?

*Слово – самое сильное оружие человека.
Аристотель*

В первобытные времена самым весомым (в прямом и переносном смысле) аргументом часто оказывалась примитивная дубинка: стукнул оппонента – победил в споре. Но с развитием человеческой цивилизации люди научились убеждать словами, как Аристотель, создавший из этого целую науку. Или личным примером, как императрица Екатерина Великая, положившая начало массовой вакцинации против оспы.

ТОП-10 ИЗ ДРЕВНЕЙ ГРЕЦИИ

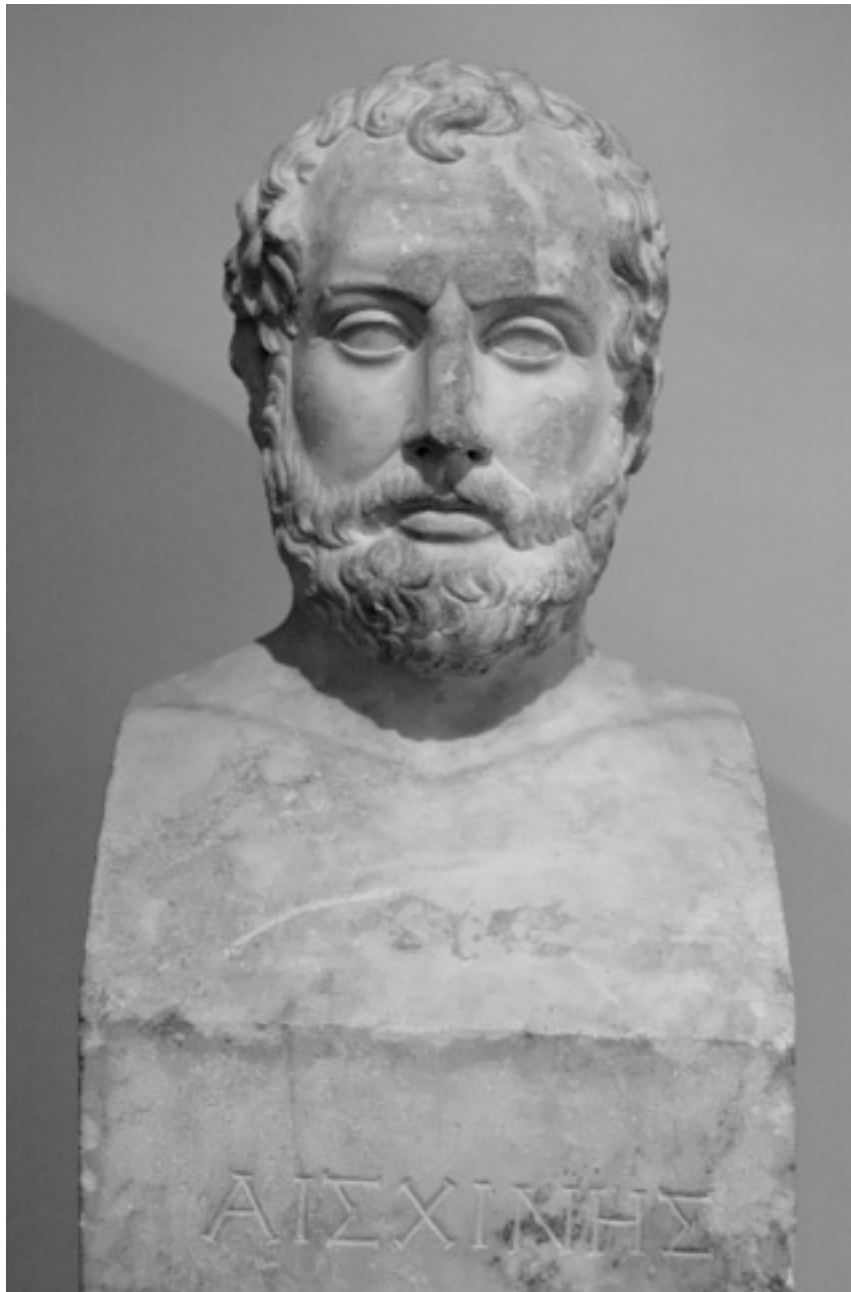
Величайшими аттическими ораторами, блистательно овладевшими искусством аргументации, были:

- Эсхин
- Андоцид
- Антифон
- Демосфен
- Динарх
- Гиперид
- Исей
- Исократ
- Ликург
- Лисий

Как рождается истина?

Интересно, что первыми искусство аргументации, то есть убеждения, стали развивать еще древние греки. Они вообще любили поговорить и поспорить публично. Не забывайте, что как раз в Элладе зародилась и развивалась демократия. Конечно, с современной точки зрения существовавшую тогда политическую систему народовластием (а именно так переводится термин «демократия») назвать трудно. Какая же власть народа, если целая категория людей – рабы – просто выводится за скобки? Но мы сейчас не о политике, а о том, что с ней связано. В данном случае – о спорах и дискуссиях.

О том, что «в спорах рождается истина», слышали все. Но мало кто знает, что автор этой фразы, знаменитый греческий философ Сократ, не любил выступать на публике и вообще спорить – в отличие, кстати, от Аристотеля. Того, по слухам, хлебом не корми, а дай высказаться и подискутировать. Впрочем, он охотно делился своим умением: сперва со своими учениками, а потом, вплоть до наших дней, через свои книги – и со всем человечеством. Как раз искусству убеждения посвящены его знаменитые работы, например «Риторика».



Эсхин – древнегреческий государственный деятель, один из десяти аттических ораторов. Три самые выдающиеся его речи известны под названием «Три грации»

Тут у вас наверняка возник резонный вопрос: почему именно в те древние времена так важно было умение доказывать свою точку зрения? Да потому, что тогда закладывались основы того, что мы называем европейской цивилизацией. Это не только наука и техника, но и правила человеческого общения. У первобытных людей с этим дело обстояло просто: не согласен с действиями соперника, стукнул его дубинкой по голове, конфликт сам собой и разрешился. Однако довольно скоро (в исторических масштабах, конечно) пришлось искать иные способы доказательства своей правоты. И чем лучше человек владел разговорной речью, чем более убедительные доводы приводил в защиту своей позиции, тем большего уважения в своем племени добивался.

Заслуга цивилизации

По мере развития человеческой цивилизации искусство убеждения приобретало все большее значение. Ведь надо было вырабатывать некие правила совместной жизни и общения, из которых со временем выросли законы. С появлением науки грамотная аргументация понадобилась первым ученым... Помните, как доказывали в школе теорему Пифагора? Между тем доказательствам этим две с половиной тысячи лет, и ничего, как видите, работают.

Порой отстаивать свою правоту было смертельно опасным занятием. Джордано Бруно за его идеи просто сожгли на костре, дабы другим неповадно было. А Галилео Галилею пришлось публично покаяться перед судом инквизиции и отказаться от своих «еретических заблуждений». Тем не менее сразу после того, как был объявлен приговор, Галилей произнес свою знаменитую фразу: «А все-таки она вертится!» Имея в виду, как вы понимаете, планету Земля. До конца жизни он оставался узником инквизиции и умер в заточении.

СТОИТ ЛИ СПОРИТЬ?

Известная фраза Сократа о том, что в споре рождается истина, вовсе не призывает затевать дебаты по каждому поводу. Древнегреческий философ имел в виду совсем другое. Он считал, что главное в дискуссии – внимательно слушать собеседника. Если вы считаете, что оппонент не прав, возражайте ему, отталкиваясь от его слов, а не уходя в сторону. Именно этому учил Сократ: искать противоречия в тезисах оппонента.

Если же вернуться в наши дни, то, наверное, наиболее ярким примером общественной дискуссии, где аргументации придается без преувеличения жизненное значение, служат баталии вокруг вакцинации против коронавируса. К ней в обществе относятся по-разному. Соответственно, как защитники, так и противники прививок приводят самые разные аргументы в пользу своей позиции. Врачи апеллируют к своему опыту лечения тяжелых больных в «красной зоне» и просят помочь им. Или банально пугают – есть и такой подход. Власти, принимая ограничительные меры, обращаются к опыту локдауна 2020 года или, скажем, к жестким запретам, как в Сингапуре, Израиле и Китае. Аргументы понятны – раз помогло тогда, значит, сгладит остроту ситуации и сейчас.

Однако у противников вакцинации свои доводы. Одни аргументируют отказ от прививки медицинскими противопоказаниями, другие – недоверием к эффективности вакцин и их безопасности, третьи находят экспертов (увы, в том числе и шарлатанов), утверждающих, будто прививки ломают иммунитет.

Вот тот самый случай, когда надо уметь выслушивать и анализировать все аргументы, не руководствуясь исключительно своими эмоциями. Уже хотя бы для того, чтобы понять, высказывает оппонент обоснованную точку зрения или просто пытается манипулировать вами. Так что понимание целей и методов убеждения – вопрос совсем не теоретический.

ОПАСНЫЕ СОМНЕНИЯ

В Средние века настаивать на своей точке зрения было порой смертельно опасно – всем известно, что Джордано Бруно сожгли на костре, но не все знают, что обвиняли его не в научных «заблуждениях», а в том, что он подвергал сомнению главные догматы христианства. Трибунал инквизиции семь лет пытался его переубедить, а не сумев, передал в руки светских властей, которые и приговорили его к сожжению.

Кстати, один из испытанных способов убедить в чем-то окружающих – подать личный пример. Как поступила, скажем, Екатерина II, первой в России (так, во всяком случае, счита-

ется) сделав себе прививку от оспы. Сейчас такой поступок любого лидера не считается чем-то необыкновенным, но не забывайте, что речь идет о 1768 году, когда от оспы вымирали целыми деревнями и городами. Именно с екатерининских времен и пошла в России обязательная массовая противооспенная вакцинация, продолжавшаяся больше двухсот лет, до 1982 года. А нынче об оспе просто забыли...

Без аргументации никак!

Очень показательная область применения аргументации – конечно же, политика. Во время любой предвыборной кампании кандидаты стремятся убедить избирателей в том, что голосовать нужно именно за них или их партию. Разумеется, лучший аргумент в данном случае – практические дела, которые уже успел сделать претендент. Впрочем, часто в ход идут разнообразные обещания, и тут уж снова – личное дело гражданина: верить им безусловно или все-таки, как говорится, «включить голову», отделяя ложные и популистские посулы от реальных возможностей.

ПОЛЕ БИТВЫ – СОЦСЕТИ

Настоящим полем для словесных баталий стали социальные сети. Но виртуальный характер общения часто служит плохую службу – люди без стеснения высказывают непроверенные факты, выплескивают негативные эмоции и ведут себя так, что, похоже, никакие контраргументы их просто не интересуют. Не стоит, однако, на этом основании выносить соцсетям приговор – в реальной жизни ведь тоже есть и грубияны, и лгуны, и скандалисты, но мы же на них не ориентируемся

В ход идут самые разные виды аргументов. Кто-то взывает к разуму и здравому смыслу. Кому-то кажется, будто эффективнее всего – запугать оппонента. Другие предпочитают повесить в качестве аргумента некую «морковку» – обещание лучшего, причем в скором времени. И не стесняются оперировать даже самыми несбыточными посулами. А есть еще завязтые спорщики, для которых полемика сродни искусству. Это особый случай, ибо такой подход требует хорошей подготовки, богатых знаний и острого ума. Обо всем этом мы и поговорим дальше.

Глава II

Золотое правило аргументации

То, что принято без доказательств, может быть отвергнуто без доказательств.

Евклид

Успех аргументации – в известном смысле вопрос доверия. Если вы сами плохо знаете предмет дискуссии, вряд ли у вас получится убедить оппонента в вашей правоте. Как уже говорилось выше, принцип «сам дурак» здесь не годится. Хотя с его помощью вы и можете выиграть в конкретном споре, но, скорее, потому, что собеседник предпочтет с вами не связываться.

СНАЧАЛА – ЗНАНИЯ, ПОТОМ – АРГУМЕНТЫ

Не пытайтесь убедить собеседника в том, чего не знаете или не понимаете, – напрасная трата времени и сил. Искусство аргументации требует не только отличного знания предмета разговора, но и хорошего общего интеллектуального багажа. Они придадут вам уверенность в своей правоте.

Как убедить собеседника?

Понятно, что споры могут возникать и, как говорится, на пустом месте. Но такие стычки мы оставим за пределами нашего разговора, ибо на них никакие законы не действуют. Наша же задача – конструктивная. Как убедить собеседника в том, что ваше мнение или предложение заслуживают внимания?

В данном случае аргументация – это верхушка айсберга, потому что в его подводной части должны быть прочные знания о предмете разговора. Предположим, вы продаете духи в специализированном магазине. Хорошо, если клиент точно знает, за чем именно он к вам пришел. Тогда вам остается лишь ответить на вопрос о наличии товара. Но таких покупателей вряд ли и половина наберется. Скорее всего, вас попросят посоветовать – например, какой парфюм сейчас в моде, или порекомендовать ароматы – легкие цветочные или, наоборот, тяжелые сандаловые. А может, вас спросят о том, какой запах хорош для шестнадцатилетней девочки, а какой больше подходит зрелой, уверенной в себе женщине. Если вы не знаете ассортимента, согласитесь, будет весьма трудно, иногда даже невозможно убедить клиента в том, что ему нужно приобрести именно эти, пусть и очень дорогие духи.

Примерно такие же диалоги происходят в торговых залах, где продают мебель или электронику, бытовую технику или цветочную рассаду. В хороших магазинах продавцов к ним готовят, заставляя постоянно знакомиться с новинками и модными тенденциями, читать рекламные проспекты, инструкции или информацию в интернете. Иными словами, вооружают аргументами. И, надо сказать, покупатели реагируют на осведомленность консультанта (так сейчас принято называть продавцов) весьма благодарно. Не только потому, что ими специально занимаются, а главным образом из-за доверия к его знаниям.

ТАК НЕ НАДО!

Иногда телевизионные ток-шоу учат нас тому, как не надо полемизировать. Нередко на таких шоу вместо аргументов в споре используют повышенные тона, а то и прямо грубят, перебивают собеседника и говорят буквально безостановочно. Подобная манера вести диалог свидетельствует,

как правило, о том, что реальных доводов у спорщика просто нет и он пытается, как говорится, «взять горлом»

Аргументы для защиты

Наверное, никого не нужно убеждать, как важна тщательная подготовка к защите диплома или презентации проекта. Кстати, при всех огрехах современного образования навыки такой защиты начинают давать уже в младших классах школы. Вспомните, как вы помогали своему ребенку готовить его первый проект: наверняка, прежде всего, старались разобраться вместе с ним в теме и подобрать нужные факты, чтобы потом на уроке он использовал их как аргументы, подтверждающие важность и пользу работы. Если у вас хватает терпения поработать вместе с ребенком, а не сделать проект вместо него, вы закладываете те самые основы искусства аргументации.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.