ДИСКУССИЯ

Кто слишком усердно убеждает, тот никого не убедит.

Никола Шамфор, французский писатель-моралист

Спор — это наука убеждать. Убеждение — это метод воздействия на сознание личности через обращение к ее собственному критическому суждению (Д. Шевчук, В. Шевчук).

Убеждение более действенно:

* в рамках одной потребности;
* при малой интенсивности эмоций;
* с интеллектуально развитым партнером. Регламент
	1. Главное выступление на заданную тему (тезис и ар­гументация) — 5 мин.
	2. Выступления участников — 2—3 мин.
	3. Комментарии к выступлениям — 1 мин.
	4. Заключительное выступление — 2—3 мин.

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. Не допускать приемов 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

Расположение аргументов 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, так как затрагивает его чувства и интересы.

Разоблачение возможных доводов оппонента, пред­восхищение аргументов. Это позволяет разоружить противника еще до нападения.

Отсрочка ответа на каверзный вопрос, ответ в под­ходящий момент.

Эффективное опровержение второстепенных аргу­ментов.

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.

Прием психологического давления.

Аргумент к физической силе.