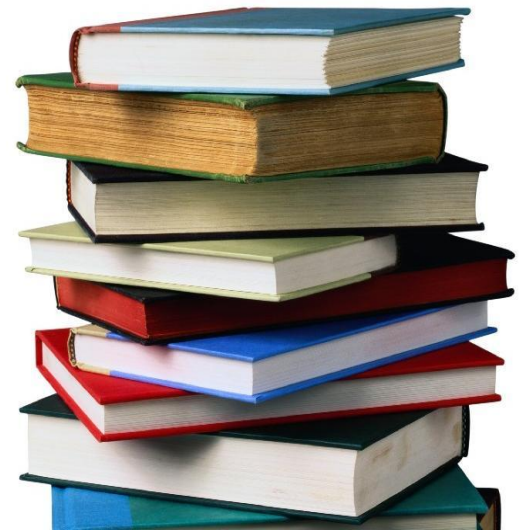


Спор

Петрянкина Анастасия, группа 2405

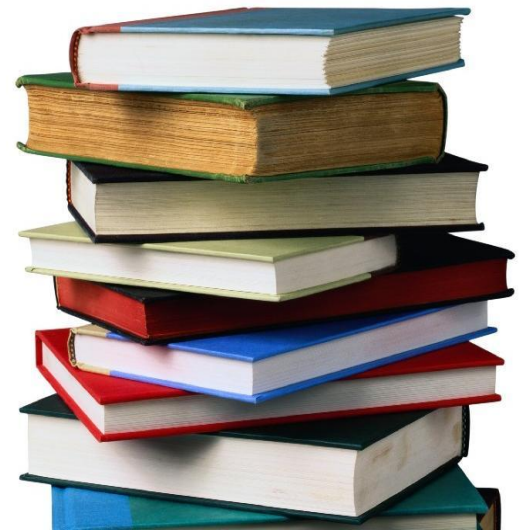


Спор — это вид деловой коммуникации, широко применяемый, если необходимо обсудить разногласия, если нет единого мнения по обсуждаемому вопросу.



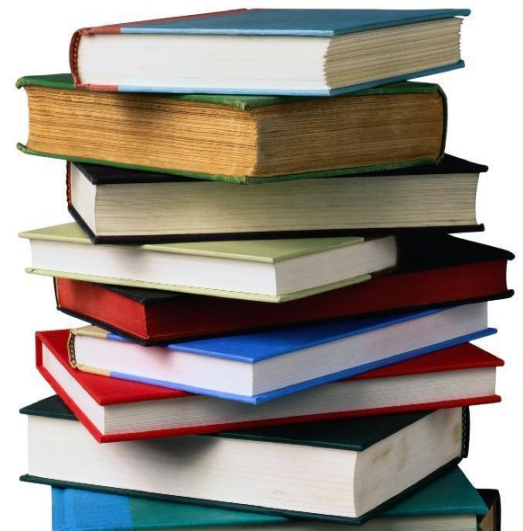
Виды спора

- Конструктивный, или дискуссия
- Деструктивный
- Устный
- Письменный
- Организованный
- Стихийный
- Дебаты
- Полемика

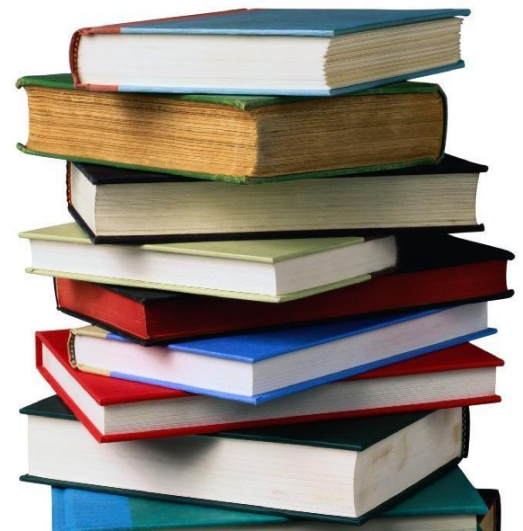


Правила ведения спора следует знать и применять на практике:

- можно обсуждать только такой вопрос, в котором хорошо разбираются обе стороны. Предмет спора не должен быть слишком близким сторонам (так как затрагивает их интересы) или слишком далеким для них (это нелепо, потому что о нем трудно судить);
- важно четко придерживаться обсуждаемого вопроса, не уходить от предмета обсуждения, и спор должен строиться вокруг главного, а не малозначимых деталей;

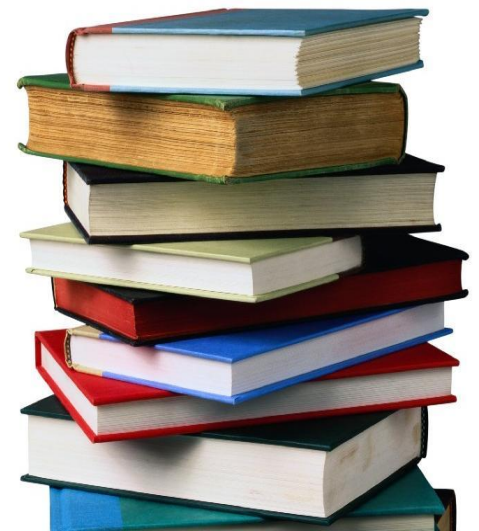


- нельзя применять в споре психологическое давление, переходить на «личности» и т.п.;
- необходимо занять определенную позицию и быть принципиальным, но не упрямым;
- нужно соблюдать этику ведения спора: быть спокойным, выдержанным, доброжелательным.



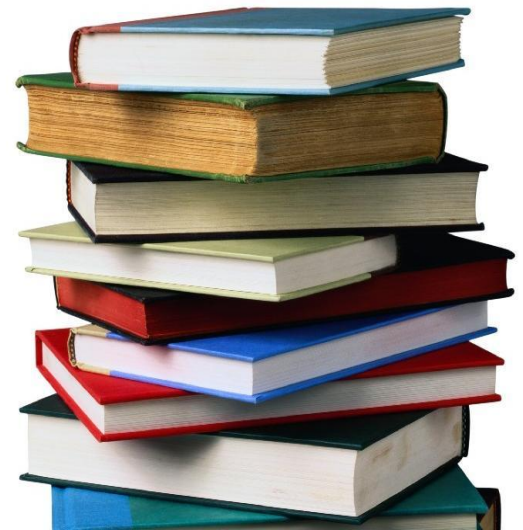
Тактика спора сводится к следующему:

- аргументы располагаются от сильного к слабому: вначале используются сильные аргументы, а затем — более слабые. Сильный аргумент тот, который быстрее всего убедит оппонента в вашей правоте, а такой аргумент непременно затрагивает его чувства и интересы;
- разоблачаются возможные доводы оппонента, опровергаются его аргументы
- очень эффективный прием — опровержение второстепенных аргументов оппонента.



В споре необходимо избегать некорректные приемы и уловки, противоречащие принципам деловой этики:

- умолчание — выступающий не касается главных проблем, умалчивает о них, но при этом раздувает малозначащие вопросы;
- использование ложных, недоказанных аргументов;
- навешивание ярлыков на тех, кто высказывает свою точку зрения в споре (типа: «Да что он может знать, он же невежда!»);
- ссылка на авторитеты;
- заведомое несогласие;
- высокомерный ответ;
- отсечение оппонента от предмета спора;
- довод и сразу же комплимент в адрес оппонента;
- аргументы, взывающие к физической силе, невежеству, жалости, выгоде, здравому смыслу.



Благодарю за внимание

