
**Спор, полемика, дебаты,
деловые переговоры**

Что есть что?

Спор — процесс отстаивания каждой из сторон своего мнения, столкновение мнений и попытки убедить оппонента.

Полемика — это разновидность спора, для утверждения своей точки зрения по обсуждаемому вопросу в политической, философской, литературной или художественной сферах.

Дебаты — это чётко структурированный и специально организованный публичный обмен мыслями, прения между двумя сторонами по актуальным темам.

Виды спора (по целям и методам)

1. Критикующий
2. Авторитарный
3. Софический
4. Логический
5. Эвристический
6. Демагогический
7. Практический



Цели и средства

Цели:

1. Обнаружение истины
2. Достижение победы

Средства:

1. Корректные
2. Некорректные

Дискуссия = истина + корректные

Полемика = победа + корректные

Эклектика = истина + некорректные

Софистика = победа + некорректные

Этапы дискуссии

1. Налаживание контакта
2. Определение цели
3. Выявление мнений
4. Процесс дискуссии
5. Оценка альтернатив
6. Выбор решения



Золотые правила делового общения

1. Перед началом дебатов должны быть обозначены исходные данные проблемы и правила поведения участников во время дискуссии
2. Все предложенные решения проблемы должны записываться
3. Не стоит заикливаться на нерешаемых вопросах
4. Все участники должны иметь право высказаться
5. Необходимо соблюдать правила этикета
6. Любое суждение должно подкрепляться объективными аргументами и данными статистики
7. Нельзя использовать стереотипы и обобщения
8. Необходимо адекватно реагировать на критику своего мнения
9. Доля юмора допускается, но только доля

Тактика переговоров “Под пистолетом”

- Значительный перевес сил
- Ультимативные предложения
- Используется монополиями против небольших компаний

Противодействие:

Не попасться на блеф, быть уверенным, что уступки сделаны действительно сильному противнику



Тактика переговоров “Позиционная атака”

- Равные силы
- Вынужденный характер стиля общения
- Попытки усилить свою позицию и ослабить позицию соперника

Противодействие:

Стараться проводить переговоры на своей территории, искать возможность перевесить чашу весов в свою сторону



Тактика “Плохой парень – хороший парень”

- Эмоциональное давление и отказ от обязательств
- Появление другого переговорщика, обещающего более удачное развитие событий

Противодействие:

Избегать переговоров с несколькими контрагентами, стараться иметь равенство в количестве участников



Тактика переговоров “Салями”

- От сложного требования “откусываются” более простые
- Таким образом удовлетворяется всё требование

Противодействие:

Стараться контролировать ситуацию и не давать больше, чем требуете взамен



Тактика “От простого – к сложному”

- Предложения выдаются небольшими порциями
- “Стоимость” таких порций больше, чем у всего требования предложения целиком
- Особо эффективна, когда речь идет о расходниках

Противодействие:

Перейти к обсуждению цены всего комплекта



Тактика переговоров “Датский аукцион”

- Осторожное увеличение требований
- При каждом положительном знаке добавляется ещё одно
- Подчеркнутая незначительность требований

Противодействие:

Обнаружив повышение требований не идти на уступки, если оппонент прибегает к такой тактике



Тактика переговоров “Больше четкости!”

- Организация вопросов так, чтобы ответ был односложным
- Умение задавать такие вопросы требует навыка

Оборонительная тактика, которую полезно применять тогда, когда другая сторона тянет время и оно играет в ее пользу



Спасибо за внимание!

Источники:

1. <https://ru.wikipedia.org/wiki/Спор>
2. <https://ru.wikipedia.org/wiki/Полемика>
3. <https://ru.wikipedia.org/wiki/Дебаты>
4. <https://www.klerk.ru/boss/articles/60291/>
5. https://studme.org/1092122125738/logika/vidy_spora
6. <https://dengodel.com/psychology/222-kak-vesti-delovuyu-diskussiyu.html>
7. <http://trenerskaya.ru/article/view/20-osnovnyh-takticheskikh-priemov-peregovorov>