CURS 1 **Strategii de ascultare**

Exista mai multe strategii de ascultare si de asemenea tipologii de ascultare care se potrivesc unor situaţii diferite.

1**.) Ascultarea pasiva** : deşi ne-am aştepta ca acesta sa presupună dezinteresul din partea ascultătorului, lucrurile nu stau aşa, receptorul mesajului fiind sincer interesat sa audă si sa inteleaga ce i se transmite, insa intervine o problema atunci când el promite sa solicite feed-back-ul adică sa verifice calitatea si corectitudinea mesajului primit. Cu alte cuvinte, nu trece la acţiune ci ramane pasiv.

2.) **Ascultarea inselatoare** : este acel tip de ascultare in care receptorul se face ca asculta.

3**.) Ascultarea combativa** : poate apărea atunci când ascultătorul este mai interesat sa-si promoveze propriile opinii decât sa asculte ideile care ii sunt transmise. Acest ascultător caută pauze in comunicare care sa ii permită sa isi plaseze replicile la mesajul enunţat se de aici atitudinea combativa a ascultătorului. Acesta poate pretinde ca asculta in realitate fiind preocupat sa-si formuleze propriile idei rezultând consecinţe ca, de exemplu, confuzie in comunicare si frustrare din partea vorbitorului.

4.) **Ascultarea selectiva** : acel tip de ascultare in care auzim fragmentat din ceea ce ni se spune.

5**.) Ascultarea activa** : in acest caz ascultătorul este total implicat in ascultarea mesajului, el vrea sa ştie ce gandeste vorbitorul, ce sentimente si nevoi are înainte de a avea orice tip de reacţie. Acest ascultător, confirma întotdeauna intelegerea mesajului sau solicita explicit feed-back-ul de la vorbitor privind corectarea mesajului înainte de a-si exprima poziţia fata de conţinutul comunicat. In mod evident, acest tip de ascultare este cel mai eficient si recomandat pentru rezultate optime in comunicare.

 Reguli in comunicarea activa :

sa ascultam cu atenţie si sa intelegem;

sa nu ne grăbim cu răspunsuri, sa contrazicem ca sa refuzam;

sa nu ne exprimam propriile păreri de la început;

sa nu întrerupem interlocutorul;

sa punem întrebări pentru a afla mai multe informaţii si nu tragem concluzii pripite;

Este greu sa ascultam activ pentru ca:

gândim de 3 ori mai repede decât vorbim;

avem in minte idei de care nu ne putem debarasa;

ne place sa ne auzim vocea;

uneori, avem din start o părere care nu este importanta;

uneori, un ascultam părerile care sunt diferite de ale noastre;

uneori, nu avem o părere buna despre partenerul de discuţie.

6.) **Ascultarea empatica** : este modul de a asculta cu intenţia clara de a intelege.

Empatie=afinitatea de a intelege sentimentele cuiva, de a vedea lumea prin ochii acelei persoane si de a comunica aceeaşi intelegere persoanei la acelaşi nivel.

Empatie = a asculta atât cu inima cat si cu capul si implica exprimarea si experimentarea sentimentelor celorlalţi păstrându-se distanta si identitatea fiecăruia. O persoana empatica va răspunde pe rând la durerea sufleteasca a celui de alături fara sa fie afectata sau deranjata de aceasta. Emoţiile celeilalte persoane sunt simţite si intelese dar nu se pierde abilitatea de a face distincţie intre sentimentele proprii si cele ale partenerului de discuţii.

Empatie = un concept dificil deoarece unele dintre componentele sale par sa se contrazică intre ele. Empatia implica o identificare îndeaproape cu cealaltă persoana, dar nu duce la afectarea identitatii.

Identificarea excesiva implica simpatie si nu empatie. Empatia poate fi descrisa ca o implicare detaşata sau in raport cu o alta persoana si cu sentimentele acesteia.

Empatia mai poate fi descrisa ca :

- menţinerea unui grad de detaşare si de separare fata de cealaltă persoana. Persoana empatica trebuie sa simtă sentimentele celuilalt si sa dezvolte o intelegere aprofundata a sentimentelor acesteia;

- intelegerea situaţiei care duce la exprimarea sentimentelor si acceptarea lor chiar daca s-ar răspunde diferit intr-o situaţie similara;

- facilitatea verbala a comunicării printr-un limbaj de rezonanta cu sentimentele celeilalte persoane ; persoana empatica răspunzând sentimentelor celeilalte persoane cu aceiaşi intensitate.

CURS 2 Aspecte ale metacomunicarii si vorbirii in comunicare

Comunicarea non verbala cuprinde 3 discipline :

Kinezica inseamna comunicarea prin gest si expresie faciala aparute din antichitate prin profesori de retorica.

Proxemica studiaza relatia dintre spatiu si comunicare adica corelatia dintre distanta dintre oameni si modul de comunicare.

Haptica studiază comunicarea tactila. Oamenii considerând ca tactilitatea este cea mai sincera forma de comunicare.

Kinezica se ocupa cu studiul comunicării prin gest si expresie faciala, a apărut ca stiinta in anul universitar 1944- 1945 in cadrul facultatilor de sociologie, profesorii considerând ca o cultura, se formează prin imitarea comportamentului persoanelor cu care se intra in contact.

Haptica se ocupa de comunicarea tactila.Specialistii au incercat sa clasifice atingerile.

Atingeri care transmit sentimente.

Atingeri rituale, care pot fi religioase,dar ne putem referi si la un ritual social.

Atingeri in joaca, care pot avea diverse semnificaţii

Atingeri de control,cu ajutorul carora se poate dirija comportamentul celorlalti, ele fiind unilaterale si pot fi facute numai de persoana cu o pozitie sociala mai inalta

Atingeri in alte scopuri sunt foarte multe,fiecare dintre aceste atingeri putand avea si o componenta din celelalte feluri de atingeri.In cazul lor exista intotdeauna si o implicare afectiva.

Atingeri in scopul informarii ;alfabetul ebraic,inventat de Luis Ebraill, el insusi orb.

Când vorbim voluntar sau involuntar, comunicarea prin:

--expresia fetei(un zâmbet ,o încruntare)

--gesturi prin mişcarea corpului sau a mâinilor pt a accentua mai bine mesajul verbal;

--poziţia corpului reprezintă modul in care stam,in picioare sau aşezat;

--orientarea, daca stăm cu fata sau in profil raportat la interlocutor; .

--proximitatea reprezintă distanta la care stăm fata de interlocutor in picioare sau asezati ;

--contactul visual,adica daca privim interlocutorul sau nu si intervalul de timp in care îl privim;

--miscari ale corpului;pt a indica aprobarea respectiv dezaprobarea sau pt a se încuraja interlocutorul sa continue;

--aspectul exterior adică infatisarea fizica sau alegerea vestimentaţiei ;

--aspectele non verbale ale vorbirii, aici intra variaţii ale inaltimii,sunetelor,taria lor, rapiditatea vorbirii, calitatea si tonul vocii denumite si paralimbaj

Ansamblul elementelor nonverbale ale comunicării este uneori denumit metacomunicare care vine din grecescul meta care înseamnă dincolo sau in plus.

Metacomunicarea este deci ceva in plus fata de comunicare si insoteste orice mesaj.

Ascultatorul va folosi aceste lucruri pt a interpreta mai bine ce i se spune iar el va intelege mai de graba din metacomunicare decat din cuvinte auzite

CURS 3 **Metacomunicarea si paralimbajul**

Metacomunicarea si paralimbajul = comunicare nonverbala adică cu totul altceva decât cuvintele prin care transmitem un mesaj. Felul in care stăm, hainele pe care le purtam, maşina pe care o conducem toate comunica idei pe către ceilalţi. Toate aceste lucruri pe care le luam in considerare in interpretarea celor spuse de cineva înainte si după rostirea cuvintelor se refera la metacomunicare.

Daca de exemplu sesizam datorita expresiei fetei sau din mişcarea corpului ca vorbitorul este nemulţumit, toate acestea au fost de asemenea expresii cu ajutorul mijloacelor de metacomunicare.

Daca receptam un mesaj din inflexiunea vocii vorbitorului el a comunicat acest lucru prin ceea ce se numeşte paralimbaj.

Frecvent paralimbajul transmite sensul opus al cuvintelor, când se întâmpla acest lucru apelam la intelesurile paralimbajului si nu la semnificaţia limbajului folosit. Deseori se comunica intr-un mod nonverbal cu ajutorul gesturilor, expresiilor fetei si deşi nu reacţionam suntem afectaţi in mod inconştient de aceste comunicări nonverbale.

Caile de comunicare nonverbale sunt reacţii neconstientizate dar care sunt evidenţiate pentru cei din jur.

Limbajul tăcerii. Tăcerea poate fii o tehnica eficienta de încurajare a răspunsurilor pentru o comunicare direcţionala reala. Tăcerea este un instrument puternic de comunicare dar care trebuie folosit cu abilitate.

Specialiştii au fost preocupaţi sa extindă domeniul de studiu clasic al comunicării adică limbajul verbal prin introducerea nonverbalului care face trimitere la personalitatea protagoniştilor dar si la normele sociale nescrise care sunt rezultatul unor tradiţii sociale complexe. Unii cercetători de lingvistica au fost interesaţi in primul rând de gestualitate adică de kinezica si in al II-lea rând de spaţiul interpersonal adică de proximica.

Prin kinezica au încercat sa ofere o imagine riguroasa a comportamentului gestual in comunicare iar prin proximica a fost studiat rolul jucat de spaţiu ca element de interacţiune. Structurat de cultura cadrul spatio-temporal are un efect structurat asupra relaţiilor sociale si se vor deosebii 3 tipuri de spatii utilizate de diverse culturi.

Spaţiul cu organizare fixa – oraşe, case, camere, etc.

Spaţiul cu utilizare semifixa – mobila, uşi, etc.

Spaţiu informal = distanta fizica ce separa interactantii, variabila potrivi căreia relaţia poate fii personala, sociala sau publica, etc.

Spaţiul afectează felul in care noi comunicam dar trebuie sa ştim cum trebuie sa îl folosim pentru a comunica.

Spaţiul si poziţia sociala

Spaţiul este de obicei intr-o relaţie directa cu rangul in sensul ca pe măsura ce oamenii avansează in funcţii cresc de exemplu si dimensiunile birourilor lor. Unele dintre marile companii au chiar reguli care amplasează angajaţii pe niveluri, spaţiu de lucru bine definit in funcţie de poziţia pe care aceştia o ocupa.

Teritoriul = nevoia noastră de a revendica o anumita suprafaţa este un caracter moştenit despre care observaţiile indica un anumit lucru: acela ca omul are un simt al spaţiului care îl determina sa isi protejeze locuinţa de orice musafir nepoftit iar teritoriul va fii apoi păstrat.

Spaţiul personal – ideea unui teritoriu apare pentru fiecare dintre noi din dorinţa de a castiga un teritoriu personal, deci orice individ este înconjurat de un spaţiu personal ce reprezintă distanta de la care suntem pregatiti sa interacţionam cu alţi oameni. Putem modifica aceasta distanta in funcţie de cat de bine cunoaştem pe cineva sau in funcţie de activitatea sau tipul de comunicare in care suntem implicaţi.

Cercetătorii au clasificat spatiile personale sau distantele in mai multe tipuri fiecare dintre ele având la rândul sau o zona apropiata si o zona îndepărtata. Baza observării in comunicare o vor constitui elementele de suprafaţa care sunt mai uşor de determinat (aspectul fizic si manifestările de comportament sub diverse forme- mersul, mimica, etc.).Aspectul fizic sau conformaţia corporala a indivizilor si particularitatile lor de structura psihica respectiv de conduita sociala. Conformaţia fizica se repercutează asupra activitatii psihice si asupra comportamentului individului deşi ele nu sunt exclusiv definitorii ci reprezintă numai una dintre numeroasele surse de influenta asupra structurii psihice si asupra conduitei oamenilor.

Elemente referitoare la aspectul fizic si comportamental pot fii impartite in 2 mari grupe :simptomatica stabila si simptomatica labila.

 CURS 4 Simptomatica stabilita cuprinde toate datele care pot fi obtinute prin observarea corpului subiectului in stare de nemiscare. Aceste masuri corporale nu sunt analizate independent,ci in stransa corelatie in cadrul unor grupari ca: ---tipul constitutional care reprezinta un anumit mod de imbinare a caracteristicilor fizice cu cele psihice in asa fel incat din cunoasterea unora sa poata fi deduse celelalte.

 ---fizionomia- intelegand prin aceasta tot ceeace sub aspect strict anatomic constituie pt cercetatorii din domeniul stiintelor medicale obiect de studiu in cadrul somatometriei si aici intra aspectul fetei dar si al capului omului,particularizate prin raporturile de amplasare si de marimea dintre diferitele detalii anatomice: fruntea,nasul barbia,pometii obrajilor.

Considerand ca aspectele statice pe care le include aceasta sunt revelatoare numai in corelatie cu aspectele dinamice expresive ale fetei(mimica),se face trimitere asupra fizionomiei cu referire la simptomatica labila.

 Simptomatica labila include toate aspectele dinamice ale corpului respectiv cele care prezinta schimbari importante de la un moment la altul.

 Pantomima (tinuta , gesturi mimica) sunt expresiile fetei,modificarile vegetative si vorbirea.

CURS 5 ***Pantomima******=*** *ansamblul reacţiilor la care participa întreg corpul si cuprinde mersul, ţinuta si gesturile.*

**Ţinuta (atitudinea)** = exprima printr-o anumita ţinuta a corpului dar si printr-un conţinut psihic răspunsul sau reacţia individului intr-o situaţie data fata de unul sau mai mulţi indivizi efectul unei solicitări sau modul de a aştepta confruntarea cu un anumit eveniment. Pozitia generala a corpului este edificatoare pentru trăirea psihica a individului in momentul respectiv. Ex. atitudine caracterizata prin umeri cazuti , trunchi înclinat in fata , capul aplecat in jos , mâinile întinse moi de alungul corpului denota in mod frecvent starea de oboseala ca urmare a unei solicitări anterioare sau o stare depresiva in urma unui eveniment neplăcut. Ex. Pieptul bombat, capul sus, umerii drepţi, picioarele larg depărtate, mâinile evoluând larg pe lângă corp denota siguranţa de sine, tendinţa dominatoare, atitudine provocatoare.

**Gesturile** = reprezintă alături de mers si de modificările poziţiei corpului unul dintre cele mai vechi mijloace de exprimare a reacţiei organismului la o modificare survenita in mediul exterior sau interior si au rolul de a restabili sau realiza echilibrul cu mediul exterior sau interior. Gesturile pot fii impartite in 3 mari diviziuni: *instrumentale, retorice si reactive.*

***Gesturile instrumentale*** = sunt cele prin intermediul cărora se efectuează o anumita activitate. Rolul instrumental nai amplu revine mâinilor, acestea ramanand un instrument pus in acţiune de o serie întreaga de mecanisme psihice rezultând ca observarea gesturilor realizate cu ajutorul mâinilor poate pune in lumina multe dintre particularitatiile mecanismelor psihice care stau in spatele lor. Pantomima in general transmite, comunica dar gesturile au particularitati speciale si decodori specilaizati de percepere si intelegere.

Gesturile instrumentale sunt de 2 feluri : *generale* si *specifice*.

*Gesturile generale* sunt cele la care recurg toţi oamenii care aparţin aceluiaşi mediu cultural sau social pentru satisfacerea diverselor lor trebuinţe (scris, activitati casnice, gospodaresti), iar cele *specifice* sunt cele implicate in exercitarea activitatilor profesionale diferite de la o profesie la alta.

***Gesturile retorice*** = sunt cele care fie insotesc fie înlocuiesc vorbirea si au drept scop sa convingă interlocutorul sau sa provoace acestuia o anumita stare emoţionala sau afectiva. Semnificaţia gesturilor retorice sunt foarte numeroase si variate iar varietatea lor afectiva este edificatoare pentru fondul de emoţii si sentimente ale individului. Observarea atenta a gesturilor retorice ale oamenilor poate aduce importante precizări cu privire la caracterul spontan sau dimpotrivă elaborat al gesturilor sugerându-ne secvenţe privind sinceritatea individului gradul in care el este convins de ceea ce al spune si ne trimite la abordarea mult mai complexa a atitudinilor.

***Gesturile reactive*** = constituite din acele miscari ale corpului si membrelor efectuate ca răspuns la diferite solicitări sau situaţii neaşteptate cu care este confruntat individual. Spre deosebire de miscarile efectuate ca răspuns la solicitări sau situaţii care pot fii gândite sau pregătite si care intra in mod firesc in sfera gesturilor instrumentale cele reactive nu sunt elaborate conştient ca de exemplu cele care servesc in scopuri de apărare.

**Mimica** = ansamblul modificărilor expresive la care participa partile mobile ale fetei (ochii, sprâncene, frunte, gura, maxilare). La expresivitatea fetei concura chiar fara voia individului si o serie de elemente statice care aparţin fizionomiei respectiv simptomaticii stabile (culoarea parului, conformaţia fetei, profilul in ansamblu adică profilul frunte-nas sau nas-gura-barbie si forma maxilarului).

***Gradul de deschidere al ochilor*** este in mare măsura edificator pentru situaţia in care se afla individul rezultând o atitudine de acceptare sau de respingere pe care el o ia fata de mărimea fluxului informaţiilor respective.

***Ochii larg deschişi*** denota nestiinta, absenta sentimentului de culpa sau de teama, atitudine receptiva sau de interes pt informaţii, act de căutare sau intelegerea noutati.

***Deschiderea mai redusa a ochilor***  denota o atitudine de neacceptare, de rezistenta fata de informaţiile primite, suspiciune, tendinţa de a descifra eventualele gândurile ascunse ale interlocutorului, tendinţa de a ascunde, o stare de plictiseala etc.

***Direcţia privirii*** are un rol important in determinarea expresiei fetei. Nedumerirea sau efortul de rememorare sunt insotite de aşa numita *privire in gol*.

***Privirea in jos*** (in laturi) poate semnifica o atitudine de umilinţa sau de vinovatie, al ruşinii.

***Privirea in sus***  peste capul interlocutorului denota lipsa de respect pt acesta iar ochii indreptati fix spre interlocutor sustinanad fara dificultate privirea acestuia denota sinceritate, atitudine deschisa, hotărâre dar împreuna cu anumite gesturi denota asprime, atitudine critica si provocare.

***Mobilitatea privirii***  - exista oameni cărora privirea le fuge in permanenta in toate direcţiile neputand -o fixa si susţine pe cea a interlocutorului denota lipsa de fermitate, tendinţa de a isi ascunde gândurile, intenţiile iar uneori sentimentul vinovatiei sau lasitatii.

La extrema cealaltă ***privirea fixa*** mobila denota o anumita lipsa de aderenta de contact cu realitatea iar in unele cazuri atitudine de înfruntare a interlocutorului.

CURS 6 **Modificarile vegetative** sunt:

* respiratia, pulsul, reactiile vasomotorii si secretorii
* functionalitatea aparatului urinar, funct. Gastrica su funct musculatorii

In cazul unei trairi emotionale, deosebit de puternice, pot fi intalnite modificari vegetative ca:

* tulburari respiratorii, modificari ample ale culorii fetei, modificarea vocii, pusee sudorale, tremur generalizat, spasme gastrice si intestinale, insotite de varsaturi , frisoane, clantanitul dintilor, balbaiala sau mutism si scaderea sensibila a preciziei in gesturi.

**Vorbirea** poate fi analizata si valorificata si dpdv al metacomunicarii

**1 – intensitatea sunetelor** . Intensitatea medie a sunetelor constituieun indice al fondului energetic al individului, dar si al unor insusiri ca hotararea, autoritatea,calmul, increderea in sine.Ca urmare vocea puternica, sonora denota energie, siguranta de sine, hotarare dar si nervozitate, in vreme ce vocea de intensitate scazuta indica lipsa de energie, oboseala, nesiguranta, emotivitate.

**2 – fluenta** = adica caracterul continuu sau discontinuu al vorbirii. Constituie un indice direct al mobilitatii proceselor cognitive, al vitezei de conceptualizare. Vorbirea fluenta ,denota usurinta in gasirea cuvintelor, a termenilor convenabili pentru exprimarea ideii dorite ceea ce presupune un tonus neuropsihic ridicat. Vorbirea lipsita de fluenta intrerupta frecvent de pauze, denota dificultati de conceptualizare.

**3 – debitul** sau viteza expresiei constituie cel mai adesea o caracteristica temperamentala, insa depinde foarte mult si de gradul de cunoastere a obiectului discutiei, de relatie afectiva in care se afla individul care vorbeste cu interlocutorul sau. Debitul este mai mare atunci cand relatia dintre indivizii intre care se poarta discutia are caracteristicile unor afinitati intre persoane. Relatia de respingere unilaterala ,dar mai ales bilaterala se caracterizeaza prin reducerea sau chiar suspendarea comunicarii verbale dintre indivizii in cauza.

**4 – intonatia** = cea bogata in inflexiuni este caracteristica indivizilor cu un ton afectiv bogat si care in acelasi timp, tind constient sau inconstient sa-si impresioneze interlocutorul. Intonatia plata sau monotona saraca in inflexiuni denota anumite dificultati in comportamentul social, precum incapacitatea exteriorizarii propriilor sentimente, dificultati in stabilirea de contacte cu oamenii din cauza timiditatii.

**5 – pronuntia** depinde pe de o parte de caracteristicile neuropsihice iar pe de alta parte de nivelul de cultura generala si profesionala a individului. Poate varia de la pronuntia deosebit de corecta pana la cea neclara sau neglijenta cu eliminarea unor cuvinte sau cu eliminarea unor sunete din anumite cuvinte sau contopirea intr-un sunet confuz a sfarsitului unor cuvinte prin coborarea tonului sau prin pronuntarea neclara a sfarsiturilor de fraze. In stransa legatura cu pronuntia pot fi luate in considerare eventualele particularitati sau chiar defecte de vorbire.

**6 – Aspectul vestimentar** . Imbracamintea constituie un indiciu asupra starii materiale a individului, dar poate avea si multiple semnificatii psihologice. Croiala neobisnuita ,culorile stridente sau imbinarile frapante ale acestora sau tendinta exagerata de a fi la moda denota o oarecare superficialitate.

CURS 7 **Argumentarea** este o inerdisciplina in campul stiintelor comunicarii si face parte din familia actiunilor umane avand drept finalitatea convingerea dar si manipulari , propagamda, demonstartii.

Argumentarea difera de demonstrare ;iar a nu putea argumenta are drept cauza inegalitatea culturala care se poate suprapune si unei inegalitati economice.

Argumentele bazate pe structura realului tin de relatiile de succusiune(un fenomen raportat cu cauzele si consecintele sale) si relatiile de coexistenta(acestea leaga persoanele de actele sale si mai general de manifestarile sale).

In prima categorie ( relatiile de succesiune ) sunt incluse :

* Legatura cauzala
* Argumentul pragmatic
* Argumentul bazat pe mijloace si scopuri
* Argumentul risipei
* Argumentul depasirii
* Argumentul directiei

In cea de-a 2a categorie fac parte :

* Argumentul de autoritate
* Argumentul bazat pe legatura simbolica
* Argumentul dublei Ierarhii

Legatura cauzala este o relatie fundamentala care are doua directii de analiza la fel de importanta ;

1 dat fiind un eveniment trebuie sa se ajunga la decalarea si definirea cauzei.

2 dat fiind un evenimet sa se poate prognoza evenimentul.

Argumentul pragmatic permite aprecierea unui act sau eveniment in functie de consecintele sale favorabile sau nefavorabile iar unii teoreticieni considera argumentul pragmatic ca fiind schema unica a logicii judecatilor de valoare, iar pentru a aprecia un eveniment trebuiesc judecate in primul rand defectele sale.

CURS 8 Legatura cauzala mijloc-scop are in vedere posibilitatea minimalizarii unui effect considerat doar consecinta sau dimpotriva a maximalizarii sale prezentat drept scop. In scopul inducerii unei anumite interpretari a modelului situatiei unui eveniment ca de exemplu o greva poate fi prezentat drept scop sau drept mijloc.

Exista o serie de factori ai argumentarii cauzale cum ar fi pretextul sau invocarea unei false ratiuni pentru justificarea unei situatii sau a unui eveniment. Un alt factor invocarea cauza-consecinta si supradeterminarea sau invocarea de motive in exces , ceea ce diminueaza ………… discursului justificator.

Argumentul risipei introduce o argumentare pentru continuitate ( ex daca s-a inceput déjà o lucrare s-a acceptat un sacrificiu trebuie continuat in directia finalizarii).

Argumentul depasirii. In unele situatii interlocutorul nu trebuie confruntat cu intreg intervalul ce separa situatia actuala de scopul final.

Argumentul directiei are in vedere situatia extrapolarii unui caz particular.

Argumentul care creeaza sctructura relatiei. Din aceasta categorie fac parte doua familii de argument:

* Argumentul prin exemplu, ilustrare si model
* Argumentul prin analogie si metafora
* Argumentul prin exemplu este un pivot al argumentarii si utilizarea exemplului ca argument decisiv se datoreaza statutului si pregnantei sale iar exemplele trebuie sa fie confirmate sau infirmate.

Ilustrarea consolideaza adeziunea la o regula admisa furnizand cazuri particulare ce concretizeaza enuntul general.

Modelul este bazat pe argumentul autoritatii si trebuie sa faca parte din categoria oamenilor cunoscuti si recunoscuti de istorie si alte domenii de activitate.

Analogia insituie o similitudine de structura intre domeniu sensibil sic el inteligibil.