17.11. 11 (2 група) укр.мова Добровольська В.Е.

Культура мовлення під час ведення дискусій

**І. Мотивація навчальної діяльності**

     Найважливіше мистецтво - це мистецтво переконання. (Погодьтесь або спростуйте цю думку.)

**ІІ. Опрацювання навчального матеріалу(ознайомитись, створити конспект):**

Дискусія - публічне обговорення певного суперечливого питання чи проблеми (Тлумачний словник української мови).

         Дуже часто в професійному мовленні, в окремих виробничих ситуаціях, вирішуючи певну проблему, відстоюючи свою точку зору, вступають у дискусію.

Ділова дискусія – це обмін думками стосовно якогось питання з дотриманням певних правил і за участю всіх або окремих її учасників. Майже кожне підприємство або фірма обговорюють ділові питання на засіданнях груп або комісій. Чимало ділових зборів і нарад також проводяться у формі дискусій. Під час масової дискусії всі учасники, за винятком голови, знаходяться в рівному положенні. Голова керує ходом дискусії і робить остаточні висновки.

Групова дискусія характеризується тим, що спеціально підготовлена група обговорює питання – дискутує перед аудиторією. Мета такої дискусії – обговорення можливих варіантів розв’язання проблеми, обговорення протилежних точок зору щодо спірних питань, поширення нової інформації. У груповій дискусії можуть брати участь від трьох до десяти опонентів.

Основний комунікативний засіб – діалог, який одночасно ведуть тільки двоє учасників.Ділова суперечкашироко застосовується під час обговорення розбіжностей у ситуації, коли немає єдиної думки щодо обговорюваного питання. Це процедура, у якій один доводить, що якась думка правильна, а інший – що вона помилкова. На практиці суперечки проводяться в неупорядкованих, неорганізованих формах, а також без дотримання загальноприйнятих правил і принципів         Щоб виступ під час дискусії досяг мети, виступаючий повинен сам бути зацікавленим у предметі свого виступу.

         Організація дискусії передбачає три етапи:

         -підготовчий*.*На цьому етапі доцільно сформулювати тему дискусії й основні питання, які будуть винесені на колективне обговорення, дібрати відповідну літературу, визначити час і місце проведення дискусії. 

-                основний.На цьому етапі обговорюються ті питання, які було винесено на порядок денний. Процесом обговорення керує ведучий. Учасники дискусії мають підготуватися до обговорення обраної теми й виявити готовність викласти свою позицію. Кожен повинен уважно слухати інших і чути, про що саме вони говорять. Усі повинні поводитися відповідно до загальноприйнятих етичних норм поведінки. Не можна перебивати того, хто виступає.

         - заключний*.* Це етап підбиття підсумків. Підсумовує ведучий   (здебільшого).

Як правило, дискусія не повинна тривати понад три години. Для повідомлень надається 15-20 хвилин, для виступу – 3-5.

Дискусія відрізняється від полеміки та диспуту. Полемікамає на меті не досягнення згоди в суперечці, а перемогу над опонентом. Диспут найчастіше використовується для публічного захисту наукової позиції або для того, щоб визначитись у життєво важливих, найчастіше моральних, проблемах.

  Отже, форма проведення обговорення - це дискусія. Існують різні методи ведення дискусій.

**Культура мовлення під час ведення дискусій**

  Важливе місце після логіки та організації дискусії займає культура мовлення. Адже не так уже й багато людей у ході суперечки вміють дотримуватись елементарної культури мовлення. Це в першу чергу стосується використання необразливих, дипломатичних формулювань і т. п., це стосується вміння лаконічно висловлювати свою думку, не допускати двозначного трактування своїх висловлювань і позицій.

  Важливе місце також слід приділити часу виступів сторін, які ведуть дискусію. Не можна допускати, щоб одна сторона мала більше часу для виступу.

  Не можна допускати, щоби якась зі сторін переходила на силові методи ведення дискусії. Сила голосу - це ще не вирішення проблеми, це не наближення до найкращого розв'язання суперечки. У жодному разі не можна під час дискусій використовувати недозволені методи ведення суперечок: ображати один одного, натякати на якісь певні негативні сторони один одного, не маючи конкретних доказів чи відносячи до суперечки речі, які не мають логічного стосунку до питань, що розглядаються.

    Уміння переконувати потребує глибоких знань, умінь, життєвої мудрості і є необхідною складовою частиною більшості публічних виступів.    Слід мати на увазі, що переконати людину під час дискусії легше, ніж у процесі лекції. Але до такої дискусії треба готуватися: визначити головні проблеми, зосередитися на способах їх розв’язання. У дискусії зважайте на аргументи опонента, визнавайте їх, і це спонукатиме опонента зважити і на ваші аргументи. У разі перемого не тріумфуйте, щоб опонент не відчув гіркоти поразки, не озлоблювався проти вас.

**ІІІ. Домашнє завдання**

Фото конспекту надіслати на перевірку.