DOI: https://doi.org/10.5281/zenodo.10899612

ДИСКУСІЯ ЯК СПОСІБ ДОСЯГНЕННЯ ВЗАЄМОПРИЙНЯТНОГО РІШЕННЯ В ПУБЛІЧНИХ КОМУНІКАЦІЯХ

Н. І. Парафійник, канд. філос. наук, доцентка
Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»

У публічних комунікаціях часто трапляться ситуації, коли під час обговорення проблеми необхідно обстоювати свою думку, критикувати думки інших. Це можна пояснити тим, що будь-яке явище багатогранне і пов’язане з іншими явищами. Одній людині важко враховувати всі його аспекти. Дискусія найчастіше виникає тому, що партнери звертають увагу на суперечливі характеристики одного явища, і кожен з них по-своєму має рацію.

Діловий стиль спілкування орієнтований на отримання конструктивного результату, пов’язаного з обговоренням спірного положення. Конструктивним вважають такий результат спілкування, який оптимально комбінує позиції учасників комунікативного процесу. Силовий стиль спілкування має своїм результатом підпорядкування однієї позиції іншій.

Дискусія є важливою формою обговорення спірного питання. Її публічна мета – з’ясувати і порівняти різні точки зору, знайти правильне рішення дискусійного питання. Дискусію можна розглядати як колективне обговорення спірного питання, проблеми, що є активним способом пошуку істини.

В основі дискусії лежать відмінності в розумінні її учасниками не тільки суті проблеми, а й шляхів вирішення. Дискусію широко застосовують під час обговорення розбіжностей у ситуації, коли немає єдиної думки щодо обговорюваного питання. Під час її проведення зіставляються точки зору, позиції сторін, які беруть у ній участь, при цьому

кожна сторона намагається аргументовано утвердити своє розуміння обговорюваного питань і спростувати доводи протилежної сторони.

Вступаючи в дискусію, людина повинна знати, що її переконання можуть бути і помилковими. Тому під час ведення дискусії потрібно уважно вислуховувати й аналізувати доводи інших учасників, пам'ятати про те, що опонент має право на власну думку. Хід дискусії має бути коректним. Учасники дискусії повинні чітко усвідомлювати, що кожен з них має незаперечне право на власну думку, судження про певний предмет чи явище, може по-своєму оцінювати його і публічно відстоювати свої переконання.

Для того щоб дискусія була плідною, необхідно дотримуватися певних правил. Основні правила ведення дискусії можуть бути такі: говорити по черзі; не перебивати того, хто говорить; критикувати ідеї, а не особу; поважати всі висловлені думки; не говорити занадто довго та занадто часто; дотримуватися регламенту; не змінювати тему обговорення. У жодному разі під час дискусії не можна використовувати недозволені методи ведення суперечок: ображати один одного, натякати на якісь певні негативні риси один одного. Навіть якщо опонент вдається до некоректних прийомів, не слід опускатися до його рівня. Культура ведення дискусії виявляється й у тому, щоб не вести суперечку з людиною, яка не розуміється на питанні, і тоді, коли це недоцільно. Не варто вступати в ділову суперечку з людиною, яка не є компетентною в питаннях, винесених на розгляд. Під час публічної дискусії всі учасники, за винятком голови, є рівними. Голова керує ходом дискусії і робить остаточні висновки. Усі учасники дискусії повинні поводитися відповідно до загальноприйнятих етичних норм поведінки.

Дискусія є видом суперечки. Вона відрізняється від полеміки. Мета дискусії – досягнення певної міри згоди її учасників щодо обговорюваного питання, тоді як мета полеміки – не пошук

оптимального способу вирішення проблеми, згоди, а перемога над іншою стороною, утвердження власної точки зору. Учасники дискусії намагаються дійти єдиної думки, знайти спільне рішення проблеми, встановити істину. Полеміка передбачає боротьбу принципово протилежних думок щодо того чи іншого питання. Полеміка – це таке публічне обговорення, за якого є конфронтація, протистояння, протиборство сторін, ідей і поглядів.

Ділова людина повинна не тільки критично ставитися до пропонованих їй думок, але й бути самокритичною, уміти визнавати свою помилку щодо предмета дискусії. Самокритичність змушує рахуватися з поглядами інших людей, бути толерантними. Думки кожної людини заслуговують на увагу. Толерантність не передбачає відмови від своїх поглядів і критики точки зору інших.

Важливо вміти відстоювати свою точку зору, уміти переконувати інших. Уміння переконувати потребує глибоких знань, умінь, життєвої мудрості. Воно є необхідною складовою частиною більшості публічних виступів. Досвід спілкування свідчить, що домогтися, аби співрозмовник змінив свою думку, легше, ніж змінити його переконання, оскільки переконання складаються протягом тривалого часу і є системою поглядів, тоді як окрема думка порівняно легко змінюється.

Логічною основою дискусії є правильно побудований процес доведення тези та її спростування. Відстоювати свою точку зору – це вміти аргументувати свої думки, переконувати інших у їх істині. Поряд з прийомами обґрунтування тези мистецтво аргументації передбачає також оволодіння раціональними прийомами критики. Критика – це процедура, спрямована на руйнування процесу аргументації, який відбувся раніше.

Дискусія – одна з важливих форм публічної комунікації. Вона є способом досягнення взаємоприйнятного рішення. Під час дискусії надзвичайно важливо вміти створити комунікативний клімат, який допомагає встановити ділові конструктивні

відносини. Основними чинниками, що сприяють встановленню доброзичливого клімату під час дискусії, є: визнання плюралізму думок, усвідомлення необхідності конструктивного діалогу, надання можливості кожному висловити свою точку зору, пошук спільних точок зору.

Отже, дискусія передбачає об’єктивне й доброзичливе обговорення питання з обов’язковою повагою до опонентів. За результатами дискусії не може бути переможців і переможених. Вона передбачає публічне, відкрите обговорення спірного питання й спрямована на позитивне вирішення питання. Предметом обговорення не може бути другорядне, випадкове для конкретної аудиторії питання. Воно має бути проблемним і важливим в цій ситуації. Дискусія – це спосіб досягнення взаємоприйнятного рішення, а не «вдала» можливість виплеснути негативні емоції на супротивника.