



При ведении полемики специалисты рекомендуют соблюдать определенную тактику:

1. Располагать аргументы в следующем порядке: вначале – сильные, в конце - самый сильный. Сильным аргументом для убеждения будет тот, который является самым убедительным для партнера и затрагивает его интересы.
2. Разоблачать возможные доводы оппонента и предвосхищать его аргументы, то есть, разоружая его еще до нападения. Конечно, любое развенчание доводов противника должно быть очень убедительным, в противном случае можно только навредить самому себе.
3. Не спешить с ответом на каверзный вопрос, отвечать в нужный момент.
4. Выступая в качестве оппонента, когда на какой-либо довод трудно возразить, применять метод «оттягивания возражения» или же «ответа издалека», что предполагает рассуждение по поводу услышанного, во время которого можно собраться с мыслями, чтобы хорошо подготовиться к возражениям. С этой целью рекомендуется задать несколько вопросов оппоненту, как бы уточняя довод.
5. Чтобы победить в споре, полезно эффективно опровергать второстепенные аргументы. Как правило, партнера это смущает, и он решает, что не стоит продолжать спор дальше, а также признает свою неправоту.