

# Презентация на тему: «ДЕБАТЫ С ОППОНЕНТОМ»

Работу выполнила студентка группы МВ-210Мцк: Катаргина А.А.

Работу проверил преподаватель: Сивоплясова С.Ю.

Дисциплина: «Научные и деловые коммуникации»



# Особенности дебатов с оппонентами как формы коммуникации

- И в межличностной сфере, и в деловой коммуникации часто возникают споры.
- Спор – это словесное состязание, обсуждение чего-либо двумя и более лицами, при котором каждая из сторон отстаивает свою позицию. Это борьба мнений по вопросам науки, литературы, политики. Спор возникает там, где отсутствует единое мнение, имеются разногласия. Вступая в спор, каждый преследует свою цель.

- 
- 
- Дебаты – такой вид спора, в основе которого лежит обсуждение актуальных вопросов общественно-социального характера, имеющих важное социальное, политическое, философское значение. В процессе дебатов сопоставляются разнообразные, прежде всего противоположные, точки зрения, позволяющие раскрыть обозначенную проблему с разных позиций. В отличие от дискуссии, цель дебатов – это победа, утверждение собственной позиции

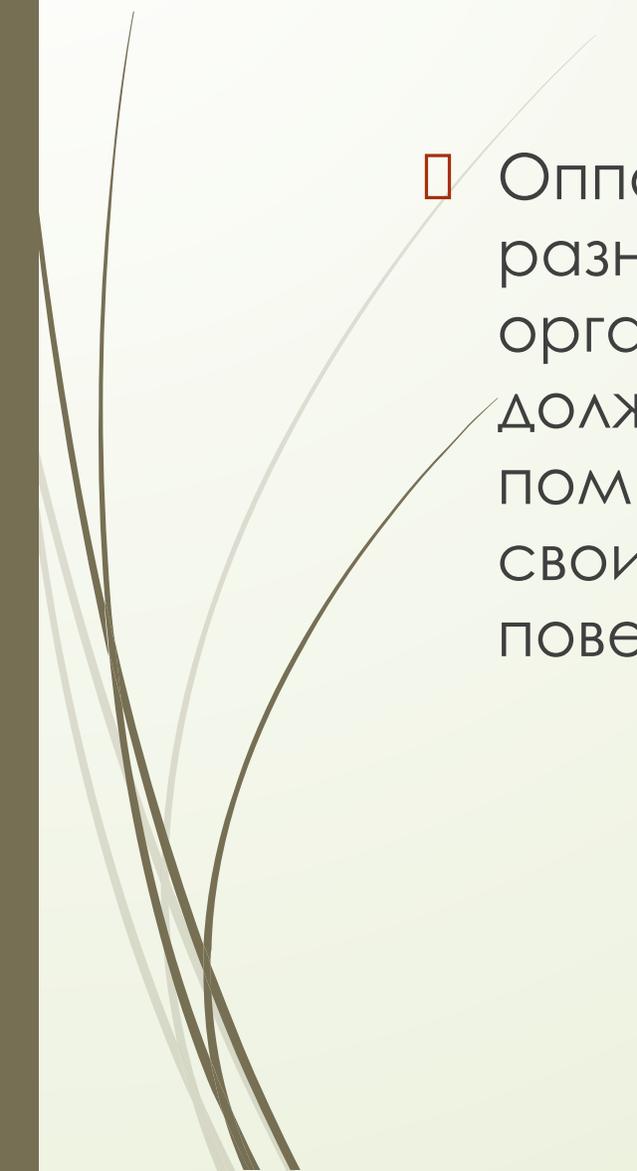


□ Ближе других к жанру дебатов – программа «Времена» с ведущим В.Познером, «К барьеру» с В. Соловьёвым. В дебатах сталкиваются позиции, поэтому чаще всего в них участвуют политические оппоненты, например во время выборных кампаний. И за рубежом, и в нашей стране популярностью пользуется жанр теледебатов, и стоит отметить, мнение электората во многом складывается под влиянием поведения участников дебатов. На политических дебатах рассматривается практическое применение конкретной позиции. («Правительство должно запретить всю рекламу табака», «Иммиграция должна быть решительно сокращена»).

# Участники дебатов

- Дебаты организуются тогда, когда есть утверждающая сторона и отрицающая сторона – оппоненты. Например, в дебатах на тему «Нужна ли цензура в СМИ?» утверждающая сторона будет доказывать, что нужна и её следует ужесточить, а отрицающая будет доказывать, что при наличии стойкой законодательной базы СМИ сами могут контролировать свою деятельность. Самым важным в дебатах является критическое мышление участников. Критическое мышление означает формулирование, определение, обоснование и анализ обсуждаемых мыслей и идей.

- 
- Критическое мышление важно с разных точек зрения. Получив тему дебатов, вы используете критическое мышление для более глубокого ее изучения. Без критического мышления нельзя хорошо выстроить свою аргументацию или «атаковать» аргументацию оппонентов (не в смысле военной атаки, а как направление критики аргументации оппонентов). Необходимо увидеть логические связи между абстрактными идеями и событиями реального мира. Нужно уметь выявлять у оппонентов логические просчеты и отслеживать достаточно обоснованные аргументы

- 
- 
- Оппоненты в дебатах – это чаще всего представители разных политических партий и движений, общественных организаций, известные люди, кандидаты на право занятия должности, вплоть до президентской. Участвуя в дебатах, помните, что вы представляете не себя лично и не только свои интересы. Вы – лицо своей организации, и от вашего поведения зависит имидж организации.

- 
- Участвовать в дебатах может тот, кто обладает обширными знаниями по теме дебатов, знает историю, чтобы черпать из неё примеры, хорошо ориентируется в современной общественно-политической, экономической, культурной обстановке и, конечно же, владеет приёмами коммуникации, развитыми речевыми способностями и моментальной реакцией. Это должен быть тонкий психолог, умеющий различать мельчайшие проявления реакций оппонента, ведущего, аудитории. Учёт этих реакций позволит сориентироваться: поменять тактику поведения или укрепить успех дающих по-ложительный для вас эффект приёмов.

- 
- 
- Нельзя не заметить, что аудитория, которой адресованы дебаты, множественная. Это не только непосредственные участники дебатов, но и все присутствующие, и СМИ, и те, кто черпает информацию из СМИ. Дебаты могут показывать в телеэфире, стенограммы их размещают в Интернете. Все, что вы сказали или сделали в ходе дебатов, станет достоянием гласности.

# Подготовка к дебатам

- Организаторы дебатов разрабатывают сценарий дискуссии, определяют место и время проведения мероприятия, регламент, приглашают судейскую команду, зрителей, представителей СМИ. Желательно, чтобы место проведения дебатов и время были удобны как для участников, так и для гостей. Зал должен быть таким, чтобы участники смогли разместиться на хорошо просматриваемой из разных концов аудитории площади. Ведущий, как правило, располагается посередине, судьи – слева, справа или напротив ведущего, спиной к зрителям. Если в ходе дебатов используется техника для просмотра фрагментов, то её надо повесить сзади ведущего, правее или левее. В выбранном помещении должно быть комфортно.

- 
- 
- Получив приглашение участвовать в дебатах, вы должны подтвердить своё согласие на участие и начать подготовку. Не имеет смысла вступать в дебаты неподготовленными. Нужно предварительно подготовиться к ним, осмыслив тему, описанный в литературе опыт по осмыслению этой темы, составляя хотя бы самый общий план своего выступления, подбирая наиболее весомые и всем очевидные аргументы, которые ни у кого не вызывают сомнения, делая упор на точные цифровые данные, которые невозможно опровергнуть. Осмыслять тему дебатов надо с позиции вашей организации: идеология организации станет той призмой, пропустив через которую накопленный до вас человеческий опыт осмысления этой проблемы станет вашей позицией.



□ Изучите программные документы оппонентов, отследите все публикации, связанные с их деятельностью, посмотрите, за что их критикуют, выявите сильные и слабые места, узнайте, кто с ними сотрудничает и кто, кроме вас, является их оппонентом, какова символика, основные лозунги и «бренды» организации оппонентов. Посмотрите телепередачи «К барьеру», понаблюдайте за поведением ведущего, участников, реакциями независимых экспертов. Что приветствуется экспертами? Какие поведенческие реакции, идеи, высказывания они критикуют? Эти выводы помогут вам выработать стратегию своего поведения в дебатах. Ну а отработать эту стратегию вы можете, если в своей организации проведёте серию учебных дебатов с вымышленными оппонентами.

# Проведение дебатов

- Дебаты проходят по заранее составленному сценарию, который может быть следующим:
- 1. Вступительное слово ведущего.
- 2. Разминка (вопрос ведущего участникам и ответ на него экспромтом).
- 3. Выступление участников – заявление позиций (4 – 6 мин.).
- 4. Перекрёстные вопросы, т.е. вопросы участников друг другу (время на подготовку ответа не даётся).
- 5. Вопросы телезрителей или гостей в студии (время на подготовку ответа не даётся).
- 6. Оппонирование, т.е. оспаривание аргументов оппонента.
- 7. Заключительное слово участников (1 мин.)
- 8. Объявление решения судей.
- 9. Заключительное слово ведущего.



□ Основу содержания дебатов составляют речи утверждающие и опровергающие. В этих речах представляются и выдвигаются аргументы. Утверждающая сторона дает первичное представление позиции по теме дебатов. Отрицающая сторона вступает в противоречие с утверждающей и представляет свою позицию. В этих двух речах должны быть представлены все аргументы. В раунде «Оппонирование» вы опровергаете аргументы и восстанавливаете свою систему аргументов после «атаки» оппонентов. Здесь важную роль играют детали, важно ответить на все аргументы оппонентов и прокомментировать, насколько эффективно они подтверждают или опровергают тему. В этих речах не допускаются новые аргументы. Участники должны развить существующие аргументы с помощью доказательств и рассуждений.

# Критика в дебатах

- В речи во время дебатов часто имеет место критический анализ действий, мнений и высказываний других людей. Именно критический анализ предложений, мнений, программных заявлений оппонентов составляет основу противоборства в дебатах. Однако неумелая критика может стать причиной негативного отношения к участнику судей и аудитории. Итак, необходимо соблюдать принципы конструктивной критики. Конструктивная критика, прежде всего, направлена на созидание, на прояснение общего для критика и критикуемого вопроса, обоснование преимущества одной позиции над другой. Чтобы критика была плодотворной, не оскорбительной и не вульгарной, необходимо использовать следующие несложные правила.



# Проблемные ситуации и способы их разрешения

- В практике дебатов часто возникают некоторые типичные конкретные ситуации, проблемы, готовность к разрешению которых может оказать существенную помощь их участникам. Приведем несколько примеров таких типичных проблем и способов их разрешения.



□ 1. **Проблема:** оппонент при обсуждении темы раздувает одну из ее частных сторон, выхватывает мелочи, второстепенные факты, уводит дискуссию в сторону от ее главного содержания.

**Решение:** спросить оппонента, не забыл ли он главной темы разговора, напомнить ему о рамках дискуссии, ее главной теме. Попросить уточнить развиваемый им тезис и попросить вернуть разговор в основное русло.



□ 2. **Проблема:** противник пытается вас скомпрометировать, намекает на ваши скрытые цели, тем самым он пытается подменить обсуждение темы обсуждением вашей личности.

**Решение:** не проявлять резких эмоций, не оправдываться, не исключать возможность комплиментов в адрес соперника, высказывать доброжелательность, демонстрировать свою объективность.

- 
- 3. **Проблема:** оппонент явно подтасовывает факты, пытается подтолкнуть к ложным выводам.

**Решение:** прекращать обмен мнениями, попросить собеседника сделать обобщающий вывод и похвалить его за глубину анализа.



□ 4. **Проблема:** противник постоянно меняет позиции, выдвигает предложения, не относящиеся к основной теме.

**Решение:** скорее всего противник по каким-то причинам не заинтересован в обсуждении темы и принятии конструктивного решения. Не следует настаивать на поддержке вашего предложения. Лучше свернуть разговор, который при таких условиях все равно ни к чему не приведет.

- 
- **5. Проблема:** вас грубо одергивают во время разговора или рассуждений.

**Решение:** надо расценивать такое поведение оппонента как попытку вывести вас из равновесия. Не давайте волю своим чувствам. По возможности, примите по отношению к сопернику ироничный, саркастический тон, попробуйте спародировать его поведение.



## Окончание разрешения проблемных ситуаций

Когда все возможные варианты обсуждения вопросов исчерпаны, вам предстоит сделать партнерам свое **окончательное предложение**. Весьма важно подчеркнуть в диалоге с партнерами, что это предложение - последнее и вы ждете ответа "да" или "нет". Иногда это лучше сделать в письменной форме, чтобы подчеркнуть важность происходящего.



**Конец презентации.  
Спасибо за внимание.**