

# *«Как вести дискуссию»*



# Дискуссия

**обсуждение** спорного вопроса, проблемы; разновидность спора, направленного на достижение истины и использующего только корректные приёмы ведения спора.

Слово «дискуссия» происходит от латинского *discussio* — **рассмотрение, исследование**. Под дискуссией также может подразумеваться публичное обсуждение каких-либо проблем, спорных вопросов на собрании, в печати, в беседе. Отличительной чертой дискуссии выступает **отсутствие тезиса**, но наличие в качестве объединяющего начала темы.



# Этапы дискуссии

## Этап 1-ый, введение в дискуссию:

- *Формулирование проблемы и целей*
- *Создание мотивации к обсуждению*
- *Установление регламента и основных этапов*
- *Совместная выработка правил дискуссии*
- *Выяснение однозначности понимания темы дискуссии, используемых в ней терминов, понятий*

# *Этапы дискуссии*

*Этап 2-ой, обсуждение проблемы*

*Обмен участниками мнениями  
по каждому вопросу*



# Этапы дискуссии

## Этап 3-й, подведение итогов обсуждения

- *Выработка согласованного мнения и принятие группового решения*
- *Обозначение ведущим аспектов позиционного противостояния и точек соприкосновения*
- *Совместная оценка эффективности дискуссии*

# Плюсы и минусы дискуссии

## «+»

- Участники вовлекаются в активную познавательную деятельность
- В процессе взаимодействия происходит взаимообогащение
- Участники учатся разделять лидерство в группе и принимать на себя ответственность
- Обсуждение в группе свойственно таким целям, как эволюция мыслей, синтез собственных умозаключений

## «-»

- Ход дискуссии трудно прогнозировать
- Некоторые участники трудно вовлекаются в дискуссию
- Несколько участников могут завладеть дискуссией, а остальные в этом случае будут молчать





# *Основные условия эффективного проведения дискуссии*

- *Установление доверительных взаимоотношений с участниками*
- *Четкое определение темы и объема обсуждаемого материала*
- *Умение ведущего организовывать деловое общение, вести дискуссию*

# Функции ведущего

1. Сформулировать цель и тему дискуссии
2. Установить время дискуссии
3. Заинтересовать участников дискуссии
4. Добиться однозначного понимания проблемы
5. Организовывать обмен мнениями
6. Активизировать пассивных
7. Собрать максимум предложений по решению обсуждаемой проблемы
8. Не допускать отклонения от темы
9. Уточнять неясные положения
10. Помогать группе прийти к согласованному мнению
11. Четкое подведение итогов



# Приемы введения в дискуссию

- *Предъявление проблемной ситуации*
- *Демонстрация видеосюжета*
- *Демонстрация материалов (статей, документов)*
- *Ролевое проигрывание проблемной ситуации*
- *Анализ противоречивых высказываний – столкновение противоположных точек зрения на обсуждаемую проблему*
- *Постановка проблемных вопросов*
- *Альтернативный выбор*

# Приемы, повышающие эффективность группового обсуждения



- Уточняющие вопросы
- Парaphраз
- Демонстрация непонимания
- «сомнение»
- «альтернатива»
- «доведение до абсурда»
- «задевающее утверждение»
- «нет – стратегия»
- бумеранг

# Приемы, повышающие эффективность группового обсуждения

- ▶ **«Парафраз»** - это пересказ смысла текста или отрывка с использованием других слов. Сам термин происходит через латинский **парафраз** от греческого παράφρασις, что означает "дополнительная манера выражения".
- ▶ **«Доведение до абсурда»** (лат. reductio ad absurdum), или апагогия — логический приём, которым доказывается несостоятельность какого-нибудь мнения. Ведущий соглашается с высказанным утверждением, а затем делает из него абсурдные выводы
- ▶ **«Бумеранг»** или возвратный удар. Довод противника обращается против него самого, чрезвычайно эффективный прием.
- ▶ **«Сомнение»** – позволяет отсеивать слабые и непродуманные высказывания (“Так ли это?”, “Вы уверены в том, что говорите?”);
- ▶ **«Альтернатива»** – ведущий предлагает другую точку зрения, акцентирует внимание на противоположном подходе;
- ▶ **«Задевающее утверждение»** - ведущий высказывает суждение, заведомо зная, что оно вызовет резкую реакцию и несогласие участников, стремление опровергнуть данное суждение и изложить свою точку зрения;
- ▶ **«Нет-стратегия»** - ведущий отрицает высказывания участников, не обосновывая свое отрицание (“Этого не может быть”).

# Лояльные приёмы спора

- С самого начала следует постараться **захватить инициативу** в споре: предложить свою формулировку спорного вопроса. Инициатива непременно дает преимущество в споре. Далее продолжать наступление: нападать на тезис и аргументы противника, направлять спор в нужную для вас сторону.
- Огромное преимущество в споре получает тот, кому удастся **возложить бремя доказывания** на оппонента, а самому **занять позицию критика**. Доказывать труднее, чем разрушать доказательство. Нужно определить наиболее **слабый пункт** в аргументации противника и сконцентрироваться на нем.
- В споре **не стоит спешить выкладывать все свои аргументы** сразу. Высказанный напоследок сильный аргумент - это внезапный удар, который может закончить спор в вашу пользу.
- В споре существует такое понятие как бумеранг, или **возвратный удар**. Довод противника обращается против него самого, чрезвычайно эффективный прием.
- Если же противник привел сильный довод, на который вы пока не знаете, как ответить, **не надо спешить признавать свое поражение**. Нужно попробовать оттянуть ответ, поговорить о других аргументах противника, задать уточняющий вопрос, начать ответ издали и т. д. Может быть, через некоторое время вам в голову придет достойный ответ.

# Рекомендации, которые приведут вас к победе в дискуссии

- Такова природа человека: того, кто не разделяет его точку зрения, его подсознание автоматически заносит в список врагов. Поэтому, прежде чем вы ринетесь в бой с пеной у рта, лучше глубоко вдохнуть и выдохнуть, успокоиться и напомнить себе, что различия во взглядах и вкусах – это нормально, а оппонент не желает вам зла.
- Критически важно сохранять хладнокровие на протяжении всего спора:
- Если вы чувствуете, что начинаете закипать и повышать голос, постарайтесь сразу же придать лицу дружелюбный вид, расслабить крепко сжатые челюсти и улыбнуться. Это поможет восстановить равновесие.
- Чувствуйте свое тело. Крепко сжатые кулаки, приподнятые плечи и напряженные мышцы рук свидетельствуют об активной фазе стресса – постарайтесь максимально расслабить их и успокоиться.
- Помните, что спокойствие – это залог успеха. Так вы и противника позлите, и сохраните трезвость рассудка для предоставления неопровержимых фактов своей правоты.



# Рекомендации, которые приведут вас к победе в дискуссии

## ► Совет № 1. Никогда не переходите на личности

При этом нить спора ускользает, проблема остается нерешенной.

## Совет № 2. Постарайтесь понять точку зрения противника

Помочь в этом могут вопросы, предполагающие развернутый ответ.

## ► Совет № 3. Частично соглашайтесь с оппонентом

Снизить градус обстановки поможет соглашение с собеседником хоть в чем-то: «Да, ваша позиция верна, но...», «Полностью с вами согласен, при этом...», «В чем-то вы правы...».

Начиная так одно из высказываний, вы поможете противнику успокоиться и обрести равновесие.

## Совет № 4. Аргументируйте

Найдите веские основания для этого:

Сошлитесь на высказывания экспертов в сфере вашей дискуссии.

Подкрепите свое мнение фактами – выдержками из учебников, данными статистики, результатами исследований.

Продемонстрируйте, что другие люди с вами согласны.

## Совет № 5. Цель спора – истина, а не победа

Цель спора – выяснение истины. Поэтому не стоит рваться к победе любой ценой.



# Правила поведения в дискуссии

- Я критикую идеи, а не людей
- Моя цель не в том, чтобы «победить», а в том, чтобы прийти к наилучшему решению
- Я побуждаю каждого из участников к тому, чтобы участвовать в обсуждении
- Я выслушиваю соображения каждого, даже если я с ними не согласен
- Я сначала выясняю все идеи и факты, относящиеся к обеим позициям
- Я стремлюсь осмыслить и понять оба взгляда на проблему
- Я изменяю свою точку зрения под воздействием фактов и убедительных аргументов

# «ПООПС» - формула

«П» - позиция (в чем заключается ваша точка зрения) Я считаю, что...

«О» - обоснование (на чем вы основываетесь, довод в поддержку вашей позиции) ... потому, что...

«П» - пример (факты, иллюстрирующие ваш довод) ... например...

«С» - следствие (вывод, что надо сделать, призыв к понятию вашей позиции) ... поэтому...



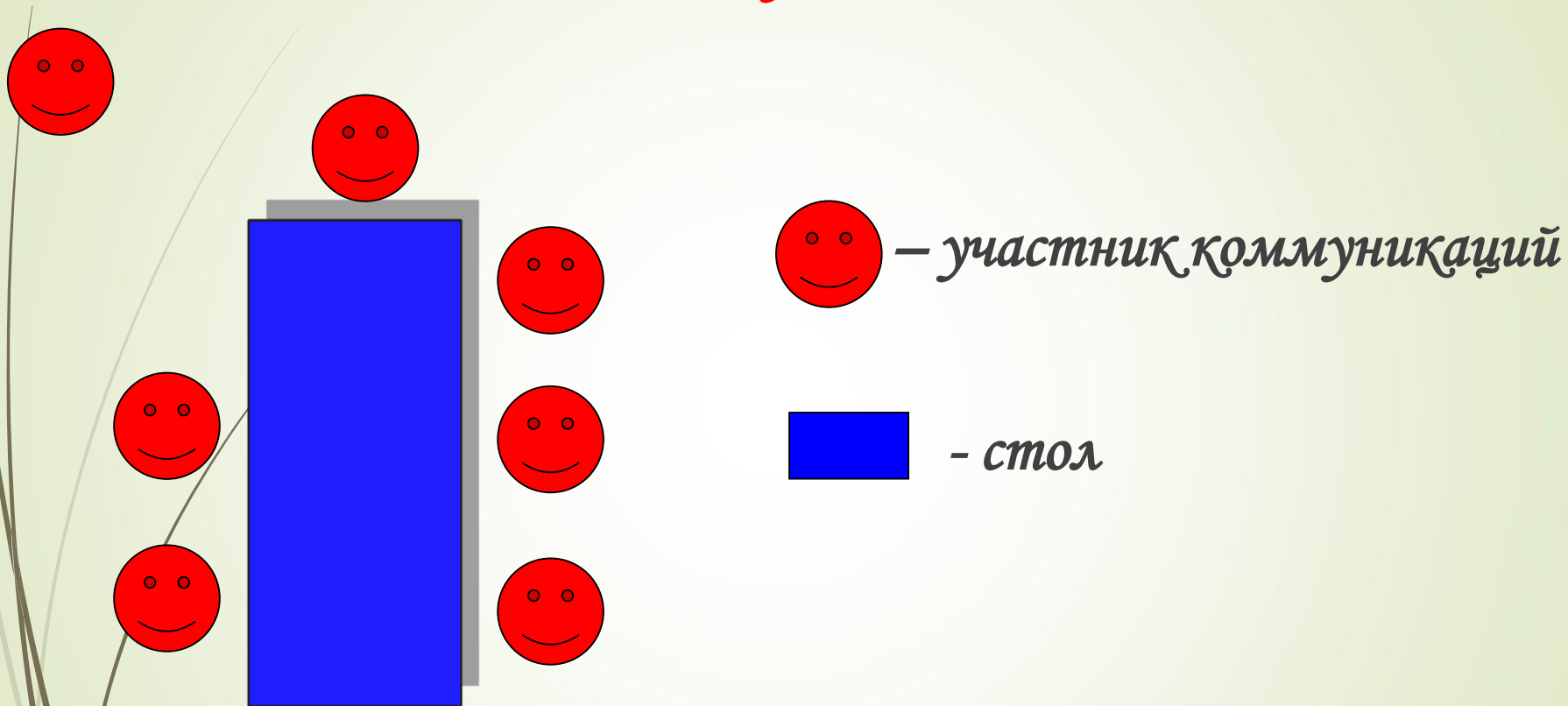
# Как руководить дискуссией?

1. Приглашайте к участию всех присутствующих
2. Отправляйте комментарии и вопросы одного человека к другому
3. Если вы не уверены, что поняли то, что сказал участник, значит и другие тоже не смогли это понять
4. Вытягивайте больше информации
5. Не отвлекайтесь от предмета дискуссии
6. Давайте время подумать над ответом. Некоторые участники легче высказываются, если предварительно записывают свои мысли
7. Когда участник заканчивает ответ, оглядите участников, оцените реакцию других

# *Подведение итогов обсуждения*

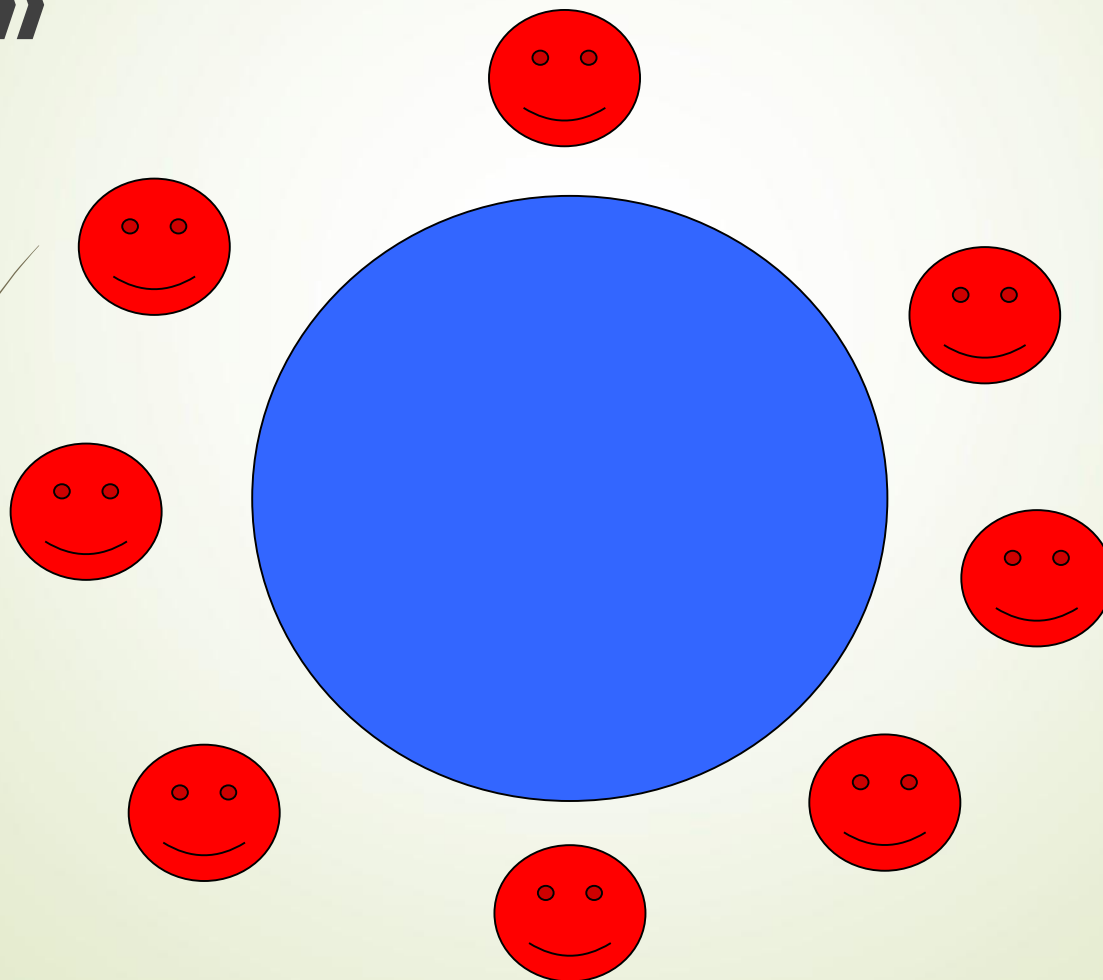
- *Выработка участниками согласованного мнения и принятие группового решения*
- *Обозначение ведущим аспектов позиционного противостояния и точек соприкосновения в ситуации, когда дискуссия не привела к полному согласованию позиций участников. Настрой участников на дальнейшее осмысление проблемы и поиск путей ее решения*
- *Совместная оценка эффективности дискуссии в решении обсуждаемой проблемы и в достижении педагогических целей, позитивного вклада каждого в общую работу*

# Схема размещения в пространстве участников дискуссии



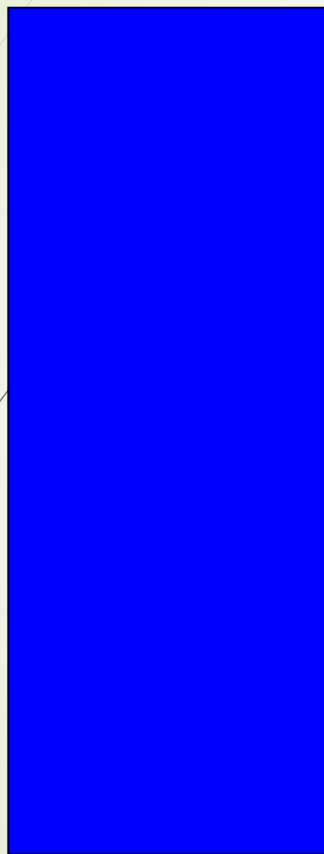
# Схема размещения участников дискуссии в пространстве аудитории

«А»

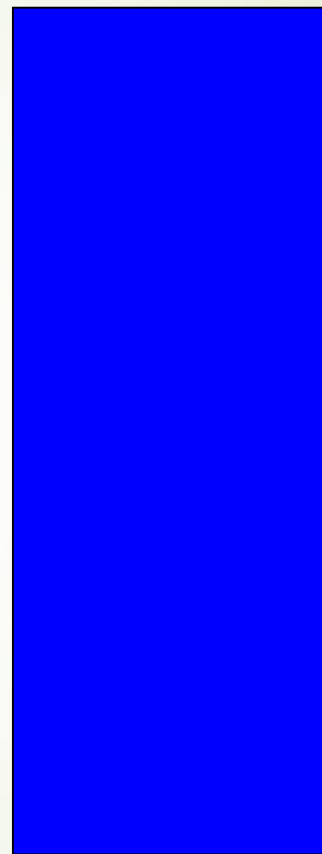


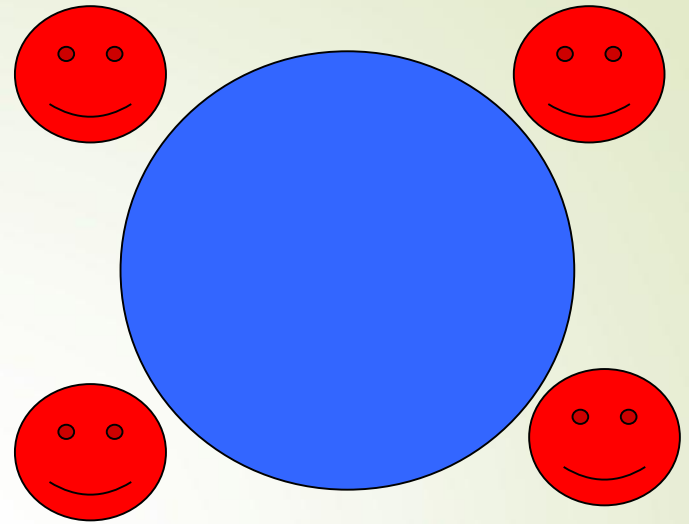
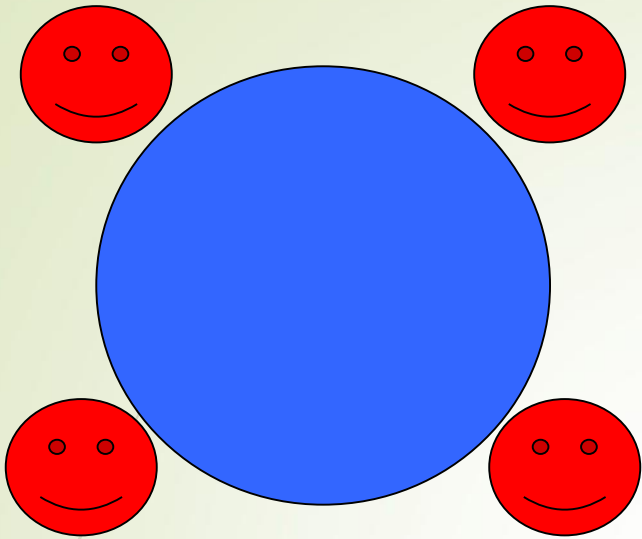


# Схема размещения участников дискуссии в пространстве аудитории

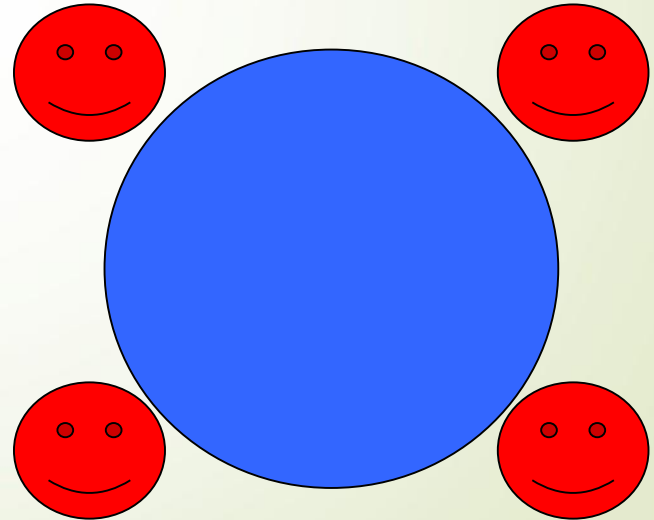
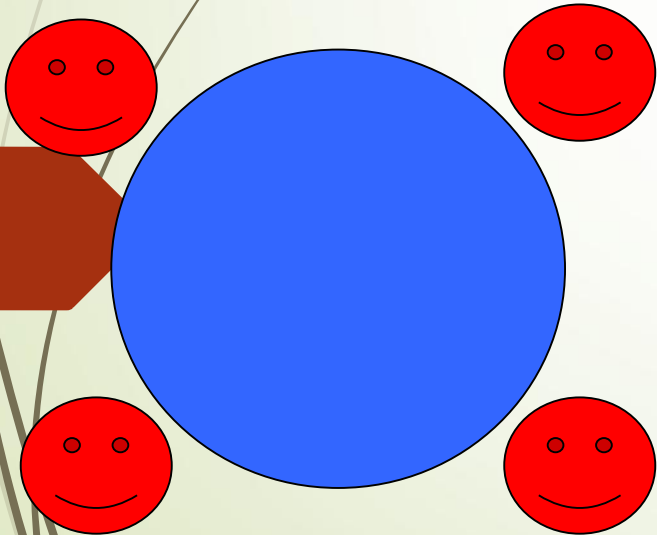


«Б»





«B»



# Виды групповых дискуссий

- «Круглый стол»
- «Дебаты»
- «Аквариум»
- «Эстафета»
- «Вертушка»
- «Мозаика»
- Соревнование
- Прогрессивная дискуссия
- Конференция
- Займи позицию (шкала мнений)

# Организационные методики, используемые в проведении дискуссии

- «Вопрос-ответ»
- «Обсуждение вполголоса»
- «Клиника»
- «Лабиринт»
- «Эстафета»
- Свободноплавающая  
дискуссия



# Методики проведения дискуссии

- Методика «вопрос-ответ».** Это разновидность простого собеседования, отличие состоит в том, что применяется определенная форма постановки вопросов для собеседования с участниками дискуссии-диалога.
- **«Обсуждение вполголоса».** Методика предполагает проведение закрытой дискуссии в микрогруппах, после чего проводится общая дискуссия.
  - **Методика клиники.** При использовании “методики клиники” каждый из участников разрабатывает свой вариант решения, предварительно дав в открытое обсуждение свой “диагноз” представленной проблемной ситуации, затем это решение оценивается по балльной шкале либо по заранее принятой системе “приятно-неприятно”.
  - **Методика «лабиринта».** Этот вид дискуссии называют методом последовательного обсуждения, он представляет собой своеобразную шаговую процедуру, в которой каждый последующий шаг делается другим участником. Обсуждению здесь подлежат все решения, даже неверные (тупиковые).
  - **Методика эстафеты.** Каждый заканчивающий выступление участник может передать слово тому, кому считает нужным.
  - **Свободноплавающая дискуссия.** Сущность данного вида дискуссии состоит в том, что группа к результату не приходит, но активность продолжается уже во внутреннем плане. Участники продолжают “домысливать” наедине идеи, которые оказались спорными

# *Правила ведения дискуссии для участников*

- 1. Не говори больше, чем нужно*
- 2. Не говори меньше, чем нужно*
- 3. Не отвлекайся от темы*
- 4. Стремись решить проблему*
- 5. Не говори неправду*
- 6. Выражайся ясно*
- 7. Умей слушать и понимать мнение собеседника*





# Классный час- дискуссия « Можно ли быть свободным без ответственности?»

**Цель:** Обсудить с уч-ся значение слов «свобода» и «ответственность», показать значимость ЭТИХ ПОНЯТИЙ в жизни человека

## Задачи:

- ▶ Развить у уч-ся осознанное понимание значимости данных понятий в реальной жизни.
- ▶ Развить умение действовать сообразно нравственным законам человеческого общества
- ▶ Установить взаимосвязь между двумя нравственными и правовыми понятиями.



# Предварительная подготовка

- Ответить на вопросы анкеты
- 1.Какой смысл ты вкладываешь в слово «свобода»?
- 2.Считаешь ли ты себя свободным человеком?
- 3.В чём выражается твоя свобода?
- 4.От чего ты считаешь себя зависимым?
- 5.Считаешь ли ты себя ответственным человеком?
- 6.Какие качества ответственного человека ты можешь назвать?
- 7. Какие качества ответственного человека присущи тебе?
- 8.Какие качества ответственного человека тебе хотелось бы в себе развить?
- Как ты считаешь, ты: 1. Свободен? 2. Зависим?  
3. Ответственен? 4. Безответственен?

# Результаты статистики

- Я свободен - 10
- Я зависим - 20
- Я ответственный - 7
- Я безответственный - 13

По результатам опроса  
начало дискуссии



# Ход дискуссии

- Чем должен обладать человек, чтобы быть свободным?
- Мы управляем страстями или страсти управляют нами?
- Чем определяется поведение человека: собственным выбором, окружающей средой или обстоятельствами?
- Как можно истолковать фразу А.И. Солженицына «Находясь в заключении, преодолевая тяжёлые обстоятельства жизни, я чувствовал внутреннюю свободу»?
- Может ли свобода человека ограничиваться определёнными правилами?
- Законы ограничивают свободу или создают условия быть свободными?
- Свобода и ответственность – можно ли между этими словами поставить знак равенства?

# Завершение дискуссии

- Используется выполненное домашнее задание :толкование слов «свобода», «ответственность»; сравнение с предложенными определениями, толкованием в словаре В.И. Даля, собственное толкование.
- Составить правила поведения или нравственный свод законов свободного и ответственного человека.