



В жизни часто приходится спорить, возражать, опровергать мнение других, отстаивая свое. Лучше всего, если человек проявляет свою воспитанность и уважение к мнению другого человека путем дискуссии. В таком споре сразу видна интеллигентность, логичность мышления, вежливость, умение уважать людей и в первую очередь - самоуважение. Если в споре человека заботят не столько истина, сколько победа над своим оппонентом, для такого диалога характерны: неумение выслушивать своего противника, стремление его «перекричать», испугать обвинениями, — это деструктивный человек, и спорить с ним бесполезное дело и трата времени.

Кто же выигрывает в споре? Умный и вежливый спорщик. У него есть отличительные особенности. Прежде всего он внимательно, не перебивая, выслушивает своего оппонента — человека, который не согласен с его точкой зрения. Более того, если ему что-либо непонятно в позициях его противника, он задает ему дополнительные вопросы, для разъяснения ситуации, правильного понимания противника и выстраивания общей картины позиции другого человека в голове. И еще: если все позиции противника ясны, он выберет самые плохо аргументированные пункты в утверждениях и переспросит, это ли утверждает его противник. В свою очередь здесь, противник, может действительно задуматься о силе своих аргументов и прекратить спор.

Внимательно слушая противника и переспрашивая, спорящий достигает трех целей: 1) противник не сможет возразить тем, что его «неправильно поняли», что он «этого не утверждал»; 2) спорящий своим внимательным отношением к мнению противника сразу завоевывает себе симпатии среди тех, кто наблюдает за спором; 3) спорящий, слушая и переспрашивая, выигрывает время для того, чтобы обдумать свои собственные возражения (а это тоже немаловажно), уточнить свои позиции в споре.

В дальнейшем, возражая, никогда не следует прибегать к деструктивным приемам спора, следует придерживаться таких правил:

1) возражать, но не обвинять; 2) не «читать в сердце», не пытаться проникнуть в мотивы убеждений противника («вы стоите на этой точке зрения, потому что она вам выгодна», «вы так говорите, потому что вы сам такой» и т. п.); 3) не

отклоняться в сторону от темы спора; спор нужно уметь доводить до конца, то есть либо до опровержения тезиса противника, либо до признания правоты противника.

Если с самого начала спор протекает вежливо и спокойно, без заносчивости, то тем самым спорящие обеспечивают себе спокойное отступление с достоинством. Нет ничего красивее в споре, как спокойно, в случае необходимости, признать полную или частичную правоту противника. Этим и завоевывается уважение окружающих. Этим, проявляя в какой-то мере снисходительность и лояльность, показывая широту своего ума и умение не заикливаться на своей точке зрения, как бы призываете к уступчивости и своего противника, заставляете его смягчить крайности своей позиции.

Конечно, признавать правоту противника можно только тогда, когда дело касается не фундаментальных убеждений и нравственных принципов. Человек не должен быть флюгером, не должен уступать оппоненту только для того, чтобы ему понравиться, или из трусости, из карьерных соображений и т. д. Но уступить с достоинством в вопросе, который не заставляет отказаться от своих убеждений или с достоинством принять свою победу, не злорадствуя над побежденным в споре, не торжествуя, не оскорбляя самолюбия оппонента, — верх мастерства ведения переговоров! Одно из самых больших интеллектуальных удовольствий — следить за спором, который ведется умелыми и умными спорщиками.

Список используемой литературы.

1. Сергей Поварнин. “Спор. О теории и практике спора”. Москва. 2019. 24с.
2. Уильям Юри, Брюс Паттон, Роджер Фишер. “Переговоры без поражения. Гарвардский метод”. Москва. 2013. 256с.
3. Артур Шопенгауэр. “Искусство побеждать в спорах (сборник)”. СПб. 2015. 20с.
4. Даниэль Канеман. “Думай медленно... Решай быстро”. Москва. 2013. 710с.
5. Кэрол Флеминг. “Говорите ясно и убедительно”. СПб. 2018. 270с.
6. Дэвид Бернс. “Ругаться нельзя мириться. Как прекращать и предотвращать конфликты”. Москва. 2017. 288с.