



Спор... дискуссия... конфликт

«Спорь с человеком умнее тебя: он тебя победит, но из самого твоего поражения ты можешь извлечь пользу для себя.

Спорь с человеком ума равного: за кем бы ни оставалась победа, ты по крайней мере испытаешь удовольствие от борьбы.

Спорь с человеком ума слабейшего: спорь не из желания победы, но ты можешь быть ему полезным.

Спорь даже с глупцом! Ни славы, ни выгоды ты не добудешь... Но от чего иногда не позабавиться!» (Н. Тургенев).



Что же такое спор...?

В «Словаре русского литературного языка» зафиксировано следующее значение слова спор:

Спор - словесное состязание, обсуждение чего-либо между двумя или несколькими лицами, при котором каждая из сторон отстаивает свое мнение, свою правоту.

Стоит ли тратить нервы?



Можно ли спорить так, чтобы не тратить на этот процесс собственные нервы?

Чтобы выходить из спора победителем и никого не обидеть?

Можно, просто нужно знать несколько правил убедительной дискуссии.

Правила ведения спора, дискуссии



«В споре выигрывает не тот, кто прав, а тот, кто умеет спорить».

«Истина рождается в споре».

«Самое трудное в споре - не столько защищать свою точку зрения, сколько иметь о ней четкое представление».

«В спорах, как на войне, слабая сторона разжигает костры и устраивает сильный шум, чтобы противник решил, будто она сильнее, чем есть на самом деле».

Стоит ли тратить нервы?

К дискуссии надо очень хорошо подготовиться.

1. Не рассчитывайте на импровизацию. Не имея крепкой почвы под ногами, то есть не обладая нужной информацией и знаниями, очень легко ляпнуть лишнее. И придется потом долго объяснять, что хотели вы сказать на самом деле.

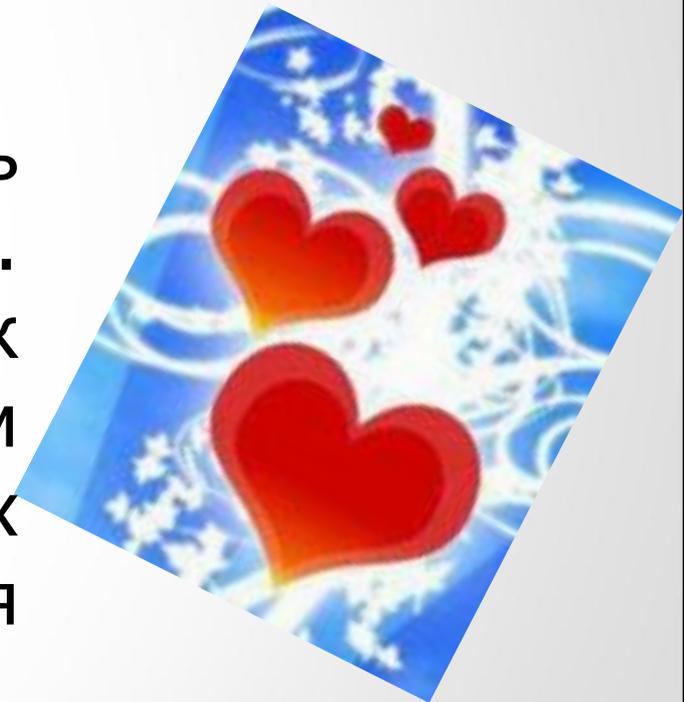
2. Постарайтесь выяснить, есть ли среди присутствующих люди, которые придерживаются сходных позиций. Для этого неплохо перекинуться парой слов с участниками обсуждения еще до его начала. Неплохо заранее узнать (если это возможно) и аргументы ваших оппонентов.

3. Тщательно выбирайте слова. Ведь свое несогласие можно сформулировать по-разному.

Правила ведения дискуссии :))

Правило № 1. Возлюби оппонента своего, относись к нему с уважением.

Прежде всего, нужно посмотреть на своего оппонента объективно. Зачастую мы считаем, что человек не прав, только потому, что он нам не симпатичен. А слова приятных людей мы даже пытаемся оправдать и объяснить.

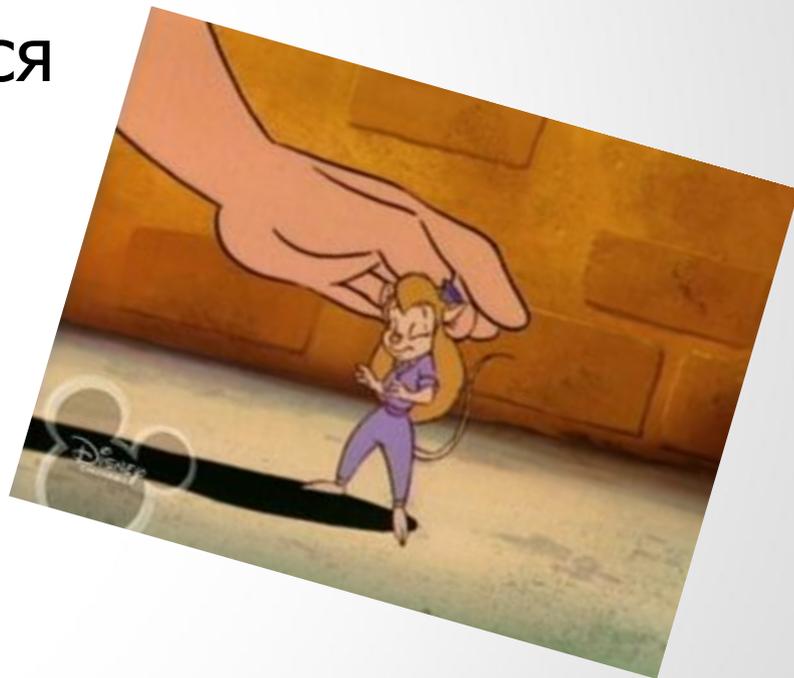


Правила ведения дискуссии :))

Правило № 2. Сначала похвали того, кого хочешь «растерзать».

Чтобы собеседник настроился на цивилизованную дискуссию, необходимо выразить уважение к его мнению.

Признай его точку зрения, согласишься с каким-нибудь высказыванием, а затем переходи к своему.



Правила ведения дискуссии :))

Правило № 3. Не торопись сказать: «Ты не прав».

Не следует сразу заявлять, что оппонент не прав.

Это обижает, получается будто человека с ходу называют дураком.

Кому это понравится?



Правила ведения дискуссии :))

Правило № 4. Прикинься шлангом на несколько минут.

Иногда очень помогает сделать вид, что не совсем понимаешь, что именно хочет сказать твой собеседник.

Возможно, он сам не очень понимает свою позицию, и просто глупо уперся. Пусть еще поразмыслит, сформулирует мысль лучше.



Правила ведения дискуссии :))

Правило № 5. Не переходи на личности.

Придержи рвущиеся с языка слова: «Только у ненормального может быть такое мнение».

Замени их на: «У меня другая точка зрения». Тем самым и докажешь лишний раз, кто умнее.





□ Цель - психологическим воздействием вывести собеседника из эмоционального равновесия.

1. ЭКСПРЕССИВНЫЕ ВЫСКАЗЫВАНИЯ.

После продолжительного молчания собеседник громко возражает, а затек вновь внезапно умолкает.

Способ защиты: тактично выразите удивление по поводу слишком темпераментного высказывания. С шумным партнером не надо соглашаться. Чаще всего он компрометирует себя в глазах присутствующих слушателей.

- 
- Цель - психологическим воздействием вывести собеседника из эмоционального равновесия.

2. ТАКТИКА НАПАДОК НА ЛИЧНОСТЬ.

Противник, приводит аргументы, задевающие достоинство собеседника: "Цвет вашего пиджака (серый) соответствует вашему умственному уровню".

Способ защиты: спросите его, имеет ли он что-нибудь сказать по существу вопроса. Действуйте в зависимости от того, кто присутствует, и от силы своей позиции. Дайте корректный, но самый решительный отпор нападкам, ущемляющим ваше достоинство.

- 
- Цель - психологическим воздействием вывести собеседника из эмоционального равновесия.

3. ТАКТИКА НАПОМИНАНИЯ О СТАРЫХ ГРЕХАХ ("А ПОМНИТСЯ ВЫ..")

Вместо конкретных возражений по поводу ваших высказываний противник начинает вспоминать ваши прежние выступления, выискивать противоречия несмотря на то, что они имели место даже несколько лет назад.

Способ защиты: спокойно заметьте, что вы тем временем тоже не стояли на месте, пересмотрели свои взгляды и научились кое-чему новому.

- 
- Цель - психологическим воздействием вывести собеседника из эмоционального равновесия.

4. ТАКТИКА ПРИЧИСЛЕНИЯ.

Противник причисляет вас к определенной группе и грубо обобщает: "У всех руководителей только одна цель..."; "Все вы ... одинаковы!".

Способ защиты: парируйте вопросом на вопрос, а уместны ли эти обобщения? Разве все немцы, как принято считать, трудолюбивы, честны и "едят только квашеную капусту"?

- 
- Цель - психологическим воздействием вывести собеседника из эмоционального равновесия.

5. ТАКТИКА СВЕДУЩЕГО.

Аргументы более молодых по возрасту партнеров по переговорам отклоняют, ссылаясь на то, что их "жизненный путь и профессиональный опыт слишком ограничен..." Старшим по возрасту партнерам категорически заявляют, что "это мнение просто больше не актуально".

Способ защиты: спросите собеседника, что конкретно он может возразить против ваших аргументов. Так вы вынудите его квалифицированно изложить свою точку зрения.

Правила ведения дискуссии :))

Правило № 6. Не мни себя пупом Земли и не позволяй этого другим.

Если один из спорщиков смотрит на другого свысока, ничего хорошего из дискуссии не выйдет.

Заинтересован в успешном разрешении спорной ситуации? Будь **доброжелательным и спокойным**.

Если же твой оппонент ведет себя слишком категорично и о твоей точке зрения отзывается презрительно, лучший способ поставить его на место – найти такие **весомые аргументы**, чтобы ему нечего было возразить.

Способы успокоить возмущенного собеседника:

- Сочувственное отношение к партнеру
- Прием отстранения
- Прием «Чужая роль»



Прием «Чужая роль»

Однажды Диоген на городской площади начал читать философскую лекцию. Его никто не слушал.

Тогда Диоген заверещал по-птичьи, и вокруг собралась сотня зевак.

- Вот, афиняне, цена вашего ума, - сказал им Диоген.

- Когда я произносил для вас умные речи, никто не обращал на меня внимания, а когда защебетал, как неразумная птица, вы слушаете меня, разинув рты.

- 
- «Если не можешь убедить – сбей с толку» - Гарри Трумэн
 - вариант «мягкого» решения спорных вопросов
 - «Кляп – последний аргумент в спорах» (Валерий Афониченко)



□ Цель психологического приема: сбить собеседника с толку.

1 «ПРИКИНУТЬСЯ ВАЛЕНКОМ».

Оппонент играет роль непонятливого. В ходе разговора неоднократно заявляет: "Я этого не понимаю, не могли бы вы мне еще раз объяснить?"

Способ защиты: Сошлитесь на то, что последующие ваши высказывания прояснят суть вопроса. Спустя некоторое время поинтересуйтесь, требуются ли пояснения по сказанному ранее.

- 
- Цель психологического приема: сбить собеседника с толку.

2 ТАКТИКА ПРЕРЫВАНИЯ.

Противник изводит постоянными репликами типа: "Вы повторяетесь!"; "И где вы это слышали?"

Способ защиты: сделайте продолжительную паузу и спросите, можно ли вам продолжать свою мысль дальше.



□ Цель психологического приема: сбить собеседника с толку.

3 ШИРОКАЯ НАТУРА.

Если вы обосновываете свое мнение при помощи точных ЦИФРОВЫХ данных, собеседник обвиняет вас в мелочности, в "поисках блох" или говорит: "Нужно же все-таки думать об общих тенденциях, о генеральной линии, уважаемый коллега".

Способ защиты: Спросите оппонента, может ли он что-нибудь противопоставить точным данным. Только на основании этих ЦИФР отчетливо обнаруживается общая линия.



□ Цель психологического приема: сбить собеседника с толку.

4 . СОБЛЮДЕНИЕ ТОЧНОСТИ.

Поведение оппонента противоположно тактике "ШИРОКОЙ натуры".

Если вы уделяете внимание только общей тенденции, то противник мгновенно задает вопрос по поводу мелочей: "Как известно, вся суть заключается именно в деталях?"

Способ защиты: подтвердите его правоту, сошлитесь на то, что вы тщательно изучили все детали, однако в данный момент хотите изложить только главное.

Правила ведения дискуссии :))

Правило № 7. Гни свою линию, логично выстраивая аргументы.

Берись доказывать свою точку зрения только после того, как выскажется собеседник.

Доказательства должны быть расположены в определенной последовательности.

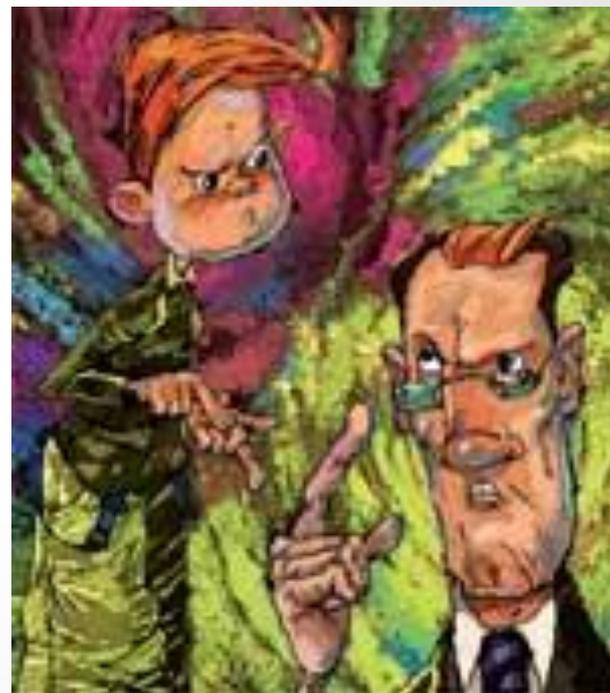
Начинать нужно с важных, весомых аргументов, затем можно переходить к деталям, подтверждающим твою правоту.



Правила ведения дискуссии :))

Правило № 8. Не подавай свои мысли, как истину в последней инстанции.

Критикуя чье-либо высказывание, сделай акцент на том, что твоя точка зрения – это **частное мнение.**



Правила ведения дискуссии :))

Правило № 9. Проигрывая, радуйся.

Если твоему собеседнику удалось переубедить тебя, не нужно расстраиваться.

Сумей признать, что оказался не прав. В конце концов, если бы наше мировоззрение никогда не менялось, то мы бы не развивались.

