



О СПОРАХ

Известный психолог Дейл Карнеги советует избегать споров, как гремучих змей. Он считает, что 90% из участников спора убеждается в своей правоте еще тверже, чем прежде. Спор практически нельзя выиграть. Так как если вы из спора выходите победителем, то теряете друга, партнера по сделке. Это естественно, поскольку человек чувствует себя неуютно, проиграв в споре. Поэтому необходимо давать возможность выигрывать в споре своим друзьям. Спор – это удар по чувству собственного достоинства, часто очень болезненный. Он вызывает желание нанести ответный удар, но не изменить свое мнение. Спор вызывает чувство протеста, желание защититься и даже напасть на собеседника. Но что же делать, если необходимо переубедить человека? Постарайтесь высказать свое мнение тонко, чтобы не разгорелся спор. Убедить можно, как бы напомнив о том, что может произойти, или вспомнить подобную ситуацию. Пусть ваш партнер подумает, что эта мысль принадлежит ему, но он не высказал ее до конца.

Никогда не повышайте голос, говорите дружелюбным тоном. Потому что вы хотите добиться победы в деле, а не над партнером. Уклоняйтесь от спора, даже если вас вызывают на бой. Будьте выше бессмысленных пререканий. Не говорите собеседнику, что он не прав. Выслушайте его мнение, постарайтесь понять, почему он думает именно так. Ищите скрытые мотивы – это поможет вести равный диалог.

Допускайте возможность ошибки – вы тоже ошибаетесь. Если при этом вы будете использовать слова: “Я могу ошибаться, но...”, то никогда не попадете в затруднительное положение. Слушайте собеседника терпеливо и заинтересованно. Тогда вы сможете лучше его понять, и ваш партнер захочет узнать, что вы думаете о данной проблеме. Если же вы прервете разговор замечаниями, то ничего не добьетесь. Ваш собеседник в лучшем случае пропустит информацию мимо ушей, в худшем – рассердится.

Не требуйте от собеседника подчинения и согласия. Это приведет к неискренности отношений, к отдалению от конструктивности решений. Просите собеседника об одолжениях. Старайтесь говорить интересно и делайте акцент в нужных местах. Это поможет восприятию и пониманию.