

Рекомендації щодо оптимізації процесу обговорення під час дискусії, полеміки, диспуту

- **Перед обговоренням складної проблеми з'ясуйте**, що є предметом ваших розбіжностей з опонентом, чітко визначте суть суперечки.
- **Не розпочинайте суперечку з питань**, у яких не відчуваєте себе компетентним.
- Якщо про обговорення складного питання вас завчасно повідомили, **ретельно підготуйтеся** до нього, не шкодуючи сил і часу для збагачення знань про предмет обговорення.
- Під час обговорення не втрачайте з поля зору предмет суперечки, **не відхиляйтеся від основного питання**.
- **Займайте чітку, зрозумілу іншим позицію**, дотримуйтеся її упродовж обговорення, будьте послідовними у своїх судженнях.
- **Аналізуйте манеру поведінки опонентів**, добре орієнтуйтеся у динаміці розмови, точно визначаєтеся з власною поведінкою, знаходьте оптимальну тактику ведення обговорення.
- Ураховуйте участь в обговоренні авторитетних для учасників полілогу людей, **їх вплив на процес його перебігу**.
- Пам'ятайте, що успіх у веденні суперечки значною мірою залежить від:
 - вашої здатності поважати опонента;
 - вміння висловлювати думки рішуче, проте без образ і насміхань;
 - спроможності бути терплячим до протилежної думки;
- готовності зрозуміти її суть.
- **Не намагайтеся нав'язати опоненту протилежну точку зору** — зважаючи на контраст, він сприйме її як неприйнятну.
- **Час від часу погоджуйтеся з аргументами опонентів** — перед тим, як сказати остаточне «ні», спочатку скажіть проміжне «так», знайдіть вдале поєднання тактики розуміння і нападу.
- **Сперечаючись, не гарячкуйте**:
 - поведіться стримано, виявляйте самовладання;
- висловлюйте думку спокійно, чітко, підбирайте вагомі аргументи.
- **Уважно і спокійно вислуховуйте опонента**, зосереджуйтеся на його висловлюваннях — сприймайте, осмислюйте їх і лише потім адекватно реагуйте на кожне.
- Умійте робити паузи, **вчасно промовчати, не втручатися у мовлення партнера**;
- Переривайте мовлення колеги та уточнюйте суть його твердження лише за необхідності, **щоб** попередити ймовірні непорозуміння.
- У доречний момент **підтримайте колегу-о дно думця**, доповніть його висловлювання, уточніть позицію, конкретизуйте важливу тезу.
- **Будьте уважні до вербальної і невербальної поведінки опонентів** — вона засвідчує впевненість, сумнів, страх, гнів, радість, відразу, недовіру (міміка, жести, рухи, пози, спрямованість поглядів, інтонація голосу, характер усмішок, підняті брови, широко відкриті очі, стиснуті губи тощо).

- **Логічно і послідовно будуйте своє висловлювання**, доказ, незгоду, відповіді на зауваження опонентів; не замінійте один предмет думки іншим.
- **Уникайте голосливих міркувань**, недоказових тверджень, надмірної риторики, декларативних фраз, необґрунтованих думок.
- **Вправляйтесь у мистецтві аргументації**, умінні обґрунтовувати свою точку зору, доводити істинність тези.
- Орієнтуйтеся не на кількість своїх висловлювань щодо обговорюваної проблеми, а на їх якість — **силу доказів, впевненість у їх правильності, яскравість висловлювань**.
- **Удосконалюйте вміння переконувати** учасників обговорення у правильності висловлених тез, перетворюйте їх на своїх прихильників, однодумців.
- **Розрізняйте проблему і думки про неї** (проблема існує об'єктивно, незалежно від її оцінок людьми). Оцінюючи підхід опонента до розв'язання проблеми, уникайте помилкових, суб'єктивних, упереджених, надміру критичних, несправедливих оцінок (навіть у ставленні до тих, хто вам не симпатичний).
- **Адресуючи опонентів свої докази, беріть до уваги його особливості** — вікові та індивідуальні, особисті та професійні якості, життєвий досвід, тип нервової системи, емоційні реакції на попередні висловлювання та оцінні судження колег.
- **Намагайтеся впливати не лише на розум** учасників обговорення, але й на їхні почуття (зокрема, честі, гідності, відповідальності).
- **Використовуйте гумор, жарт, іронію**, іноді навіть сарказм, реагуючи на судження опонентів і формулюючи висловлювання. Ці засоби ефективно посилюють емоційний вплив, розряджають атмосферу.
- Вправляйтесь в умінні використовувати репліки опонента **для посилення власної аргументації**.
- **Намагайтеся перехопити ініціативу**, час від часу «атакуючи» опонента запитаннями.
- **Зрідка робіть опоненту компліменти**, висловлюйте шанобливе ставлення до нього.
- **Майте сміливість визнати слушність зауважень** чи критичних висловлювань опонента у ваш бік.