



Дискуссия





Что есть дискуссия?

Слово "дискуссия" происходит от латинского *discussio* - рассмотрение, исследование. Под дискуссией обычно имеется в виду публичное обсуждение каких-либо проблем, спорных вопросов.

Дискуссия часто рассматривается как метод, активизирующий процесс обучения, изучения сложной темы, проблемы, который вклинивается в контекст, например, семинарского занятия или делового общения.



Цель любой дискуссии - достижение максимальной возможной в данных условиях степени согласия ее участников по обсуждаемой проблеме.



Дискуссия содержит в себе известную долю компромисса, т.к. она в большей мере ориентирована на поиск и утверждение истины или оптимального решения, чем на торжество определенной позиции.

Итог дискуссии - синтез объективных и необходимых черт, присущих дискутируемому предмету.



Результат дискуссии должен выражаться в более или менее объективном суждении, поддерживаемом всеми участниками дискуссии или большинством.

В дискуссии выявляется более четкая и ясная формулировка решения проблемы, снимается, устраняется до известного предела момент субъективности: убеждение одного человека или группы людей получая, других и тем самым объективируются, обретая определенную обоснованность



Эвристический подход



Одна из сторон, не настаивая на своем подходе к решению проблемы, используя методы убеждения, интуицию и здравый смысл, постепенно склоняет к своей точки зрения другого или других собеседников, участников спора.

Логический подход



Характерны жесткий логический анализ и аргументация, благодаря чему, следуя приемам и правилам формальной логики, участники дискуссии приходят к некоторому окончательному выводу.

Софический подход



Одна из сторон стремится победить своего оппонента любым, даже логически неправильным путем, используя так называемые софизмы.

Авторитарный подход



Одна из сторон, опираясь на авторитеты либо используя свой авторитет, а нередко и власть, навязывает свою точку зрения другим.

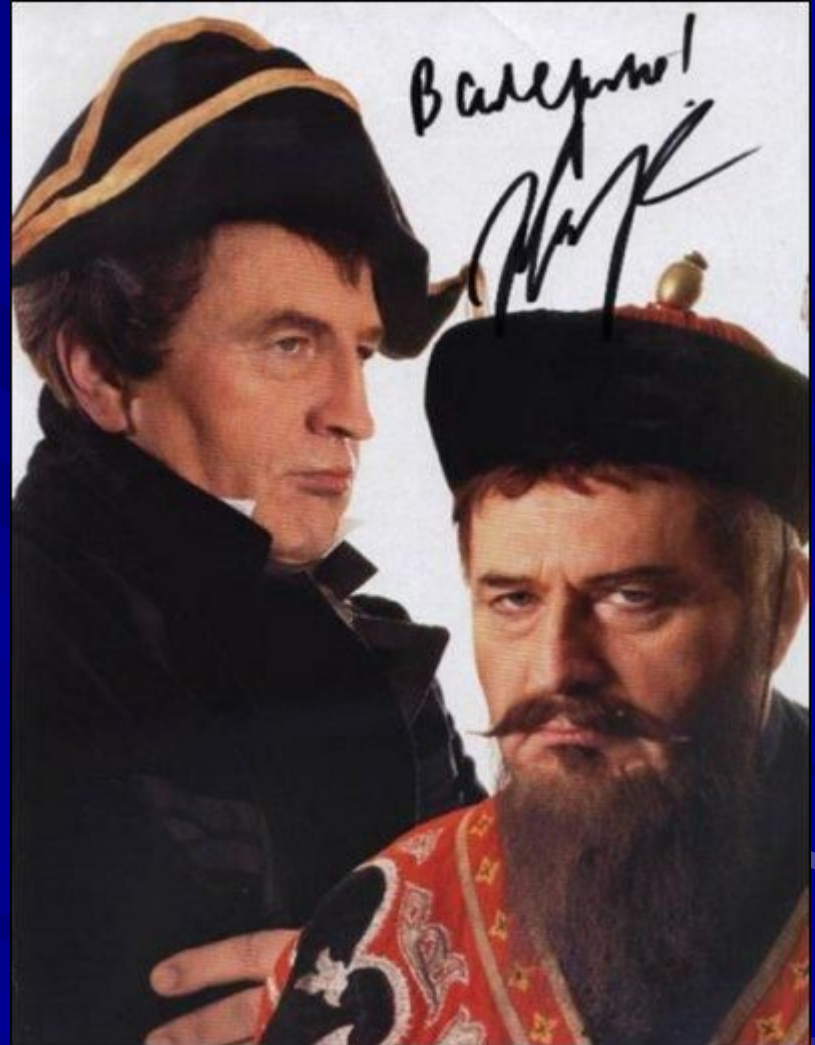
Критикующий подход



Одна из сторон всецело акцентирует внимание лишь на недостатках, слабых местах и позициях своих оппонентов, не хочет и не стремится увидеть позитивные элементы в противоположной точке зрения и не может предложить свое решение.

Демагогический подход

Закljučается в том, что одна из сторон ведет спор не ради истины, а скорее всего для того, чтобы увести дискуссию в сторону от истины, преследуя при этом свои личные, часто неизвестные участникам спора цели.



Прагматический подход



Закljučается в том, что одна или каждая из сторон ведет спор не только ради истины, но ради своих практических, иногда меркантильных целей, которые скрыты и не известны собеседникам.

"... В мире существует только один способ одержать верх в споре - это уклониться от него".





***«В девяти случаях из десяти спор
кончается тем, что каждый из его
участников еще больше, чем прежде,
убеждается в своей правоте»***



"Если Вы спорите, раздражаетесь и возражаете, Вы можете иногда одержать победу, но победа эта будет бессмысленной, ибо Вы никогда не добьетесь расположения Вашего противника".

Никогда не начинайте спор с
заявления типа: **"Я Вам докажу то-
то и то-то"**.



Это все равно что сказать: **"Я умнее
Вас. Я собираюсь кое-что Вам
сказать и заставить изменить
свое мнение"**.



"Иными словами, не спорьте со своим клиентом, супругом или противником. Не говорите ему, что он не прав, не вынуждайте его взвинтить себя, а будьте немного дипломатом. Проявляйте уважение к мнению Вашего собеседника. Никогда не говорите человеку, что он не прав".

Если известно, что нам все равно грозит столкновение, то не лучше ли опередить другого, взяв инициативу на себя? Не будет ли гораздо легче подвергнуть себя самокритике, чем слушать чужое обвинения?



Если Вы не правы, признайте это быстро и решительно.

Дискуссия эффективна только в том случае, если она проводится с соблюдением этически ориентированных норм поведения людей в процессе делового общения.



вовочка с детства мечтал защищать слабых,
но ему всегда кто-то мешал

В дискуссии необходимо уважительное отношение к чужому мнению, даже если оно на первый раз кажется абсурдным. Главное, чтобы участники дискуссии имели хотя бы желание согласовать общую цель, иначе, дискуссия превратится в сопоставление частичных мнений.



Каждая сторона должна понять, каковы интересы другой, обе они могут совместно выдвинуть варианты, являющиеся взаимовыгодными и с помощью объективных критериев стремится к соглашению или согласованию противоположных интересов.

