

Министерство образования и науки Республики Алтай
БПОУ РА «Горно-Алтайский педагогический колледж»

Психологические особенности ведения деловых дискуссий и публичных выступлений

Подготовила: Студентка 47 д группы
Епкина Айлана

г. Горно-Алтайск, 2022г.

ДЕЛОВАЯ ДИСКУССИЯ

Деловая дискуссия – это обсуждение какого-либо спорного вопроса, исследование проблемы, в котором каждая сторона, оппонируя мнение собеседника, аргументирует свою позицию.



ЭТАПЫ ДЕЛОВОЙ ДИСКУССИИ:

1. Вступление в контакт.
2. Постановка проблемы (что обсуждается, зачем, в какой степени нужно решить проблему, какова цель дискуссии).
3. Уточнение предмета общения и предметных позиций (мнений) участников.
4. Выдвижение альтернативных вариантов.
5. Конфронтация участников.
6. Обсуждение и оценка альтернатив, поиск элементов сходства.
7. Установление согласия через выбор наиболее приемлемого или оптимального решения.

ПРАВИЛА УСПЕШНОЙ ДИСКУССИИ:

Во-первых, необходимо наличие некого предмета спора – проблемы, вопроса, темы и т. п., иначе дискуссия неизбежно превратится в бессодержательную беседу.

Во-вторых, надо, чтобы относительно предмета спора существовала реальная противоположность спорящих сторон, т. е. они должны придерживаться различных убеждений насчет него.

В-третьих, важно, чтобы была некоторая общая основа спора – какие-нибудь принципы, убеждения, идеи и т. п., которые признаются обеими сторонами. Если такой основы нет, т. е. спорящие не сходятся ни в одном положении вообще, то дискуссия становится невозможной.

В-четвертых, требуется наличие какого-то знания о предмете спора. Если же стороны не имеют о нем ни малейшего представления, то дискуссия будет лишена всякого смысла.

В-пятых, спор не приведет ни к какому позитивному результату, если отсутствуют определенные психологические условия: внимательность каждой дискутирующей стороны к своему оппоненту, умение выслушивать и желание понимать его рассуждения, готовность признать свою ошибку и правоту собеседника.

ФАЗЫ ДИСКУССИИ

1. ИНФОРМИРОВАНИЕ. По существу, это вступительное слово ведущего, в котором излагается замысел дискуссии.
2. АРГУМЕНТАЦИЯ. Выступление докладчиков с обоснованием альтернатив по обсуждаемой проблеме.
3. ЗАМЕЧАНИЯ. Это фаза возражений, сомнений и вопросов со стороны оппонентов.
4. ОПРОВЕРЖЕНИЕ. На этом этапе докладчики нейтрализуют возражения и сомнения и осуществляют защиту своей альтернативы.

5. КРИТИКА. Проверка предложенной идеи, реконструкция аргументации с целью проверить ее на прочность.

6. КОНТРАРГУМЕНТАЦИЯ. Защита альтернативы после критического анализа. «Контр» — означает усиление, противодействие другой или исключаящей первую альтернативе.

7. ВЫРАБОТКА РЕШЕНИЯ. На этой стадии к исследованию подключаются все желающие выступить на той или другой стороне. Идет взаимная проверка предполагаемых решений, активное противоборство сторон, занимающих разные позиции.

8. ЗАВЕРШЕНИЕ. Конец дискуссии предполагает принятие решения и ориентацию участников на практическую деятельность.

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ПРОВЕДЕНИЯ ДЕЛОВОЙ ДИСКУССИИ:

Конструктивная дискуссия

Альтернативная дискуссия

Психологическая защищенность личности

Адекватное восприятие

Конструктивная дискуссия

Конструктивная дискуссия — это устное или письменное общение двух или более лиц в отношении некого предмета дискуссии, проводимое по определенным правилам с целью выявления о нем некой истины.

Нельзя ущемлять чувства собственного достоинства собеседника, высказывающего свою позицию, даже за счет критических замечаний в его адрес, если они недостаточно обоснованы.



Альтернативная направленность

Должна содействовать возникновению альтернатив, множественных мнений, путем решения проблемы. Реализуется в условиях альтернативных вариантов решения, при рассмотрении много аспектных взглядов на проблему со стороны участников дискуссии.



Психологическая защищенность личности

Обозначается как принцип равной безопасности. В дискуссии никто из участников не должен причинить психологический ущерб другому. Достаточно одному участнику нарушить этот принцип, как сразу произойдет подмена цели достижения истины, а дискуссия от процесса противоборства различных логик развития мысли перейдет к процессу противоборства амбиций людей.



Адекватность восприятия

Не следует причинять ущерб мысли собеседника тем или иным намеренным или ненамеренным искажением сказанного. Одной стороне следует стремиться к простоте и точности высказываний, а другой- развивать у себя навыки эффективного восприятия путем рефлексивного слушания. При этом воспринимающая сообщение сторона представляет говорящему некую обратную связь.



Публичное выступление

Публичное выступление – общественное мероприятие, в ходе которого выступающий (оратор) доносит до слушателей некую информацию.

Публичное выступление представляет собой процесс передачи информации, основная цель которого-убедить слушателей в правильности тех или иных положений.



Слово оратор (от лат. orare - «говорить»)

применяется в двух значениях:

- Человек, произносящий речь, выступающий публично;
- человек, умеющий хорошо говорить публично, обладающий даром красноречия, владеющий мастерством слова.



Правила успешного публичного выступления

1. Подготовка речи.

Вначале сделайте «каркас» или «скелет» будущего публичного выступления:

- Определите мотивацию слушания людьми вашего выступления.
- Выделите главную идею вашей речи.
- Выделите подзаголовки, разделив вашу идею на несколько составных частей.
- Определите ключевые слова, которые вы повторите несколько раз, чтобы присутствующие лучше запомнили, о чем вы им рассказываете.
- Тщательно продумайте план и структуру будущей речи. Она должна включать введение, основную часть и выводы.

2. Место выступления.

Перед выступлением очень важно изучить помещение, чтобы установить, с какой стороны будут смотреть на вас слушатели. Если во время публичного выступления придется сидеть, проверьте удобство вашего места. Сидя за столом, нельзя сутулиться и класть на него руки; сидя в кресле, нельзя опираться на подлокотники и спинку, забрасывать ногу на ногу, сцеплять руки на коленях, необходимо сидеть прямо, свободно, излучая открытость и доброжелательность; смотреть людям в глаза, следить за их эмоциями, жестами и мимикой, всем своим видом демонстрировать заботу и понимание.



3. Одежда

Одевайте те вещи, в которых вы чувствуете себя комфортно, которые не отвлекают вас своим неудобством. Универсальное правило успешного публичного выступления: не допускать дисбаланса между тем, что вы говорите, и тем, как вы выглядите.

