

“Дискусія. Форми проведення дискусій. Культура мовлення під час дискусії”

Вступ

Наше життя так чи інакше містить різні форми прояву суперечок та дискусій. Особливе значення мають професійні дискусії, які мають призводити до вирішення певних професійних питань і т.п. У зв'язку з цим виникає питання правильного ведення дискусій. Це в першу чергу стосується психології ведення дискусії, логічної та мовної культури дискусій.

Основні правила дискусії.

1. Всі відкрито висловлюють свої думки.
2. Всі точки зору повинні поважатися.
3. Слухайте інших не перебиваючи.
4. Не говоріть занадто довго та занадто часто.
5. Водночас говорить лише одна особа.
6. Дотримуйтесь позитивних ідей та стосунків.
7. Не критикуйте себе та інших.
8. Незгоди й конфлікти відносно ідей не повинні бути направлені на конкретну особу.

Примітки:

1. Дуже важливо, щоб всі погодились з кожним пунктом правил, “ратифікували” їх. Це дозволить далі посилатися на ці правила як на “закон поведінки” під час дискусій.
2. Зауваження щодо порушень не повинні бути брутальними або образливими. Можуть бути застосовані будь-які форми.
3. Перелік правил не є сталим і непорушним. Учасники можуть змінювати та доповнювати його. Але важливо написати його разом. Це спочатку створить атмосферу спільних зусиль, а не накинутих настанов.

Форми організації дискусії

"Дерево рішень" (метод усіх можливих варіантів)

Суть методу і його мета:

Ця методика застосовується при аналізі ситуацій і допомагає досягнути повного розуміння причин, які призвели до прийняття того чи іншого важливого рішення в минулому.

Учасники дискусії розуміють механізм прийняття складних рішень, а викладач з великою точністю заносить у колонки переваги і недоліки кожного з них. В ході обговорення учасники дискусії заповнюють таблицю.

Проблема

Варіант

переваги

недоліки

Методика проведення обговорення:

1. Ведучий (головуючий) ставить задачу для обговорення.
2. Учасникам надається основна інформація по проблемі, історичні факти, дати, події тощо (це може бути частиною домашнього завдання).
3. Ведучий (головуючий) ділить колектив на групи по 4-6 чоловік. Кожній групі роздаються таблиці та яскраві фломастери. Визначається час на виконання завдання (10-15 хв.).
4. Учасники дискусії заповнюють таблицю й приймають рішення по проблемі.
5. Представники кожної групи розповідають про результати. Викладач може порівняти отримані результати, відповісти на питання учасники дискусії.

Дискусія в стилі телевізійного ток-шоу

Суть методу і його мета:

Ця форма дискусії сполучає в собі переваги лекції і дискусії в групі. Група з 3-5 чоловік веде дискусію на зарання обрану тему в присутності аудиторії. Глядачі вступають в обговорення пізніше: вони висловлюють свою думку або задають питання учасникам бесіди.

Ток-шоу дає можливість чітко виразити різні точки зору за заданою темою, але для цього основні учасники обговорення повинні бути добре підготовлені. У всіх рівні умови – 3-5 хвилин. Ведучий повинен слідкувати, щоб учасники не відхилялись від заданої теми.

Ток-шоу добре проводити спареними уроками (1,5 год.)

Методика проведення дискусії:

1. Ведучий визначає тему, запрошує основних учасників, виробляє основні правила проведення дискусії, регламент виступів.
2. Учасників дискусії потрібно розсадити так, щоб "глядачі" були навколо стола основних діючих осіб.
3. Ведучий починає дискусію: представляє основних учасників і об'являє тему.
4. Першими виступають основні учасники (20 хв.), після чого ведучий запрошує "глядачів" прийняти участь у обговоренні.
5. По закінченню дискусії ведучий підводить підсумки, дає короткий аналіз висловлювань основних учасників.

Дискусія "Мозковий штурм"

Суть методу і його мета:

"Мозковий штурм" – це ефективний метод колективного обговорення, пошук рішення, в якому здійснюються шляхом вільного висловлювання думки всіх учасників.

Принцип "мозкового штурму" простий. Ви збираєте групу учасників дискусії, ставите їм задачу і просите всіх учасників висловити свої думки з приводу рішення цієї задачі: ніхто не має права висловити на цьому етапі свої думки про ідеї інших або давати їм оцінку. Всі декілька хвилин можна отримати велику кількість ідей, які служитимуть основою для

вироблення найбільш розумного рішення.

“Мозковий штурм” можна вважати вдалим, якщо висловлені під час I етапу 5 або 6 ідей служитимуть основою для рішення проблеми.

Методика проведення дискусії:

1. Ведучий ставить перед учасниками “мозкового штурму” задачу і розповідає про його правила:
 - мета “штурму” – запропонувати найбільшу кількість варіантів рішення задачі;
 - примусьте працювати своєю уяву; не відкидайте ніяку ідею лише тому, що вона суперечить загальноприйнятій думці;
 - розвивайте ідеї інших учасників;
 - не намагайтеся дати оцінку запропонованим ідеям – цим ви займетесь трохи пізніше.
2. Ведучий призначає секретаря, який буде записувати всі ідеї, що виникають, слідкувати за тим, щоб не порушувались правила, при необхідності втручатися. Перший етап триває до тих пір, доки з'являються нові ідеї.
3. Ведучий об'являє коротку перерву, щоб учасники налаштувались на критичний лад мислення. Починається II етап. Тепер учасники “мозкового штурму” згруповують і розвивають ідеї, висловлені в ході I етапу (список ідей можна надрукувати і роздати або вивісити на дощі). Проаналізувати і вибрати ті ідеї, які можуть допомогти знайти відповіді на поставлені питання, учасники приходять до рішення.
4. Ведучий підводить підсумок дискусії. Якщо “мозковий штурм” не приніс потрібного результату, слід обговорити причини невдачі.

Дебати

Суть методу і його мета:

Мета учасника дебатів – переконати інших у тому, що його підхід до рішення, проблеми правильний.

Проведення дебатів є ефективним засобом навчання учасників дискусії вмінню зрозуміло й логічно сформулювати свою позицію, віднаходити переконливі факти й доводи в свою підтримку.

Методика проведення.

1. Тему необхідно сформулювати у вигляді резолюції.
2. Розподіл ролей. Розподілити учасників дискусії на 2 групи: в підтримку резолюції і ту, що виступає проти. Нагадати учасникам поряд проведення дебатів. Вибрати голову і його помічника, який буде слідкувати за регламентом.
3. Підготовка учасників заняття. Учасники дискусії повинні підготувати “конструктивні аргументи” (які ґрунтуються на 3-5 положеннях, логічно викладені й підкріплені фактами). Вони повинні спробувати уявити, якими будуть доводи супротивника, і підготуватися спростувати ці доводи. Учасникам треба пояснити користь від участі в дебатах: набуття навичок знаходити переконливі докази для супротивника, що не поділяє ваші переконання; вміння розуміти і поважати право інших на особисті переконання.
4. Проведення дебатів. Голова і учасники дебатів займають місця перед присутніми (праворуч від голови – група “за резолюцію”, ліворуч – “проти”)
 - а) Голова формулює проблему і зачитує резолюцію, встановлює регламент;
 - І етап б) Голова надає слово першому виступаючому від групи, що підтримує резолюцію, і

просить викласти конструктивні аргументи (помічник голови повинен попередити виступаючого про закінчення часу);

в) Голова надає слово першому виступаючому від групи “проти резолюції”;

г) Голова надає слово другому...і так до тих пір, поки не виступлять усі учасники дебатів;

II етап д) на цьому етапі кожному учаснику надається можливість спростувати доводи супротивника і відповісти на їх критику. Полеміку завжди починають представники групи, що виступає “проти резолюції”. Процедура її проведення аналогічна процедурі проведення I етапу.

5. Учасники дискусії на цьому етапі викладають причини, за якими вони займають ту чи іншу позицію по визначенню до резолюції. Ведучий (головуючий) може записати на дошці ці причини. Учасники дискусії можуть відповісти на питання, що стосуються причин, але не доводити свою правоту.

6. Всі повинні вказати на ті аргументи, які не дивлячись на те, що не відповідають їх поглядам, примусили задуматися або звучали особливо переконливо.

7. В кінці дебатів учасники дискусії повинні оцінити наслідки реалізації позиції супротивника. При цьому, можливо, треба буде оцінити діючий закон або політику, що проводиться.

Культура мовлення під час ведення дискусій

Важливе місце після логіки та організації дискусії має культура мовлення. Адже не так вже й багато людей у ході суперечки вміють дотримуватися елементарної культури мовлення. Це в першу чергу стосується використання необразливих, дипломатичних формулювань і т.п., це стосується вмінню висловлювати лаконічно свою думку, не припускати двохзначного трактування своїх висловлювань і позицій.

Важливе місце також слід приділити часу виступів сторін, які ведуть дискусію. Не можна, щоб одна сторона мала більше часу для виступів.

Не можна, щоб хтось зі сторін переходив на силові методи ведення дискусії. Сила голосу – це ще не вирішення проблеми, це не наближення до найкращого розв’язання суперечки.

Не можна у жодному разі під час дискусій використовувати недозволені методи ведення суперечок: ображати один одного, натякати на якісь певні негативні сторони один одного, не маючи конкретних доказів чи відносячи до суперечки речі, які не мають логічного відношення до розглядуваних питань.

Список літератури

1. Вандишев В.М. Риторика. ? К., 2003.
2. Мацько Л.І., Мацько О.М. Риторика. ? К., 2003.
3. Баева О.А. Ораторское искусство и деловое общение. ? Минск, 2006
4. Аргументальная риторика: теоретический курс для филологов. 2-е изд., перераб. и доп., издательство "ФЕНИКС", 2008 г.