

Піраміда Грема у дебатах

Піраміда Пола Грема показує на якому рівні спростувань знаходиться ваш опонент, дає можливість відокремити зміст від зайвого та зосередитися не на словах, а на тому, що вони собою несуть і навіщо вимовлені

Спростування в чистому вигляді

Факти, що доводять зворотне

Спростування по суті

Ви говорите, що це правда, але ні й ось чому...

Контраргумент

Ви помиляєтесь, експерт говорить, що....

Сперечання

Повна маячня. Усе це не так. Нічого обговорювати.

Претензія до тону

Сказано людиною далекою від реальності. Або що за тон?

Перехід на особистості

Подивиться на його товсту пику, що він може сказати? Лише маячню й брехню

Прямі образи

Ти повний дурень, з тобою немає про що говорити

Цінність знаходження істини

1. Прямі образи. Немає ніякої складності в їх розпізнаванні. Людина переходить на особистості і вже точно не збирається достукатися до істини. Це - сигнал того, що спір пора звернути якомога швидше. Можна відреагувати нейтральною реплікою, гумором, а в мережі просто додати такого опонента в чорний список.



2. Перехід на особистості. Тут у нервового опонента є маса варіантів принизити співрозмовника: це і зневага соціальним статусом, і вказівка на фізичні вади. Часто використовуються прийоми, пов'язані з расовими забобонами або спогади про те, як людина оступився в минулому. Реакція на це повинна бути спокійною. Знову ж таки, тут можна або згорнути діалог, або ще раз перепитати опонента, в чому ж конкретно ви неправі.



3. Претензія до тону. Часто цей прийом застосовують маніпулятори, які не мають гідних аргументів. Маючи нав'язливу потребу зберегти обличчя, він переводить розмову в претензію. Істинний мотив такої поведінки: людина хоче вийти гідно з спору. Можливо, дійсно варто знизити тон і проявити трохи лояльності.



4. Сперечання. Це безглузда дискусія, коли обидва співрозмовники не бажають знайти спільну мову. Це - суперечка заради суперечки. Найкраще, що можна зробити в цьому випадку - вийти з нього.





5. Контраргумент. Якщо опоненти наводять один одному контраргументи - це ознака конструктивного діалогу. Можна спробувати підшукати новий аргумент у відповідь. Кращий варіант - акцентувати увагу не на людину, а на аргументах, які він наводить. Це дозволить опонентові зберегти обличчя і не йти на принцип, щоб не перейти на наступну стадію спору.



6. Спростування по суті. Це ознака майже ідеальною дискусії. Опонент не займається підміною понять, які не розводить демагогію, в його словах немає ознак софістики. Якщо спростування опонента дійсно розбиває ваші доводи, саме час - погодитися. В цьому випадку спір закінчиться гідно для обох сторін.



7. Спростування в чистому вигляді. Настільки конструктивно сперечатися можуть лише деякі. Якщо людина веде суперечку таким чином, то він - уважний співрозмовник, який дійсно готовий вислухати свого опонента. Ця суперечка можна порівняти з цікавою шаховою партією, і в ньому дійсно народжується істина.