

Приложение 2.

ПРАКТИЧЕСКИЕ СОВЕТЫ УЧАСТНИКУ СПОРА.

Принято различать три вида манеры дискуссионного общения: **Непозволительная манера.** С оппонентом говорят в пренебрежительном тоне. Это не просто нарушение этикета, но такое поведение заведомо приведет к «провалу» спора. **«На войне как на войне»** - девиз такого поведения. Перед участником дискуссии поставлена задача: победить любой ценой. Неэффективность такой манеры общения не столь очевидна (стремительный натиск иногда может быть результативен), но объясняется психологическим состоянием оппонентов. Они займут ту же позицию - и спор быстро зайдет в тупик. **Третий вид общения** базируется на чувстве собственного достоинства, на уважении к оппоненту и предлагает, как четкость, так и корректность изложения своей позиции. Такое общение наиболее результативно. Естественно, **наши советы** направлены на формирование третьего вида общения.

1. Доводы противника следует внимательно выслушивать и не стараться сразу опровергать. Их следует пробовать истолковать в невыгодную для противника сторону. Во всяком случае, стоит постараться понять аргументы противника и (что не менее важно) показать свое понимание: антитезис должен строиться на частичном повторении тезиса оппонента.

2. Старайтесь не подменять доказательства ссылкой на авторитеты, не высказывать противоречивых суждений и т.п. Стремитесь логически выстраивать систему доказательств.

3. Следует помнить, что в дискуссии побеждает более хладнокровный оппонент и побеждает силою аргументов, а не эмоций. В состоянии возбуждения человек не может подобрать нужных доводов, нарушает логическую последовательность.

4. Следует избегать как излишнего упрямства (признак «твердолобости»), так и излишне поспешного согласия (признак недостаточной твердости).

5. Стремитесь так выбрать и использовать конкретные речевые средства, чтобы обеспечить достижение конечного результата - отстоять свою точку зрения, добиться признания предпочтительности своей позиции.