

СПОР В ХОДЕ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ



Немова Ольга Алексеевна
к. соц. н., доцент кафедры
Экономики предприятия
НГПУ им. К. Минина

Основные вопросы лекции:

1. Составляющие спора;
2. Организация спора;
3. Стратегия и тактика спора.

1. Составляющие спора

Спор представляет собой одну из форм вербального общения, в рамках которой уточняются позиции противоположающихся сторон, вырабатывается оптимальное решение проблемы.

Основные положительные моменты спора:

- поскольку в споре соревнуются идеи, то его участники взаимно идейно обогащаются;
- в процессе спора стороны приходят к более глубокому уяснению как своей собственной позиции, так и позиции своего оппонента;
- в споре можно узнать нечто новое и тем самым повысить свой интеллектуальный уровень и расширить кругозор.

Основные участники спора:

- **Пропонент** в споре должен заранее проработать вопрос о максимально возможной степени обоснованности своей позиции, возможные доводы и аргументы в ее защиту, последовательность их выдвижения.
- **Оппонент** в споре — лицо, противоположное пропоненту.

Поведение оппонента в споре

Если оппонент заранее ознакомлен с содержанием позиции пропонента или с темой предстоящего обсуждения, ему необходимо **заранее продумать слабые места тезиса, позиции, обсуждаемой в споре, и подобрать опровергающие доводы (контраргументы) или сосредоточить свое внимание на проблемных моментах обсуждения и по возможности выработать проекты решения проблемных ситуаций**



Основные характеристики спора

1. **Доказательность** — это логическое воздействие на оппонента

принудительностью рассуждения.

2. **Убедительность** — это психологическое воздействие на оппонента, направленное на восприятие им той или иной идеи.

В рамках спора доказательность и убедительность относительно

независимы. Возможны следующие сочетания этих характеристик:

- доказательно и убедительно;
- доказательно, но не убедительно;
- не доказательно, но убедительно;
- и не доказательно, и не убедительно.

Вариант, к которому необходимо стремиться в споре, — это сочетание доказательности и убедительности рассуждений

2. Организация спора

Требования к проведению спора

- А. Четкое выделение предмета спора
- Б. Определение позиций участников спора
- В. Согласованность в терминологии
- Г. Поведение участников спора

А. Четкое выделение предмета спора

- Предмет спора — это те положения и суждения, которые подлежат обсуждению путем обмена различными точками зрения, сопоставления разных мнений.
- Крайне важно, чтобы участники всегда ясно представляли себе, что является предметом их разногласий. При этом необходимо придерживаться основных положений, из-за которых ведется спор, не терять предмет спора в пылу полемических рассуждений.

Б. Определенность позиций участников

- Каждый участник спора должен занимать четкую позицию в отношении основной проблемы, из-за которой разгорелся спор.
- Не следует принимать участие в рассмотрении спорного вопроса, если человек не имеет определенного отношения к рассматриваемой проблеме и ему в целом все равно, какой результат будет получен в ходе обсуждения.
- Спор становится более плодотворным, если у участников имеется первичное взаимопонимание, общность исходных позиций, единая платформа для нерешенных вопросов.

В. Согласованность в терминологии

- Во многом успех спора зависит от умения участников правильно использовать понятия и термины. В споре прежде всего необходимо уметь выделить базовые понятия, связанные с предметом спорного вопроса, согласовать используемые термины, чтобы не было недопонимания в их употреблении, так как использование многозначных слов, неточных понятий может привести к затруднению общения, помешать обсуждению спорной проблемы, стать причиной серьезных заблуждений.
- Если участники не договорились об определении базовых терминов, вести спор бесполезно, так как многие понятия имеют не одно, а несколько значений, и спорщики в этом случае будут говорить словно на разных языках.

Г. Поведение участников

спора.

- Манера поведения участников спора имеют большое значение и влияют на успех обсуждения. Манера участия в споре во многом зависит от оппонента. Если в споре участвует компетентный, уверенный в себе, пользующийся уважением и авторитетом, хорошо знающий предмет специалист, то, как правило, оппонент в споре с ним будет более собран и напряжен. С менее компетентным оппонентом, нерешительным, застенчивым участники будут вести себя по-иному, потому что чувствуют свою уверенность, решительность, силу.
- В споре также следует учитывать и пассивных слушателей, которые своим присутствием также влияют на поведение спорщиков. Участникам спора далеко не безразлично, кто наблюдает за ними, кто будет свидетелем их победы или поражения. Этот фактор также влияет на поведение и манеры спорящих. В присутствии одних они ведут себя более сдержанно, корректно, с другими они раскованы, а на третьих могут просто не обращать внимания. Зачастую поведение участников спора меняется в зависимости от реакции слушателей.

Правила поведения в споре

- уклониться, если есть возможность достичь согласия без спора;
- отказаться от споров по мелочам;
- придерживаться предметности спора на всем его протяжении;
- определиться в позициях по рассматриваемой проблеме, что должно стать источником взаимопонимания сторон;
- придерживаться в споре основных правил логики, этики и психологии;
- отказаться от спора как от самоцели, а рассматривать его как средство достижения истины, выработки оптимального решения;
- не переходить в споре на критику личности и ее характеристики;
- использовать в споре только корректные приемы, которые могут содержать в себе элементы хитрости, внезапности, атаки, но не лжи, унижения достоинства оппонента, подмены предмета спора и т. д.;
- стремиться излагать свои мысли кратко, связно, по существу и т. д.

3. Стратегия и тактика спора

- **Стратегия спора** — это общий план его ведения. Несмотря на то, что существуют стихийные споры, по принципиальным вопросам, как правило, споры бывают организованные и в этом случае представляют собой дискуссию по решению какой-либо проблемы.
- **Тактика спора** — это подбор и использование в споре определенной совокупности логических и психологических приемов, которые повышают эффективность спора и способствуют достижению стратегических целей.

Основные тактические приемы, используемые в споре

1. **Корректное поведение участников** - спокойствие, уравновешенность, способность сдерживать эмоции повысит эффективность спора и не переведет его в агрессивное выяснение отношений.
2. **Доброжелательное отношение к высказываниям оппонентов** - эффект этого приема приводит, как правило, к конструктивному решению рассматриваемой проблемы.
3. **Восприимчивость убедительных доводов другой стороны** - демонстрация этого качества воздействует на психологический настрой оппонентов, заставляя их также позитивно рассматривать и доводы другой стороны.

Основные тактические приемы, используемые в споре (продолжение)

4. **«Условное принятие доводов оппонента»** - позволяет избежать прямого опровержения точки зрения соперника в споре. Условно соглашаясь с доводами оппонента, можно логически построить цепочку рассуждений, вычленяя из них сомнительные следствия, подводя к нужному выводу.

5. **Прием бумеранга** - заключается в том, что тезис или аргумент обращается против тех, кто их высказал. Возникает так называемый «возвратный удар», при этом сила «удара» во много раз увеличивается.

6. **Подхват реплики»** - является разновидностью приема бумеранга. В ходе обсуждения спорного вопроса участники нередко бросают различные реплики. Для усиления собственной аргументации, разоблачения взглядов и позиции оппонента, оказания психологического воздействия на присутствующих полемист использует высказанную реплику в своих целях.

Основные тактические приемы, используемые в споре (продолжение)

7. «Довод к человеку» - иногда вместо обсуждения существа рассматриваемой проблемы начинают оценивать достоинства и недостатки человека, выдвинувшего тезис. Такой прием оказывает сильное психологическое воздействие. Однако он должен использоваться в сочетании с другими достоверными и обоснованными аргументами. Как самостоятельное доказательство он считается некорректным – подменой самого тезиса ссылками на личные качества того, кто его выдвинул.

8. «Апелляция к публике» - является разновидностью приема «довода к человеку». Цель данного приема — повлиять на настроение и чувства слушателей, их мнения, интересы, склонить аудиторию на сторону говорящего.

Спасибо за внимание!