

Доклад о ходе работы

Презентация на тему:
«Дискуссия».

Осипов Клим и Сорокин Ярослав.

Краткое описание работы

- Соблюдается оформление в стиле презентации.
- Проект окончен 1 мая 2005года.
- Предполагаемый результат достигнут.
- Состояние относительно других характеристик
 - готовность к демонстрации
 - завершение
 - достоверность использованных материалов.

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.

Отличие дискуссии от других видов спора.

- От других видов спора, прежде всего полемики, дискуссия отличается своей целенаправленностью и используемыми средствами. Цель любой дискуссии достижение максимальной возможной в данных условиях степени согласия ее участников по обсуждаемой проблеме. Очевидно, что 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. Истина или оптимальное решение является сплавом, синтезом необходимых, взаимосвязанных элементов, которые обычно содержатся в различных точках зрения, высказанных участниками дискуссии. Средства используемые в дискуссии, должны признаваться всеми ее участниками. Применение иных средств не допускается.

- Итог дискуссии не должен сводиться к сумме высказанных точек зрения относительно обсуждаемого предмета. Он должен представлять собой синтез объективных и необходимых черт, присущих дискутируемому предмету. Другими словами, результат дискуссии должен выражаться в более или менее объективном суждении, поддерживаемом всеми участниками дискуссии или большинством. Таким образом, в дискуссии выявляемся 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.

Семь вариантов протекания дискуссии по Андрееву.

- Эвристический подход к ведению спора, когда одна из сторон, не настаивая на своем подходе к решению проблемы, используя методы убеждения, интуицию и здравый смысл, постепенно склоняет к своей точке зрения другого или других собеседников, участников спора.

Логический подход к ведению спора, для которого характерны жесткий логический анализ и аргументация, благодаря чему, следуя приемам и правилам формальной логики, участники дискуссии приходят к некоторому окончательному выводу.

Софический подход к ведению спора, при котором одна из сторон стремится победить своего оппонента любым, даже логически неправильным путем, используя так называемые софизмы.

Авторитарный подход к ведению спора, когда одна из сторон, опираясь на авторитеты либо используя свой авторитет, а нередко и власть, навязывает свою точку зрения другим.

Критикующий подход к ведению спора, когда 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 к ведению спора, который заключается 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 к ведению спора, который заключается 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.

СОВЕТЫ ДЕЙЛА КАРНЕГИ, ЧТОБЫ НЕ ВОЗНИК СПОР.

- Известный американский психолог Дейл Карнеги в третьей части своей книги "Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей", которая называется "12 правил, соблюдение которых позволяет склонить людей к вашей точке зрения", предлагает очень интересные суждения, выводы и правила по поводу спорных ситуаций, поэтому я обратил на них внимание. Вот что он пишет.

"... В мире существует только один способ одержать верх в споре - это уклониться от него". По-моему, это просто замечательный совет, которому лично я стараюсь все время следовать. Я также полностью согласен и с этим: "В девяти случаях из десяти спор кончается тем, что каждый из его участников еще больше, чем прежде, убеждается в своей правоте. В споре нельзя одержать верх. Нельзя потому, что, если Вы проиграли в споре, значит, вы проиграли, если же одержали верх, то тоже проиграли. Почему? Предположим, что вы одержали победу над собеседником, разбили его доводы в пух и прах. Ну и что? Вы будите чувствовать себя прекрасно. А он? Вы задели его самолюбие.

Он будет огорчен Вашей победой. А ведь: "Человек, которого убедили против его воли, не отречется от своего мнения и поневоле". Карнеги цитирует Франклина: "Если Вы спорите, раздражаетесь и возражаете, Вы можете иногда одержать победу, но победа эта будет бессмысленной, ибо Вы никогда не добьетесь расположения Вашего противника".

Доказывая свою точку зрения
можно быть абсолютно
правым, но все попытки
переубедить собеседника,
вероятно, останутся столь же
тщетными, как если бы мы
ошибались.

Можно дать понять человеку, что он не прав, и взглядом, и интонацией или жестом не менее красноречиво, чем словами, но если сказать ему, что он не прав, то можно ли заставить его тем самым согласиться с Вами?

Никогда, потому что тогда Вы нанесете прямой удар его интеллекту, его здравому смыслу, его самолюбию и чувству собственного достоинства.

И это вызовет у него лишь желание нанести ответный удар, а вовсе не изменить свое мнение. После этого, что бы Вы не делали, переубедить его Вам не удастся, так как Вы его оскорбили. Никогда не начинайте с заявления типа: "Я Вам докажу то-то и то-то". Это плохо. Это все равно что сказать: "Я умнее Вас. Я собираюсь кое-что Вам сказать и заставить изменить свое мнение".

Это вызов. Это порождает у Вашего собеседника внутреннее сопротивление и желание сразиться с Вами прежде, чем вы начали спор.

"Переубедить людей трудно даже при самых благоприятных условиях,- говорит Карнеги,- Так зачем же создавать себе излишние трудности? Зачем ставить себя в невыгодное положение? Если вы намерены что-то доказать, пусть об этом никто не знает."

Сделайте это настолько тонко, настолько искусно, чтобы никто этого и не почувствовал". Вы никогда не попадете в неприятное положение, признавшись, что можете ошибаться.

Так можно положить конец спору и побудить собеседника быть не менее объективным, откровенным и непредубежденным, чем Вы сами. Это вызовет у него желание признать, что и он может ошибаться. Когда мы не правы, мы можем признаться в этом самим себе.

А если к нам подойдут мягко и тактично, то способны признаться в этом и другим и даже гордиться своей откровенностью и широтой взглядов. Но только не в тех случаях, когда кто-либо изо всех сил старается запихнуть нам в пищевод неудобоваримый факт...

"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? Вот этот совет был проверен на собственном опыте: "Скажите о себе все оскорбительные слова, которые, как Вы знаете, у Вашего собеседника на уме или на языке, причем произносите их прежде, чем сделает это он, и вы выбьете у него из-под ног почву. Можно поставить сто против одного, что он займет в таком случае великодушную, снисходительную позицию и сведет Ваши ошибки к минимуму. Если Вы не правы, признайте это быстро и решительно".

- Мы бы и дальше перечисляли советы Карнеги, но к сожалению у нас просто не хватило бы времени.

■ Подведем черту.

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

Спасибо за внимание!
Осипов Клим и Сорокин
Ярослав.