

Как увести дискуссию в сторону, а затем вернуть обратно?

Эта статья продолжает цикл обзора техник манипуляции и методов борьбы с ними. Рассмотрим, пожалуй, самый популярный манипуляционный метод.

Увод дискуссии в сторону

В Интернете этот метод имеет кличку «оффтопик». Мастера манипуляций могут увести дискуссию в нужную для себя сторону так незаметно и ловко, что оппонент даже и не вспомнит, с чего она начиналась и каким образом в текущее положение попала.

Начали за здоровье, а кончили – за упокой.

С письменными дискуссиями в этом плане сложнее, ведь всегда можно залезть в начало и проследить весь ход дискуссии. Тем не менее, когда человек глубоко в дискуссию погрузился, ему уже сложно отследить её начало и ход, ведь это могут быть десятки и сотни страниц!

Одна из самых популярных «сторон», в которые уводят дискуссии – это личность оппонента и его сторонников.

Раз оппонент дурак, то зачем оспаривать то, что он говорит? Дурак по определению всегда говорит глупости. Поэтому достаточно просто заявить, что оппонент дурак, и можно считать себя победителем в дискуссии. Так поступают грубые манипуляторы.

Другая сторона – обсуждение формы подачи информации: придирки к грамотности, к мелким фактическим неточностям, к стилю изложения, к адекватности метафор, иллюстраций.

Допустил ошибку (одну на пять страниц текста) – значит, ты неграмотный, значит, твоему мнению нельзя доверять и считаться с тобой глупо. И обсуждаем уже не исходную тему, а тебя.

Можно увести дискуссию в сторону обсуждения второстепенных вопросов, каким-то боком касающихся основной обсуждаемой проблемы.

Например, если семья решает вопрос, покупать ли машину или нет, то сторонник покупки машины начинает сводить обсуждение к выбору марки машины и обсуждению характеристик разных марок. Таким образом, вопрос о целесообразности покупки считается уже как бы решенным.

Возвращаем дискуссию обратно

Противопоставить этой манипуляции можно твердое требование придерживаться основной линии дискуссии, постоянно возвращая вертлявого оппонента на «исходный рубеж». Не зря в правилах любого форума оффтопик является одним из основных «грехов» пользователя.

Важно постоянно помнить исходную тему и держать в руках «нить беседы». Отклонились – задаём вопрос, возвращающий к исходной теме. Собеседник опять ускользает – возвращаем его решительной репликой. Собеседник юлит – прекращаем беседу, переносим её на другое время, в другую обстановку. Наиболее продуктивный метод – заинтересовать собеседника в теме дискуссии. Раз он начал в ней участвовать, значит, вы как-то смогли это сделать. Если даже инициатива пошла от него, но оппонент увёл дискуссию в сторону, значит, он к ней интерес потерял. Попробуйте этот интерес вернуть. Если же увод дискуссии в сторону был сознательным и регулярно повторяется – насторожитесь: вами пытаются манипулировать. В этом случае дискуссию нужно или прекратить или форсировать, в зависимости от ваших целей.

Если дискуссия для вас важна, заранее обдумайте, какой результат вы хотите от неё получить. И в ходе дискуссии постоянно отслеживайте, двигается беседа к этому

результату или нет. Пусть этот результат будет для вас как маяк, помогающий плывущим в темноте кораблям не сбиться с курса и найти берег.

Заключение

Увод дискуссии в сторону – самый популярный манипуляционный метод для избежания неприятных разговоров, обвинений и навязывания невыгодных соглашений. Честной альтернативой этому методу является отказ от продолжения дискуссии и открытое предложение начать дискуссию на другую тему. Защита от этой манипуляции – возвращение к исходной теме, прекращение или перенос дискуссии. Возможно применение контрманипуляции – скрытое возвращение к исходной теме тем же самым приёмом. Хорошо помогает защититься от такой манипуляции запись дискуссии на видеокамеру, диктофон или бумагу, а также перевод устной дискуссии в переписку.

Желаю вам, дорогие читатели, интересных и плодотворных дискуссий!

Предыдущие статьи цикла:

- «Зачем повторять одно и то же сто раз на дню?»;
- «Манипуляция ссылкой на авторитет. Как ей противостоять?»;
- «Как защититься от взлома... своё подсознание?»;
- «Как противостоять Жириновскому?»;
- «Программирование восприятия: что это за зверь и как с ним бороться?».

Автор - **Виктор Губерниев**

[Источник](#)