



1. «Подмазывание аргумента», проще говоря, лесть. Например: «Вы умный (интеллигентный и т.д.) человек, поэтому должны согласиться, что...». Такая уловка нейтрализуется довольно просто: услышав подобный «комплимент», нужно скромно сказать «Спасибо».
2. «Ошарашивание» - быстрая речь, с употреблением множеством сложных терминов, самоуверенный тон, не допускающий возражений. Чтобы оно не подействовало, нужно понимать, что это не более чем психологическая атака. Нужно сохранять спокойствие. Выслушав «залп», надо попросить повторить сначала и медленнее.
3. Расчет на ложный стыд - предполагается, что собеседник примет аргументы без возражения, постеснявшись показаться неосведомленным. Это убеждение начинается примерно так: «Разве вам не известно, что...», «Вы же знаете...». Не следует поддаваться на уловку, нужно просто ответить: «Мне это действительно неизвестно», чтобы оппонент обосновал свое утверждение. Если в полемике используют непонятные термины или ссылаются на неизвестные теории, не следует делать вид, что вам все понятно, лучше к досаде оппонента попросить его объяснить все сказанное.
4. Ссылка на опыт, возраст, образование, положение. Если оппонент говорит: «Как человек с двумя высшими образованиями, я утверждаю, что...» и т.п., то следует ответить: «Я ценю ваши знания (возраст, опыт), но это не может быть аргументом».
5. «Карманный аргумент» - отклонение от рассуждений о правильности утверждения и переход на подчеркивание его выгоды, из расчета того, что при отчетливо видной пользе, трудно разглядеть истину. Если личная выгода дороже для человека, чем интересы дела, то он не будет противостоять «карманному аргументу». Иначе он спокойно ответит, что это не имеет никакого отношения к делу.