

Как эффективно спорить? (Споры, дискуссии, дебаты)

Перво-наперво, тем кто желает научиться спорить, экстренно необходимо научиться говорить. Непременнейшее условие эффективного спора – это хорошая, яркая, нестеснённая речь. Без этого у вас мало что получится и вы, вероятнее всего, проиграете спор.

Итак, что же такое спор. Спор – словесное противостояние двух людей, имеющих, противоположные позиции, при котором каждый из спорящих пытается доказать правильность своей и ложность чужой точки зрения. Если спор чаще понимается как событие спонтанное, то вот дебаты – это уже тот же спор, однако заранее запланированный и проходящий, чаще, при наличии большой аудитории. Дискуссия – те же дебаты, только противоборствующих сторон более двух, и за каждую из сторон борются группы участников, а не один. Как видим, понятия достаточно разные, однако суть, цели, задачи абсолютно идентичны, меняется только форма.

Цель спора абсолютно понятна: доказать правильность своих взглядов и неправильность взглядов оппонента, отсюда правило – не вступайте в спор с человеком, если у вас позиции идентичны или почти идентичны. Это будет бесполезной тратой сил и времени. Вот если позиции диаметрально противоположные, либо же вообще взаимоисключающие (при правильности одной вторая обязательно ложна), вот тогда спор необходим, ибо только в нем рождается истина.

Никогда не подходите к вопросу спора обыденно, даже если вы хорошо знаете своего оппонента, и вам кажется что он угрозы для вас не представляет, всё равно тщательно обдумайте свою позицию, наметьте возможные острые вопросы и пути их преодоления. Я очень часто наблюдал, как всего лишь один только вопрос, на который оппонент не смог толком ничего ответить, решал судьбу дальнейшего противостояния в пользу задавшего этот вопрос, хотя до этого выглядел он намного слабее. Если вы участвуете в дебатах и у вас есть время на подготовку, непременно им воспользуйтесь, подготовьте хорошую аргументацию, если нужно, воспользуйтесь статистическими данными, примерами из жизни. Постарайтесь узнать как можно больше о сопернике, представьте себя на его месте, попробуйте найти в своей позиции наиболее слабые места и надёжно защитите их дополнительной аргументацией. Помните – удача любит подготовленных!!!

Теперь непосредственно действо. Я буду рассматривать спор примерно равных по силе соперников, так как если силы не равны, тогда всё и так ясно. Таким образом, если спор равный, позиции с обеих сторон достаточно аргументированы, участники смелы, находчивы и рвутся в бой, ничья никого не устраивает и борьба будет до победы, тогда на помощь приходят разные хитрости. Они мало кому нравятся, но без них не обходятся не одни серьёзные дебаты.

Первая из них – выбить оппонента из контекста. Мощнейшее оружие в руках профессионала. Заключается в том, чтобы отвечать не на всю реплику соперника полностью, а выделить только несколько фраз и обрушить весь «гнев свой праведный» именно на эти фразы. Реплика из уст умеющего спорить человека – обычно логически непоколебимая конструкция, которую ну просто невозможно нарушить, не нарушив законов формальной логики (а это сразу же заметно всем без исключения). Но вот произвольно вырванная вами фраза, обычно такой «монументальностью» не обладает, (вы сами об этом должны позаботиться :). Дабы не быть голословным, привожу пример:

- Россия богатая страна и она должна, нет просто обязана добиться таких же экономических и социальных успехов, как европейские государства!
- Россия, как Европа...!? Вы хотите, чтобы средний возраст населения нашей страны составлял 50 лет!? Вы добиваетесь, чтобы прирост населения осуществлялся только за счёт эмигрантов из стран третьего мира, которые работать не хотят, но зато умею жечь дома и автомобили, якобы борясь за свои права!?

Этот приём был изобретён ещё в античности. Практически беспроегрешная комбинация, так как слушающие зачастую забывают ту изначальную реплику, которую сказал соперник, а воспринимают её так, как произносите вы при ответе. Если оппонент попытается своей следующей репликой восстановить несправедливость, начнёт доказывать, что он говорил вовсе не так, а совсем иначе, и дескать, не нужно искажать его слов – это всё выглядеть будет как детский лепет, как попытка оправдаться, а это сама по себе уже проигрышная позиция. Но помните, если вы пытаетесь «выбить из контекста», будьте готовы – вас тоже непременно попытаются выбить. И ещё, не забывайте, что вы не можете постоянно критиковать позицию противника, вы должны ещё отстаивать свою, лучше всего это делать одновременно.

Далее, выбирая стратегию спора вы должны определить, каким образом будете критиковать оппонента. Есть два варианта, первый, достаточно сложный, – критиковать противника на основе им же самим принятых фундаментальных норм, правил, аксиом. Вам нужно будет находить противоречия, нестыковки его позиции и тех правил, которые он взял за основу. Это достаточно сложно, не всегда получается, но если таки удаётся –

то вы выигрываете быстро и безоговорочно.

Пример

- По закону диалектического развития мы видим две характеристики явлений – количество и качество.

- Позвольте, но этот постулат диалектического развития звучит, как переход количества в качество, отсюда мы можем заключить, что количество и качество есть суть-одна характеристика но разделённая на две части определённым временным отрезком.

Второй же способ – доказывать несостоятельности именно самих подходов, законов, на основе которых делаются все выводы.

Следующие приёмы больше дают превосходство в психологическом плане над оппонентом. Такой приём, как видимое полное либо частичное игнорирование информации обычно приводит соперника в замешательство, путает мысли, сбивает со взятого темпа. Внезапное ваше отвлечение на какой либо предмет также заставляет поступить и соперника, в этот момент зачастую образовывается пауза, которая при желании может быть заполнена своей репликой.

И ещё, все мной описанные и другие приёмы вы сможете действительно качественно, эффективно и правильно применить только после долгих и упорных тренировок. В идеале, все эти приёмы постигаются самостоятельно и используются интуитивно, без каких-либо усилий, во время постоянной практики. Например, я узнал о них, только обучаясь в университете, до этого же я постоянно их использовал, но просто даже понятия не имел, что они являются какими-то особыми, классифицированными, имеющими свои названия и направленными на определённый эффект.

Несколько слов о вежливости. Дамы и господа, во время споров **БУДЬТЕ ВЕЖЛИВЫ**, не перебивайте оппонента на полуслове, не пытайтесь его перекричать, не переходите на личность соперника (не нужно говорить о личных недостатках, изъянах противника), и уж тем более нельзя, чтобы спор заканчивался рукоприкладством. Помните спор – это интеллектуальный поединок, априори умных людей:

Кулак и нож – оружие дураков,

Оружие умных – слово.

Ты ко всему готов!

Как эффективно спорить

Автор: admin

06.03.2011 14:18 - Обновлено 30.10.2014 05:08

(Александр Берг)

P.S. Буду рад помочь или подсказать что-либо тем, кто будет пробовать советы на практике. В качестве источников использовались конспекты по риторике и логике, а также собственный жизненный опыт. Примеры взяты из повседневной жизни. Если интерес не иссякнет, продолжение будет на тему «Убедить собеседника».

Автор - **Андрей Мойсеенко**

[Источник](#)