Мастерство публичных выступлений

ИБМ4-82Б

Семинар

Правила ведения спора

1. Обсуждать можно только тот вопрос, в котором хорошо разбираются обе стороны. Не спорить о слишком близком (затрагивает интересы сторон) и слишком далеком (об этом трудно судить).

2. Необходимо согласовать с оппонентом предмет спора.

3. Точно придерживаться обсуждаемого вопроса, не уходить от предмета обсуждения. Вести спор вокруг главного, не размениваться на частности.

4. Нельзя допускать приемы психологического давления: переход на «личности» и т. д.

5. Занимать определенную позицию. Проявлять принципиальность, но не упрямство.

6. Соблюдать этику ведения полемики: спокойствие, выдержку, доброжелательность.

Тактика ведения спора

1. Расположить аргументы в следующем порядке: сильные – в начале аргументации, а самый сильный – в конце ее. В споре для убеждения сильным аргументом является тот, который кажется наиболее убедительным партнеру, т. к. затрагивает его чувства и интересы.

2. Разоблачить возможные доводы оппонента, предвосхитить аргументы. Это позволяет разоружить противника еще до нападения.

3. Отсрочка ответа на каверзный вопрос, ответ в подходящий момент.

4. Эффективно опровергать второстепенные аргументы.

Виды аргументов

Аргументы различаются по степени воздействия на ум и чувства людей.

Изображение выглядит как снимок экрана

Автоматически созданное описание

Некорректные приемы или уловки в споре

· софизм;

· умолчание (выступающий не касается главных проблем, зато раздувает мелкие, малозначащие вопросы);

· использование ложных, недоказанных аргументов;

· приклеивание ярлыков;

· ссылка на авторитеты;

· абсурдная гиперболизация;

· огульное несогласие;

· высокомерный ответ;

· отвлечение оппонента от предмета спора;

· довод+комплимент в адрес противника;

· аргумент к физической силе;

· аргумент к невежеству;

· аргумент к жалости;

· аргумент к выгоде;

· аргумент к здравому смыслу.

Как избавиться от агрессивности в споре

· Не доминируйте словами, позой, тоном. Тот, кто доминирует, мало слышит и понимает из того, что говорят, а тот, на кого «давят», теряется и переходит в психологическую защиту.

· Не давайте волю эмоциям. Когда эмоции берут верх, разум притупляется.

· Не спешите возражать. Дайте партнеру выговориться. Если слушать внимательно, возможно и возражать не придется: под влиянием внимательного и терпеливого слушателя пыл оппонента гаснет.

· Не принимайте оборонительную позу.

Вопросы для самоконтроля … ПРОШУ ОТВЕТИТЬ НА ВОПРОСЫ.

1. Почему деловой человек должен владеть методами и приемами ведения дискуссий?

2. Что представляет собой спор как вид деловой коммуникации?

3. Что способствует эффективности убеждения?

4. Какие аргументы можно отнести к некорректным?

5. Какие факторы влияют на внушаемость?

6. Охарактеризуйте основные требования к культуре спора.

7. Является ли спор эффективной формой деловой коммуникации? Почему?

8. «В споре рождается истина», «Споры погубили Рим!» – чем, на ваш взгляд, вызвано такое противоречивое отношение к спору?