

**Презентация по дисциплине  
«Деловая культура»  
тема: «Принципы и правила  
ведения деловой дискуссии;  
уловки в споре и способы  
защиты от них».**

Подготовил: студент 2 курса  
Специальность 39.02.01  
Группа СЦР19-113  
Щеглакова Анжелика Евгеньевна

**Дискуссия** – это вид спора, в рамках которого рассматривается, исследуется, обсуждается какая-либо проблема. Как правило, участниками дискуссии являются лица, которые обладают необходимыми знаниями по обсуждаемым вопросам и имеют полномочное право принимать решение или рекомендовать принять то или иное решение.

**Цель любой дискуссии** – достижение максимально возможной в данных условиях степени согласия ее участников по обсуждаемой проблеме.

**Итог дискуссии** должен представлять собой синтез объективных и необходимых черт, присущих дискутируемому предмету.

# Принципы ведения дискуссии

1. Принцип предварительной подготовки к ведению спора;
2. Принцип терпимого отношения к инакомыслящим;
3. Принцип последовательного анализа альтернатив;
4. Принцип корректного ведения спора;
5. Принцип «отстранения» в процессе ведения спора;
6. Принцип преодоления психологических барьеров в процессе ведения спора;
7. Принцип поэтапного продвижения к истине;
8. Принцип уважения личности оппонента;
9. Принцип аргументированной конструктивной критики.

# Основные правила ведения спора для участников:

- чётко разграничить, по каким вопросам спорить можно, а от обсуждения каких вопросов лучше отказаться;
- проявлять деликатность в отношении участников дискуссии;
- не допускать превращения спора относительно деловых проблем в выяснение личных отношений;
- чётко формулировать те положения, которые обосновываются или отвергаются
- внимательно выслушивать доводы оппонента, трезво их оценивать – не следует упорствовать в отрицании доводов оппонента, если они ясны и очевидны;
- никогда не вступать в дискуссии и споры без серьёзной предварительной подготовки;
- проигрывать и побеждать достойно: при поражении не выходить из себя, не сердиться и не теряться, а при победе оставаться спокойным и скромным, дав возможность проигравшим сохранить достоинство

# УЛОВКИ В ДИСКУССИИ И ПРОТИВОСТОЯНИЕ ИМ

**Уловки в споре** – это тактика и приемы ведения спора, назначение которых – затруднить оппоненту обоснование своих идей. Определенная тактика и использование различных приемов облегчают победу в споре. Но эти же приемы превращаются в уловки, когда их используют для психологического давления на партнера или для его обмана.

# Основные типы уловок в дискуссии

- **Сведение к абсурду** - опровергая аргумент выступающего, оппонент может до такой степени преувеличить какую-то сторону его утверждения.
- **Апелляция к публике** - вместо конкретной ссылки заявляют: "По мнению большинства..." и т.п.
- **Ссылка на авторитет** - ссылаются на неизвестное оппоненту высокое лицо и многозначительно говорят: "Есть мнение..."
- **Опровержение второстепенных аргументов** - выслушав оппонента, ему заявляют: "Вы это серьезно?" или "Ну и что?".
- **Чрезмерное уточнение** - уточняющий вопрос с целью выиграть время для размышления, когда требуют ответа на вопрос, не имеющий смысла.

# Уловки, нарушающие правила ведения дискуссии

- **Искажение смысла высказывания;**
- **Уход в сторону, навязывание своего предмета обсуждения;**
- **Обсуждение личных качеств или поступков оппонента;**
- **Приписывание оппоненту побочных мотивов ведения спора;**
- **Обсуждение частных моментов.**

# Психологические уловки в дискуссии

- **"Ошарашивание"** - быстрая, со множеством сложных терминов речь, самоуверенный, не допускающий возражения тон.
- **"Подмазывание аргумента", или лесть** - например: "Вы как человек умный (или интеллигентный и т.п.) должны согласиться, что..."
- **Ставка на ложный стыд** - делается расчет на то, что собеседник примет довод без возражения, постеснявшись проявить свою неосведомленность.



# Психологические уловки в дискуссии


- **Ссылка на свой возраст, образование, положение** например: "Я как человек, имеющий два высших образования, утверждаю, что..."
- **"Карманный аргумент"** – переход с рассуждений об истинности утверждения на подчеркивание выгоды его для оппонента.

# Логические уловки в дискуссии

- **Ложное основание** – оппонент преподносит как аксиому правдоподобное суждение, верное для некоторых случаев.
- **Предвосхищение основания** - оппонент приводит верные доводы, которых, однако, явно недостаточно для отстаиваемого им утверждения
- **Искажение первоначальной идеи** - критикуя оппонента, используют его слова и термины, но вкладывают в них иной смысл.
- **Противопоставление отдельных фактов** - общей тенденции противопоставляют отдельные факты.

# Логические уловки в дискуссии

- **Тезис без основания** - выдвигают тезис, но его ничем не обосновывают, а просто заявляют: "А что вы, собственно, имеете против этого?"
- **«Сияющие обобщения»** - сказанное оппонентом относительно какой-то стороны или частного проявления явления переносится на все явление в целом
- **«Навязанное следствие»** - после прослушивания доводов оппонента делается собственный вывод, совершенно не следующий из его рассуждений.



Для того чтобы нейтрализовать уловки, надо, во-первых, их знать, во-вторых, быть очень внимательным, чтобы их обнаружить, и, наконец, обладать решительностью и быстротой мышления. Следуя принципам и правилам спора вы покажете себя не только превосходным собеседником, но и внушите уважение и заслужите авторитет среди своих оппонентов.