Мы живем в обществе, в котором каждый человек по-своему уникален и имеет свой собственный взгляд на все, что происходит вокруг него. Каждый из нас располагает своим личным мнением, имеет свои устои и свое отношение ко многим вещам. Конечно, при таком «раскладе» люди часто конфликтуют и спорят, пытаясь отстоять свое мировосприятие и свою точку зрения.

Участие в дискуссиях и спорах является неотъемлемой частью жизни человека. Как говорили древние мудрецы «Спор порождает истину». Присмотревшись внимательнее к процессам, которые происходят в нашем обществе, можно отметить некоторые интересные особенности. Ну, например, есть такой интересный факт: самый рассудительный и неконфликтный человек все-таки иногда добровольно включается в напряженный и эмоциональный спор. И конечно, он видит в нем себя только победителем. Часто человеческое самолюбие и гордыня приводят наше общество, к сожалению, к печальным последствиям.

Но, у этой медали две стороны. Иногда, спор может подвигнуть человека на высокие достижения и великие открытия. История знает немало подобных примеров. Это из разряда «А тебе слабо!». Согласитесь, знакомое выражение.

Немецкий философ Артур Шопенгауэр в своем философском труде «Искусство побеждать в спорах» подробно поведал о некоторых приемах психологического воздействия, способных побеждать в любой спорной ситуации.

Недостаток аргументов

«Всякий стремится одержать верх даже в том случае, когда отлично сознает, что его мнение ложно и ошибочно или сомнительно»

Артур Шопенгауэр

Шопенгауэр писал в своей книге, что ситуация, в которой противник, хотя и является правым на деле, но не обладает достаточным количеством доказательств своей правоты, рискует заведомо проиграть в этом спорном вопросе. Как говорится «А где доказательства?». Обидно, конечно, за этого горе-спорщика, но искусство эристики требует доказательной базы. Эристика – искусство вести споры.

Какие все-таки умные люди жили в Древней Греции! Уверенные утверждения и спорные вопросы обязательно должны подкрепляться неопровержимыми аргументами или фактами. Есть доказательства – есть чистая победа в споре.

Спокойствие – только спокойствие!

«Всякий человек уже от природы желает всегда быть правым»

Артур Шопенгауэр

Если вы, в спорном диспуте начинаете замечать, что ваш визави начинает раздражаться и негодовать, воспользуйтесь данным аргументом и смело берите ситуацию под свой контроль. Видимо, вы попали в «болевую точку» вашего собеседника и, как говориться, «крыть ему нечем». Вам остается только невозмутимо и спокойно вести диалог, победа в споре вам обеспечена.

Вот почему так важно, по мнению Шопенгауэра всегда сохранять спокойствие и самообладание, особенно это актуально в споре.

Найди в споре противоречие

«Весьма сомнительно, отплатит ли тебе противник тем же, если ты в споре отдашь ему справедливость, когда эта справедливость только кажущаяся»

Артур Шопенгауэр

Попытайтесь отвлечь своего собеседника незначительной репликой или неловким действием. Попробуйте сбить его с диалога, переключив его внимание отвлеченными темами. Ненадолго.

Если ваш противник вам что-то убедительно доказывает и пытается вас в чем-то настоятельно убедить, поймайте его на словах. Попробуйте найти в его словах противоречия. Запутайте его мозг своими аргументами. Короче говоря, любыми разумными способами уйдите от неуместной вам темы. Затем попробуйте переключиться на темы, в которых вы более компетентны. Этот нехитрый метод путем плавного ухода от ненужного разговора активно используется в ораторском искусстве и искусстве ведения переговоров.