

image not found or type unknown



Дискуссия (от лат. discussio — рассмотрение, исследование)

обсуждение какого-либо спорного вопроса, проблемы. Важной характеристикой дискуссии

Под дискуссией также может подразумеваться публичное обсуждение каких-либо проблем, спорных вопросов на собрании, в печати, в беседе. Отличительной чертой

Дискуссия – равноправное обсуждение педагогами и воспитанниками дел, проблем самого различного характера. Она возникает, когда перед людьми возник вопрос, на который каждый первоначально имеет свой ответ. В ходе дискуссии люди формулируют новый, более удовлетворяющий все стороны ответ на стоящий вопрос. Результатом может быть общее соглашение, лучшее понимание, новый взгляд на проблему, совместное решение. Решение, принимаемое в результате дискуссии, воспринимается учениками как свое собственное и выполняется учениками гораздо быстрее, осознаннее и эффективнее. Дискуссия является основной формой обсуждения вопросов на собраниях или сборах коллектива.

Спор -

столкновение мнений или позиций, в ходе которого стороны приводят аргументы в поддержку — важное средство прояснения и разрешения вопросов, вызывающих разногласия, лучше. Используемые в С. аргументы, или доводы, бывают, как и в случае всякой аргументации, Целью С. может быть обнаружение истины или достижение победы. С. направленный не — это всегда С. о ценностях, об утверждении каких-то собственных оценок и опровержении несовместимых с ними оценочных суждений др.

Дебаты — чётко структурированный и специально организованный публичный обмен мыслями

Популярность дебатов в настоящее время связана с политическими дебатами. Первыми т

Широкую популярность завоевали спортивные и образовательные дебаты -

т.н. парламентские дебаты. Сегодня проходит большое количество региональных, национальных

Классификация дискуссии по видам.

Типы дискуссий по цели

информационные:

участники
обмениваются
мнениями, что
позволяет глубже
проникнуть в суть
спорного вопроса,
познакомиться с
аргументами
оппонентов

императивные:

ведущий ставит
цель подвести
участников к
общему согласию

конфронтационные:

происходит чёткое
размежевание
противоположных
точек зрения (с их
обоснованием)

Аподиктическая дискуссия - дискуссия с целью достижения истины. Такая дискуссия соблюдает логические правила вывода.

Диалектическая дискуссия - дискуссия, которая претендует лишь на достижение правдоподобия.

Эристическая дискуссия - дискуссия с целью склонить оппонента к своему мнению (либо спор ради спора).

Софистическая дискуссия (софистический спор) - дискуссия с целью победить любым путем. В такой дискуссии используются логические уловки - (софизмы, в том числе основанные на манипулировании смыслом слова), введение собеседника в заблуждение .

Правила ведения споров.

Не следует спорить без особой необходимости.

Если есть возможность достичь согласия без дискуссии и полемики, ею надо воспользоваться. Полезно всегда помнить, что спор представляет ценность не сам по себе, а как средство достижения определенных целей. Если ясной и важной цели нет или она может быть достигнута без всякого спора, затевать спор бессмысленно. Вместе с тем споров не следует бояться или уклоняться от них любыми средствами.

Всякий спор должен иметь свою тему, свой предмет.

Это - очевидное требование, но даже оно иногда нарушается.

Предмет спора должен быть относительно ясным.

Это условие редко удается соблюсти: в начале спора тема, как правило, не является в достаточной мере определенной, и сам спор во многом сводится к прояснению позиций спорящих сторон.

Спор имеет место только при наличии несовместимых представлений об одном и том же объекте, явлении .

Спор предполагает определенную общность исходных позиций сторон, некоторый единый для них базис.

Спор требует известного знания тех вещей, о которых идет речь.

В споре нужно стремиться к выяснению истины.

Это одно из наиболее важных, если не самое важное требование к спору. Принципиальное значение данного требования впервые подчеркнул еще Сократ, остро полемизировавший с софистами.

В споре нужно проявлять гибкость.

Ситуация спора постоянно меняется: вводятся новые аргументы, всплывают не известные ранее факты, меняются позиции участников. На все это необходимо реагировать.

Не следует бояться признавать в ходе спора свои ошибки.

Главное в споре — это внести свою долю в положительную разработку обсуждаемого вопроса. Человек, убедившийся в неверности каких-то своих представлений, должен сказать об этом с полной откровенностью и определенностью, что сделает спор более плодотворным.

В споре не следует быть неразборчивым в применяемых средствах.

Приемы, позволяющие более успешно вести спор и, может быть, даже выиграть его, можно разделить на корректные (лояльные) и некорректные (нелояльные).

В первых есть элемент хитрости, но нет прямого обмана.

Во-вторых, есть приемы второго рода — это разнообразные обманные действия, сознательное применение которых в споре недопустимо, если его целью является истина, а не что-то другое.

Спор — это борьба, и общие методы успешной борьбы приложимы также в споре. В споре важно то, кто задает его тему, как конкретно она определяется, по какому сценарию развивается полемика.

Принципы ведения дискуссии

Принцип подготовки.

Никогда не подходите к вопросу спора обыденно, даже если вы знаете своего оппонента. Стоит определить свою собственную позицию в споре, выявить острые углы, а также подготовить ответы на сложные вопросы.

Принцип последовательного анализа альтернатив.

Суть этого принципа заключается в том, что практически любая проблема или задача имеют, как правило, несколько возможных подходов, способов решения. Однако не все подходы, способы решения проблем являются в равной степени оптимальными.

Принцип корректного ведения спора.

Это один из основных принципов ведения споров, переговоров, который заключается в том, что чем корректнее будут Ваши суждения и действия, тем у вас больше шансов на достойную победу над противником, оппонентом.

Принцип «отстранения» в процессе ведения спора.

Спор выигрывает не только тот, кто эрудированней и аргументированней говорит,

но прежде всего тот, кто, как бы стороны наблюдая за ходом дискуссии-спора, видит все происходящее в целом и способен по ходу корректировать свои недостатки и промахи, подняться над личными интересами и преодолеть психологические барьеры.

Принцип преодоления психологических барьеров в процессе ведения спора.

Суть этого принципа заключается в том, что существует целый ряд ложных внутренних установок, состояний, без преодоления которых эффективность вашей аргументации снижается. Это может быть, например, установка на то, что противоположная сторона лучше подготовлена, чем вы, и поэтому сильнее вас.

Принцип поэтапного продвижения к истине.

Суть этого метода заключается в том, что эффективность ведения спора и продвижения к истине прямо зависит от того, насколько четко вычленяются и обозначаются фазы, этапы ведения спора, альтернативные подходы к решению проблемы и каждая из альтернатив отчетливо выдвигает свои аргументы «за» и «против» того или иного подхода к решению проблемы.

Принцип поэтапного продвижения к истине в процессе ведения спора предполагает следующие стадии:

- Вводное информирование. Ведущий, организующий дискуссию, инициатор встречи заинтересованных сторон информирует участников о проблеме, целях и самой ситуации, породившей дискуссию-спор.
- Аргументация сторон. Каждая из сторон, имеющая свою позицию, свою точку зрения на решения проблемы, высказывает и аргументировано отстаивает свою точку зрения.
- Оппонирование, критические суждения. Каждая из спорящих сторон выступает по отношению друг к другу в качестве оппонента, высказывает критические суждения, сомнения, отстаивая свою позицию.
- Активное противоборство сторон. Продолжение дискуссии, спора, поиск дополнительных аргументов и сторонников, подключение всех желающих принять участие в споре. Контраргументация и сопоставление альтернатив.
- Поиск компромиссных вариантов решения проблемы. На этом этапе каждая из противоборствующих сторон должна пойти на приемлемые уступки. Частичный отход от своей позиции, ее активный пересмотр. Анализируются и сопоставляются все возможные варианты решения проблемы.
- Поиск приемлемого решения. Идет активный поиск и обобщение всего конструктивного, позитивного, что было высказано в процессе

дискуссии/спора, отслеживаются точки соприкосновения, сближаются позиции, вырабатываются взаимоприемлемые решения.

- Завершение спора, обобщение результатов. На этом этапе подводятся итоги спора, резюмируются результаты, констатируется, что достигнуто и какой ценой.

Принцип уважения личности оппонента.

Суть этого принципа заключается в том, что настоящая свобода мнений, суждений предполагает высокую культуру ведения дискуссий и споров. А для этого, как минимум, необходимо уважительное отношение к инакомыслию, то есть оппоненту. Мыслям, суждениям должны противопоставляться более убедительные, более доказательные суждения и мысли и ни в коем случае не оскорбительные выпады.

Принцип аргументированной конструктивной критики.

Суть этого принципа заключается в том, что критикуя противоположную вашей точку зрения, нельзя ограничиваться только этим, необходимо высказать свои конструктивные предложения, новые подходы или способы решения проблемы. Другими словами, критика должна включать в себя не голое отрицание, но и конструктивные предложения, альтернативы.

Эффективные методы ведения дискуссии

Метод выбивания оппонента из контекста.

Заключается в том, чтобы не отвечать на всю реплику оппонента полностью, а выделить только несколько фраз и критиковать только их. Реплика из уст умеющего спорить человека – обычно логически непоколебимая конструкция, которую просто невозможно нарушить, не нарушив законов формальной логики.

Выбор стратегии спора.

Выбирая стратегию спора, Вы должны определиться с методом, с помощью которого будете критиковать своего собеседника. Первый метод метод заключается в критике оппонента на основании принятых им же самим фундаментальных законов, кодексов и норм. Это достаточно сложно, но если это получается, то Вы выигрываете спор легко.

Второй метод заключается в том, чтобы доказать не состоятельность самих законов.

Данный метод дает превосходство над оппонентом в психологическом плане. Полное или частичное игнорирование информации заставляет оппонента делать паузы, которые могут быть заполнены Вашими репликами.

Метод Сократа.

Этот прием эффективной коммуникации известен очень давно и звучит так: "Для получения положительного решения по важному для вас вопросу поставьте его на третье место, предпослав ему два коротких, простых для собеседника вопроса, на которые он без затруднения ответит вам «да». Предваряющие вопросы должны быть короткими, чтобы не утомлять собеседника и не отнимать у него много времени".

Такой подход - деловая модификация так называемого метода Сократа. Сократ, философ древних Афин, чьи диалоги записал Платон, вел дискуссии необычным образом, преимущественно задавая собеседнику вопросы. Разбираясь в предмете вместе с собеседником и задавая доброжелательные вопросы, на каждый из которых следовал как правило утвердительный ответ, Сократ подводил собеседника к более полному видению предмета обсуждения и выводам, которые изначально были для собеседника не очевидными.

В современном варианте метод Сократа заключается в том, что свою мысль вы расчленяете на маленькие звенья, и каждую подаете в форме вопроса, подразумевающего короткий, простой и заранее предсказуемый ответ. По сути, это редуцированный, хорошо организованный диалог с перехватом инициативы.

Модификация метода Сократа - принцип трех Да, вариант, где вопросы строятся даже не разумным, а просто случайным образом, лишь бы собеседник ответил: "Да!". Интересно, что даже в таком варианте эффект все равно есть

Метод Сократа предупреждает ненужные споры. Когда собеседник вас не понимает, хочется ему втолковать, интонации становятся более давящими и напряженными. Но если вы собьетесь на монолог и начнете давить, скорее всего, вы столкнетесь с сопротивлением и проиграете. Монолог, как форма убеждения - прост, но малоэффективен, Диалог труднее, но продуктивнее.

Как правило, так организованный диалог держит внимание собеседника, не дает отвлечься; если что-то в вашей логической цепочке для собеседника неубедительно, вы это вовремя заметите; собеседник приходит к истине сам (хотя и с вашей помощью).