



Спор – обязательная составляющая часть жизни каждого из нас. Для кого-то это просто возможность извлечь собственную выгоду (переложить свои домашние дела на другого, спор любого характера на работе и т.д.), а для кого-то спор это способ найти верное решение какого-либо вопроса (дискуссии на занятиях в университете, диалог любых двух людей увлеченных какой-то конкретной тематикой и др). Получается, что спор есть постоянный спутник нас по жизни. Так в таком случае возникает хороший вопрос: «Раз спор, это обязательная часть нашей жизни, то как же тогда научиться каждый раз выходить из спора победителем?».

Есть огромное количество советов и техник, о их полезности так же можно много и долго спорить, но есть некоторые «константы» успешного ведения спора, которые я разберу ниже. Но перед этим хотелось бы сказать, что лично сам я так же прибегаю к их использованию и тем самым практически всегда выхожу из спора победителем (конечно-же, если это не спор на что-то где есть только истина или ложь, а это споры, где один оппонент убеждает другого в истинности своего мнения (например спор о том лучше Samsung или iPhone и т.п.)).

1. Самое главное это определить свою цель. Здесь важно, хотим мы чтобы человек изменил что-либо в своей жизни, или нам например просто хочется высказать свою точку зрения и какой-то прям сильной замотивированной цели мы не несем. Как вы наверное уже понимаете, второй вариант не так часто будет оказываться победным, так как мы не имеем какой-то конкретной цели, а просто на наше мнение как правило всем все равно. Так например если ваш хороший знакомый задумывается о покупке телефона, или например автомобиля, то вот тут «ваше мнение» может быть услышано. В этом случае вы можете повлиять на жизнь другого человека и (а это 100% так, иначе вы бы даже ничего не стали бы и говорить) если этот человек вам близок, то у вас есть дополнительный «внутренний» стимул.
2. Вам следует понять намерения другого человека. Например, он хочет купить телефон марки Apple, а вы советуете ему Samsung и при этом так же сами им и пользуетесь, то тут вам стоит понять почему выбор вашего оппонента именно таков. Если ему это марка уже привычна и он например много лет ей пользуется и просто хочет взять модель получше, то тут вам даже не стоит

начинать спор так как вам оппонента врядли удастся переубедить. А вот если он например пользовался другой маркой (любой другой кроме названных выше) или же он так же уже пользовался желанной маркой и говорит аргументы, которые вы считаете не верными (если разговор идет о технических возможностях телефона) и вы точно знаете что это не так, то такой спор как раз для вашей цели.

3. После того как вы определили свою цель, и цель оппонента и вы видите, что вам по силам убедить оппонента (вы хотите помочь, а оппонент недостаточно осведомлен темой) то тут вы можете приступить к действиям и следующим вашим шагом будет демонстрация оппоненту того, что вы понимаете его намерения. Например вы ему говорите : «Я понимаю что тебе нужен телефон для работы и тебе нужно чтобы у него была хорошая батарея и чтобы он быстро реагировал на все твои команды. Так же тебе нужен телефон, который будет хорошо брать связь и интернет, ведь ты проживаешь за пределами города.» Это я привел лишь небольшой пример того, что можно произнести своему оппоненту (данный пример я разбираю вымышленный, он нужен для большего понимания мысли). Таким образом мы дали понять что понимаем цели и задачи итоговой покупки и оппонент начинает думать что мы можем ему чем-то помочь.
4. Таким образом мы перешли к самой сложной фазе спора - убеждению. Здесь нам нужно правильно и грамотно, особо не передавливая на нашего оппонента убедить его в нашей точке зрения. Здесь вам понадобится хорошие речевые и интеллектуальные способности, повышенная эрудиция и осведомленность в теме спора. Это все вам понадобится так, как на этом этапе ваш оппонент начинает несоглашаться с вами и вашими аргументами. На все аргументы в сторону его выбора, вы должны предложить контраргумент в свою сторону, при чем эти аргументы должны быть реально весомее аргументов вашего оппонента. То есть если говорить о технических характеристиках телефонов, то вы можете открыть их в интернете и продемонстрировать их оппоненту.

Так же вы можете попробовать тактику «Выбор без выбора». В таком случае вы можете называть преимущества выбора оппонента и преимущества вашего выбора, и, как бы предложить оппоненту выбрать что-то одно из этого, при этом вы сначала называете его вариант, а потом более протяжно и медленно, словно с неохотой, называете свой вариант. При этом если он реально лучше варианта вашего оппонента, то он выберет ваш. Самое главное здесь не передавить на оппонента. В результате такого «Выбора» ваш собеседник начнет принимать ваши

аргументы как более весомые и даже может начать их путать со своими.

1. Выход из спора. Эта часть я считаю самая важная, так как даже если вы сумели убедить оппонента в свое правоте, то не пройдя этот этап ваш собеседник может легко передумать. Здесь вам важно суметь правильно перевернуть ход событий в сторону того, что ваш собеседник сам все это сказал и сам дошел до этого выбора. Так сказать вам нужно сделать так, чтобы оппонент забыл о том, что вы ему вообще что-либо советовали. Тогда ощущение того, что это уже его выбор, а не ваш укоренится в сознании человека еще сильнее и он уже точно не передумает. На последок можно даже предложить оппоненту отказаться от «его» выбора, навязанного вами и предложить ему его собственный первый вариант. 99% гарантирую, что он останется при последнем выборе и уже не передумает.

Таким образом можно проводить споры любого типа на любую тему. Главное перед началом спора это согласованность первых двух пунктов, затем грамотная «обработка» оппонента на третьем этапе. Аргументы четвертого этапа и правильное завершение спора на пятом этапе. И все! Вы вышли из спора победителем! Мои Вам поздравления!