ПРАВИЛА ЗА ВОДЕНЕ НА СПОР И ИНТЕГРАТИВЕН ТИП ПРЕГОВОРИ (ЗА ОБУЧЕНИЕ НА УЧЕНИЦИ)

Павел Росенов[1], Софийски университет „Св. Климент Охридски“

Резюме

Уменията за работа в екип, участието в преговори, направляването на диалога и спора са специални комуникативни умения, които могат да се формират още в училище. В дългосрочен план младежи с подобни умения ще станат основа за изграждане на по-сплотено и действено гражданско общество. В статията е направен опит за съставяне на набор от правила (за водене на дискусии и работа в екипи на ученици), които да осигурят положителен резултат при спор или преговори, а именно – приближаване на гледните точки и/или договаряне по даден въпрос. Теоретичната рамка се основава на критическия спор, представен в прагма-диалектическия подход на Емерен – Гротендорст, а също и на някои преговорни тактики, характерни за интегративния тип преговори. Обект на изследване са правилата и тактиките, предметът е тяхната приложимост и възможност да бъдат адаптирани за използване от ученици при дискусии, работа в екип и при взаимодействие между екипи. Използваните методи са анализ, синтез, наблюдение, сравнение, ранжиране, систематизация, проучване на опит. Целта е да се изготви набор от правила за ползване от ученици, задачите са тези правила да са с ясни логични и реторични елементи и да са лесни за заучаване и ползване. Текстът има теоретико-обзорен и научно-практически характер при прилагане на интердисциплинарен подход, съчетаващ знания и методи от реториката, прагма-диалектиката и преговорите.

Ключови думи: *дискусия; преговори; интегративен; правила; сплотеност.*

RULES FOR DISPUTES AND INTEGRATIVE TYPE OF NEGOTIATIONS (FOR STUDENTS TRAINING)

Pavel Rosenov[2], Sofia University „St. Kliment Ohridski“

Abstract

Teamwork skills, participation in negotiations, steering dialogue and disputes are special communicative skills that can be developed as early as in school. In the long term, young people with such skills will become the foundation for building a more cohesive and active

[1] Павел Росенов е докторант в направление „Съвременна реторика“ към катедра Реторика във Философски факултет на Софийския университет „Климент Охридски“. Магистър по реторика от 2023 година. Темата на дисертацията му е „Аргументация в бизнес преговорите – специфики, проявления, ефективност“. Научни му интереси обхващат теми като аргументация и психолингвистика. Дългогодишен опит в бизнес и търговските преговори.

[2] Pavel Rosenov is a doctoral student in the field of “Contemporary Rhetoric” at the Department of Rhetoric, Faculty of Philosophy, Sofia University “Kliment Ohridski”. He obtained his Master’s degree in Rhetoric in 2023. The topic of his dissertation is “Argumentation in Business Negotiations – Specifics, Manifestations, Effectiveness”. His academic interests include topics such as argumentation and psycholinguistics. He has long-standing experience in business and commercial negotiations.

civil society. In the article we attempt to create a set of rules (for conducting discussions and working in student teams) that will ensure a positive outcome in a dispute or negotiation, namely – bringing viewpoints closer and/or reaching an agreement on a given issue. The theoretical framework is based on the critical debate presented in the pragma-dialectical approach of Eemeren-Grootendorst, as well as on some negotiation tactics used in integrative negotiations. The object of research is the rules and tactics, and the subject is their applicability and potential to be adapted for use by students in discussions, teamwork, and team interactions. The methods used are analysis, synthesis, observation, comparison, ranking, systematization, and experience research. The goal is to create several sets of rules for use by students; the task is to make these rules clear, logically and rhetorically sound, and easy to learn and apply. The text has a theoretical-review and scientific-practical character we apply an interdisciplinary approach, combining knowledge and methods from rhetorics, pragma-dialectics, and negotiation theory.
Keywords: *discussion; negotiation; integrative; rules; cohesion.*

УВОД

Сплотеността на обществото като негова характеристика е многоаспектно и сложно понятие. Тя зависи както от ситуационни и временни фактори, като например наличие на обща заплаха, на кауза с голяма популярност, на личности с достатъчна харизма и идеи за обединение, на граждански и административни структури и др., така и на фактори, непряко свързани с времето и ситуацията, като народопсихология и традиция. Има и трети фактор – това са уменията и навиците на гражданите за намиране на общи изгоди и цели, за разбиране как и кога общите, еднопосочни усилия постигат по-големи резултати от индивидуалните разнопосочни такива; това са уменията за договаряне и съгласуване на общи усилия за решаване на даден казус. Тези умения и навици биха били основа на традиция или народопсихология, но ако последните отсъстват или са недостатъчно развити и установени, доколко би било вероятно такива навици да бъдат развити съзнателно чрез залагането им в образователна програма например. Възниква изследователски въпрос дали може в сравнително кратък период (1 – 5 години) да се предприемат такива мерки, които потенциално да доведат до създаване на подобни навици, особено в по-младото поколение. Кратко проучване на опита в Американския колеж в София и Американския университет в Благоевград показва, че там всяка седмица има часове, в които учениците се разделят да работят в екипи и между екипи. Тази практика стимулира изразяването и защитата на мнения, поставянето на обща цел, прокарването на групова идея и съвместната работа на всички членове на екипа. В българските общообразователни училища методиките не предвиждат толкова интензивна работа по групи и провеждане на дискусии. По наблюдения на автора и на интервюираните педагози в битови спорове средношколците често загърбват логическите доводи и прибягват към лични нападки. Предвиждането ни е, че ако се създадат правила за водене на критически спор и те бъдат правилно методически преподадени, то дискусионната и комуникативната култура на учениците ще се подобри както в краткосрочен, така и в дългосрочен план, каквито са основните ни цели и принос.

В настоящата статия се прави опит за адаптация на правилата за водене на критически спор, изведени от прагма-диалектическия подход (ПДП) на Емерен – Гротендорст, и на тактики, характерни за интегративните преговори, с цел да се състави списък от правила за водене на дискусия и преговори, предназначен за ученици. Целта е да се изработят ясни правила за използване на логически и реторически инструменти, които да предпазят дискутиращите от вкарване на спора в задънена улица с ползването на така наречените грешки или заблуди (fallacies). Целим правилата да са широко приложими – да могат да се ползват не само от ученици, а и от участници на всякаква възраст и във всякакъв тип дискусии. Основните методи, които се ползват в настоящата работа, са анализ и синтез, а допълнителните – сравнение, ранжиране, систематизация, проучване на опит и наблюдение.

ТЕОРЕТИЧНА РАМКА

Основата на теоретичната рамка на настоящото изследване е *Системната теория на аргументацията на Франс ван Емерен и Роб Гротендорст*, представляваща една от най-популярните и широко признати съвременни теории на аргументацията. Двамата професори от Амстердамския университет си поставят за цел да изработят кодекс за водене на критическа дискусия, като се опират на лингвистичната и лексикалната адекватност в употребата на езика и логическата правилност при водене на дискусия. Авторите съчетават логическия подход (*диалектиката в Аристотеловия смисъл* – Александрова [Aleksandrova] 2023, 99) с прагматичността – необходимостта да „убедим“ опонента в правилността на мнението си. Прагматизмът се заключава и в изработката на правила за водене на спор, които да осигурят резултат, а именно приближаване на мненията в края на спора. Затова и техният принос е известен като прагма-диалектически подход към аргументацията. Под „критическа дискусия“ ще разбираме „рационален спор“, а понятията *полемика*, *дебат*, *спор* и *дискусия* ще ползваме като синоними (както правят Емерен и Гротендорст). Тук е мястото да кажем, че нидерландските професори не разглеждат т.нар. *некоректни спорове*, чиято цел е победа на всяка цена (например чрез инсинуация, заплаха, манипулация, лъжа и т.н.). Ето защо голяма част от реторическите аргументи се смятат от тях за „грешки“ или „заблуди“ (Емерен, Гротендорст [Emeren, Grotendorst] 2009, 183-333). Това не означава, че тези реторически аргументи не се използват широко и в битовите, и в политическите спорове, и дори в съдебните прения. Стремежът на Емерен и Гротендорст е да дефинират параметрите именно на критическата дискусия, чиято цел е достигане на истината чрез позволени етични средства и най-вече с помощта на логиката. Те не се интересуват от сферата и предмета на спора, а от неговата анатомия, правила и от процедурата, осигуряваща успешния му завършек. По отношение на процедурата авторите извеждат четири етапа на дискусията (Александрова [Aleksandrova] 2013, 154-155):

- конфронтация – изясняване на гледните точки, тезата и антитезата;
- социализация – съгласуване на регламента, правилата, източниците на факти, ролите на участниците и начина на завършване на дискусията;

- същинска дискусия (функционализация) – обосноваване на тезата и контратезата;
- заключителен етап – разрешаване на спора.

Да сравним горната организация на дискусията с компонентите на успешната реч според античната реторика: exordium – въведение; narratio – обявяване на предмета или разказ за събитията, по които ще се дискутира; argumentation (confirmatio, refutatio) – защита на собствената теза и критика (отхвърляне) на контратезата; peroratio – обобщение и заключение. Виждаме, че на практика Емерен и Гротендорст са слели двата първи етапа от античното разделение и са добавили своя втори – съгласуване на регламента, за да избегнат влизане в задънена улица или опорочаване и провал на спора заради липса на правила. Един от най-сигурните начини всяка дискусия да приключи успешно, а именно – да се достигне до истината и двете страни да се обединят в мнението си, е наличието и спазването на определени правила, гарантиращи логичността и етичността, както и поддържането на фокуса на спора. Ето защо едно от най-значимите постижения на нидерландските изследователи е списъкът от 10 правила за водене на критическа дискусия, в която те очертават логическите, методологическите и етическите параметри на идеалната дискусия.

Правилата – както са представени оригинално, се разбират напълно, след като се изучат подробно коментарите и описанието на видовете грешки (нарушения на правилата). Като стил, език, обем, дълбочина и степен на абстракция текстът в трудовете на нидерландските изследователи е труден за възприемане от неспециалисти, още повече от средношколци. Ето защо направихме опит да адаптираме и преработим правилата на Емерен и колегите му до форма, която ще е по-лесна за възприемане и запомняне от ученици от 9. – 12. клас, където дискусията може да се въведе и да се провежда успешно както като методически инструмент за усвояване на учебния материал, така и като отделно умение, полезно за формиране и изразяване на активна гражданска позиция от младите. Освен формулирането на нови правила добавяме и частта „Обяснение и обосновка на правилата“ за по-ясно разбиране, по-лесно преподаване и усвояване. Тази част е написана за директно четене от ученици.

Ще покажем как сме преобразували и адаптирали правилата за провеждане дискусия (Емерен, Гротендорст [Emeren, Grotendorst] 2009, 338-339), изведени от прагма-диалектическия подход и какво сме добавили, за да съставим нашия набор от правила. Първото правило от ПДП забранява ползването на *аргумента на тоягата*. При нас тази забрана влиза като част от осмо правило. Второто правило от ПДП се покрива от нашето пето правило. Третото и четвъртото правило от ПДП са обединени в нашето шесто правило и част от осмото правило. Повечето елементи на петото, шестото, седмото и десетото правило от ПДП се обединяват в нашето седмо, а деветото от ПДП съвпада с нашето девето. Ние прибавяме нови четири правила (1, 2, 3, 4), които на пръв поглед могат да се сторят на читателя подразбиращи се, но според опита на автора и мненията на интервюираните преподаватели по философия (Соня Митева и Дарина Радомирова от 5. ГПЧЕ „Йоан Екзарх“ – Варна и Палмира Дачева от Математическата

гимназия „Д-р Петър Берон“ – Варна) те се опитват да решат едни от честите и първите за преодоляване трудности, с които се срещат начинаещите дебатиращи.

При всички реторически изяви подготвителната част е изключително важна, защото именно тя осигурява успеха на реалната, на фактическата финална изява. Така е и с публичните речи, и с преговорите, и с дискусиите, така е и с писмените реторически форми. От петте части на реторическия канон – inventio, dispositio, elocutio, memorio и actio, първите четири са подготовка за петото. Ето защо смятаме за целесъобразно първо да формулираме комплект **правила за подготовка за дискусия**. Считаме, че от методическа гледна точка за учениците ще е по лесно и по-продуктивно да разполагат с два комплекта от правила – един за подготовка и един за провеждането на самата дискусия. В отделен трети списък от четири точки са представени четири от най-ефективните интегративни тактики.

Правила за подготовка за критична дискусия

1. *Формулирайте ясно тезата си по предвиждания предмет на дискусия.*
2. *Подгответе аргументи, съберете факти и доказателства.*
3. *Предположете вероятните антитези на опонента.*
4. *Подгответе контрааргументи към антитезата.*
5. *Изградете аргументативна стратегия и структура.*
6. *Помислете за тактики за интегритет.*
7. *Разпределете ролите (при екипна работа).*
8. *Помислете за регламент за провеждане на дискусията, както и за авариен изход или компромис.*

ОБЯСНЕНИЕ И ОБОСНОВКА НА ПРАВИЛАТА ЗА ПОДГОТОВКА ЗА КРИТИЧНА ДИСКУСИЯ

Може да се запитаме защо въобще е необходима подготовка за спора, след като и така всичко е ясно. Може би всичко е ясно за нас самите, когато сме убедени в собствените си възгледи, но често се случва тези възгледи да имат пробойни, а убедеността ни да е по-скоро самозаблуда. Когато човек не е тренирал критичното си мислене, той е убеден в нещо и нито иска, нито може да потърси други решения на проблема освен собственото. В този случай е възможно в хода на спора да се изненадаме от антитезата или контрааргумента на опонента си. Да видим как всяко едно от горните правила може да ни е от полза.

1. Формулирайте ясно тезата си по предвиждания предмет на дискусия:

Ако разчитаме да формулираме тезата си пред опонента, когато спорът вече е стартирал, рискуваме да се затрудним във формулировката, да изкажем неясна, двусмислена, дори противоречива теза, с което ще се компрометираме още при старта. Опонентът веднага получава психологична преднина. За да не се случи това, преди дискусията уточняваме за себе си спорния въпрос, след това съставяме предварително

няколко формулировки на тезата си и избираме най-точната и ясната за представяне по време на дискусията.

2. *Подгответе аргументи, съберете факти и доказателства:*
За да бъдем убедителни и да спечелим в дадена дискусия е необходимо да приведем релевантни на тезата аргументи, доказателства и факти. Това се прави предварително – по време на спора не може да ползваме интернет или тепърва да говорим с трети лица, за да свидетелстват в наша полза, тъй като дискусията ще изгуби динамика и твърденията ни ще олекнат, ако се забавим с доказателствата.
3. Предположете вероятните антитези на опонента;

4. Подгответе контрааргументи:
От голяма полза ще е, ако се досетим за мнението и тезата на опонента си предварително. Тогава може да построим по-добре собствените си аргументи, може да помислим какви аргументи ще изтъкне противника ни и съответно как да реагираме на тях. Ако във военното дело и преговорния процес за това отговарят разузнаването и промишленият шпионаж, при подготовката за дискусия най-често е достатъчно да приложим търсене на литература, критично мислене и мозъчна атака по дадения въпрос. И също така проверка на някои факти.

5. Изградете аргументативна стратегия и структура:
За да имат аргументите ни по-голям ефект, е добре те да са подредени по сила и по смисъл. Ако аргументите са свързани един с друг, то тази връзка да е логична и ясно проследима. Същото важи за построяването на защита срещу противниковите контрааргументи. Всичко това се постига с предварително изграждане на специална аргументативна стратегия. След многократни опити за предварително изграждане на стратегия участникът в дискусии или преговори придобива умения за структуриране на аргументите си и при спонтанно възникнали спорове.

6. Помислете за тактики за интегритет:
Спорът и дискусията по природата си са противопоставяне, сблъсък, макар и не физически. Страните често се настройват състезателно една към друга, понякога дори враждебно. Компромисите, признаването на собственото заблуждение или правотата на опонента стават по-трудни. Точно в този момент е най-добре да съобразим, че е по-лесно да убедим събеседника си, ако той е приятелски настроен или поне неутрален, затова всеки знак, че уважаваме и него, и мнението му, увеличава вероятността да се разберем, да се договорим, да потърсим компромисно решение. Ако направим предложение за общи действия и му обясним колко може да спечели от това, спорът и разногласията ще отстъпят на втори план. (Няколко тактики за интегритет ще разгледаме по-нататък.)

7. Разпределете ролите (при екипна работа):
В случай че дискусията или преговорите се водят от екип, то всеки член на екипа трябва предварително да знае каква е неговата функция. Участието в дискусията с екип, който не е сработен, е предпоставка за слабо представяне, затова ролята на всеки от участниците предварително се определя и репетира.

8. Помислете за регламент за провеждане на дискусията, както и за авариен изход или компромис:
Силно препоръчително е да има регламент на дискусията, в който да са уточнени правилата, ролите и кога спорът ще се счита за изчерпан. В някои дискусии може да участва и арбитър или публика, чието влияние може да бъде сравнено и с това на съдебни заседатели. Във всеки спор е възможно да срещнем подготвен, убедителен опонент или такъв с по-правилна или истинна теза от нашата, затова трябва да сме готови морално да оттеглим тезата си. Много често в тезите и на двете страни има рационални елементи, затова естествен завършек на дискусията може да е двете страни да се съгласят с част от тезата на опонента си и да не се съгласят с друга част.
Представяме и нашето предложение за правила за провеждане на критична дискусия. Някои от правилата на Емерен – Гротендорст са преобразувани, опростени или слети, има и нови, прибавени от нас (подробности посочихме по-горе). На практика първите пет правила са предназначени да осигурят успешен старт на качествена критична дискусия по ясни и разбираеми от двете страни предмет, теза и антитеза. Шестото и осмото правило предпазват дебатиращите страни от най-честите грешки, седмото се отнася до характера и качествата на най-ценните аргументи, а деветото е за начина на приключване на дискусията. Подобно на правилата за подготовка към дискусия, тук също даваме обяснение и обосновка на всяко от правилата.

Правила за водене на критична дискусия

1. *Определете ясно въпросите за обсъждане (предмета на дискусията).*
2. *Дефинирайте заедно с опонента основните понятия, които ще ползвате.*
3. *Формулирайте ясно позицията си, уверете се, че опонентът Ви я разбира.*
4. *Уточнете по коя част от позицията Ви имате разногласия с опонента.*
5. *Издигнатата теза обезателно се защитава – не може да се твърди, че тя е очевидна.*
6. *Не е допустимо тезата да се измества или подменя.*
7. *Привеждайте рационални, логически верни аргументи, релевантни на тезата. Изразявайте се ясно и недвусмислено.*
8. *В критическия спор се използват само аргументи по тезата. Не се допускат:*

- *аргументи към личността – съмнение относно компетентност, ум, характер, честност; мотивация и противоречие между дела и думи;*
- *аргументи на тоягата – условия, заплахи, шантаж;*

- *аргумент към публиката – игра с настроенията и предразсъдъците на аудиторията;*
- *аргумент на състраданието – предизвикване на чувство на жалост и състрадание у опонента.*

9. *Дискусията приключва или със съгласие по една от тезите, или по части от тях, или с оттегляне на някоя от тезите.*

ОБЯСНЕНИЕ И ОБОСНОВКА НА ПРАВИЛАТА ЗА ВОДЕНЕ НА КРИТИЧНА ДИСКУСИЯ

1. *Определете ясно въпросите за обсъждане:*

Ако дискусионните въпроси не са ясно дефинирани, има опасност да се обезсмисли цялата дискусия – объркващо е, ако едната страна си мисли, че спори по даден въпрос, а другата страна на практика да има желание да дискутира друг въпрос или само по част от първоначално заявената тема.

2. *Дефинирайте заедно с опонента основните понятия, които ще ползвате*:

Има случаи на дискутиране по ясно дефиниран въпрос, но страните да влагат различно съдържание в основните понятия на темата. Например, ако дискусията е по въпрос относно т.нар. *джендър*, може едната страна да счита, че възможните полове са два, а другата, че половете са 22. В този случай условие за старт на дискусията е страните да се обединят около обща дефиниция на понятието *пол*.

3. *Формулирайте ясно позицията си, уверете се, че опонентът Ви я разбира*:

В продължение на логиката от първите две правила е необходимо да се уверим, че опонентът ни разбира каква е позицията ни по спорния въпрос, в противен случай отново рискуваме да обезсмислим дискусията. Ясното, точно и кратко формулиране на тезата (или антитезата), без двусмислия, с еднакво разбиране на значението на думите в нея е предпоставка за качествена дискусия, от една страна, и избягване на клопката „изместване на темата“, от друга.

4. *Уточнете по коя част от позицията Ви имате разногласия с опонента*:

Често се случва темата на дискусията да е по-сложна и да има нужда както от формулиране на теза от няколко твърдения, така и от множествена аргументация. Възможно е и част от нечия теза да се окаже приемлива за опонента, тогава е достатъчно да се съсредоточите само върху разногласията, за да не губите фокус. Междувременно напомняйте периодично на събеседника си частта от тезата, по която споделяте общо мнение – това ще спомага за доброжелателност на атмосферата.

5. *Издигнатата теза обезателно се защитава – не може да се твърди, че тя е очевидна*:

Дискусия не може да има, ако страните не приведат аргументи в подкрепа на становищата си, тъй като не е допустимо да искаме от опонента си да приеме тезата ни само защото ние вярваме в нея. Всяка теза се доказва с аргументи и факти.

6. *Не е допустимо гледната точка да се измества или подменя*:

Често се случва една от страните неусетно или нарочно да измести първоначално обозначения дискусионен въпрос. Ето защо е важно също и първото правило – нужно е

да стигнем до решение по първия спорен въпрос, а след това, ако има втори, да минаваме към него, за да не се окаже, че преливаме от тема в тема и дискусията ни губи фокус и смисъл.

7. *Привеждайте рационални, логически верни аргументи, релевантни на тезата. Изразявайте се ясно и недвусмислено*:

Ще бъдем убедителни, в случай че аргументите ни са логически верни – основани предимно на дедукция или поне на многократна индукция. Голяма опасност са логическите грешки, затова навиците за логическо мислене са най-добрият помощник на успешния дебатиращ или преговарящ. Аргументите ни винаги трябва да са в подкрепа на нашата теза, за да не ни апострофират с „Това няма нищо общо с темата“ , „Отговаряте ми на незададен въпрос“ и др. Яснотата и недвусмислието в изказа гарантират плавен ход и динамика на дискусията.

8. *В критическия спор се използват само аргументи по тезата. Не се допускат:*

• *аргументи към личността – съмнение относно компетентност, ум, характер, честност; мотивация; противоречие между дела и думи*

• *аргументи на тоягата – условия, заплаха, шантаж;*

• *аргумент към публиката – игра с настроенията и предразсъдъците на аудиторията;*

• *аргумент на състраданието – предизвикване на чувство на жалост и състрадание у опонента или публиката)*.

Доста съблазнителен, лесен и ефективен начин да сразим опонента си е използването на който и да е от горепосочените реторически аргументи. В момента, в който обаче си послужим с някой от тях, ние не водим вече критическа дискусия, а обикновен битов спор без правила. Един от най-важните критерий за това да останем в рамките на рационалния спор е всички аргументи да са насочени само и единствено към темата и тезите. Спорещите могат да имат и достойнства, могат да имат и качества, с които не се гордеят; мотивът им да поддържат определена теза може да е някаква изгода; може да са вършили действия, които противоречат на думите им в момента на дискусията, но това не изключва възможността тезата и аргументите им да са обективни и истинни. Освен това посочването на отрицателни черти на личността може да настрои войнствено съответния опонент, да засили желанието за противопоставяне и да влоши атмосферата на дискусията. Аргументите на тоягата – заплахите и шантажът, задълбочават още повече гореописаните проблеми. По този начин не само поставяме в опасност самата дискусия, но и отношенията ни с опонента изобщо. Аргументът към публиката няма общо с духа на критичната дискусия. Може да успеем да спечелим благоразположението ѝ и така да притиснем опонента си, но напредъкът ни няма да се дължи на логиката и вероятно ще ни отдалечи от истината. Да се предизвиква чувство на състрадание към себе си или към друг субект, също е несъвместимо с критическата дискусия. Такава стъпка има повече манипулативен характер.

Неприемливостта на използването на гореспоменатите реторически аргументи в рационални спорове не означава, че не е нужно те да се познават. Точно обратното –

препоръчително е за всеки дебатиращ да е запознат с разнообразието от техните проявления, за да се научи успешно да ги неутрализира. Емерен и Гротендорст описват над двайсет реторически аргумента, които те считат за грешки в рамките на критическата дискусия. В осмото правило са включени четири от най-често срещащите се и това е направено за простота и универсалност на комплекта правила. За ученици с интерес в дебатирането може да се състави специална разширена програма и методика за обучение и практикуване.

9. Дискусията приключва или със съгласие по една от тезите, или по части от тях, или с оттегляне на някоя от тезите:

За успешна се счита дискусия, при която една от страните се съгласява с тезата на другата страна или двете страни се съгласяват с части от тезите на опонента. Ако след изказаните аргументи и контрааргументи страните не са постигнали съгласие около една от тезите (или части от тях), това означава, че аргументите им не са достатъчно силни или фактите не са достатъчно надеждни. Възможно е страните да се разберат да продължат дискусията с намерение да съберат допълнителни доказателства и аргументи. Ако спорът е изчерпан, е добре да се направят ясни окончателни формулировки и становища от двете страни, за да се избегнат бъдещи неразбирателства. В случай че се предвиждат бъдещи действия от всяка от страните по отношение на другата (например при преговори), се подписва споразумение. Прекратяването на дискусията по други причини не означава, че тя е изчерпана.

АТМОСФЕРА НА ДИСКУСИЯТА

Формално погледнато, ако спорещите страни използват стриктно логически доводи, достоверни факти и се абстрахират максимално от емоциите си, истината обикновено не е трудна за откриване и дискусията може да приключи бързо и успешно. Не така се развиват нещата, ако двете страни имат някакви интереси. Тогава в играта влизат времето и нервите. При всички положения дебатиращите са живи хора и емоции винаги присъстват. Емоциите понякога определят доколко ще се вслушаме в рационалните доводи, дали ще ги приемем, дали ще им повярваме. Случва се, ако сме негативно настроени към някого, да пренебрегнем аргументите му съзнателно или не. И обратното, ако сме благоразположени, по-лесно и бързо да се съгласим. *Атмосфера на дискусията* ще наричаме степента на доброжелателност, изразена в коректно и етично отношение между двете страни. Лийч формулира специален *принцип на учтивостта*, който урежда „поддържането на отношения на социално равновесие и дружелюбност, което ни дава основание да допуснем, че събеседниците на първо място ще си сътрудничат“ (Leech, 1983, 82). Емерен и Гротендорст формулират пък *принцип на комуникацията*, гласящ „Бъди ясен, честен, ефективен и коректен!“ (Александрова [Aleksandrova] 2013, 161). В него – освен етическите качества честен и коректен, са прибавени и качествата на ума и езика – ясност и ефективност, които също подобряват атмосферата. И наистина, по време на дискусия е особено важно да се поддържа доброжелателна атмосфера именно заради природата на състезателност и противопоставяне на словесния спор. Положителна атмосфера може да се създаде и от

учтиво и възпитано поведение, голямо значение има и невербалната комуникация, но могат да се прилагат и специални тактики за интегритет.

ТАКТИКИ ЗА ИНТЕГРИТЕТ

Това са тактики, характерни за т.нар. интегративен подход при водене на преговори, където преговарящият акцентира върху общите ползи от решаването на казуса или от бъдещи съвместни действия. Набляга се на изграждане на добри взаимоотношения, на атмосфера на уважение към другата страна и към мнението ѝ, вместо да се иска повече за себе си тук и сега или да се налага собственото мнение и условия на всяка цена. Интегративните стратегии са познати също като *win-win стратегии*, които се характеризират с няколко принципа: „Не става дума за печелене на битка, а за печелене на война“, „В човешките усилия 1 + 1 = 3“, „Никога не обиждай келнера“ и „Коректен докрай“ (Horton, 2012, 29 – 30).

Съществуват много интегративни тактики, но ние ще разгледаме четири от тях, спомагащи повече за създаването на доброжелателна атмосфера между двете страни.

1. *Активно слушане, емпатия.*
2. *Обозначаване на допирни точки или близки позиции.*
3. *Тактика „трите плюса“ – преди да изразим несъгласие или да критикуваме опонента, посочваме три положителни страни на аргументите му.*
4. *Тактика „безболезнено раждане“.*

Да разкрием механизма и ефекта на посочените тактики:

1. Активно слушане и емпатия:

Под активно слушане разбираме процес на внимателно слушане с опит за разбиране на явни и скрити мотиви за съществуване на току-що чутото мнение. Характерно за активното слушане е задаването на уточняващи въпроси, с които, освен че информацията се прецизира, даваме знак на събеседника ни, че *наистина разбираме и се интересуваме* от това, което той ни съобщава. Емпатията се състои от елементи на комуникацията – вербални или невербални, с които показваме на събеседника си, че сме разбрали какви *чувства* изпитва той по повод на казаното.

Активното слушане и емпатията ще покажат на събеседника ни, че ние го разбираме. Това ще го успокои, ще го настрои дружелюбно и той вероятно ще е по-благосклонен или най-малкото ще покаже повече уважение към нас и нашата позиция, мнение или теза. Атмосферата на срещата (дискусията) ще стане по-конструктивна, а изходът ѝ възможно най-обективен. Ако изкажем различно мнение, то ще бъде прието по-лесно, по-безболезнено.

2. Обозначаване на допирни точки или близки позиции:

Допирните точки сближават двете страни и също правят атмосферата по-лека и конструктивна. Добре е още в началото да се уточнят допирните точки, а по-късно, особено ако тонът стане по-остър, периодически да се връщаме към тях, за да успокоим

топката. Близките позиции могат да тригерират процеса на решаване на противоречие и достигане до единно мнение.

3. Тактика „трите плюса“ – преди да изразим несъгласие или да критикуваме опонента, посочваме три положителни страни на аргументите му:
Тази тактика показва на опонента ни, че ние не сме крайни негативисти и яростни негови критици, а признаваме доводите му с изключение на последния. Или посочваме три силни страни на аргумента му, а после една слаба. Така опонентът ни вероятно ще реагира по-меко на нашата критика, дори може би ще е склонен да се откаже от довода си, без да се чувства сломен.

4. Тактика „безболезнено раждане“:
Така се нарича тактиката на задаване на подходящи въпроси или умело изказване на твърдения, вследствие на което достигаме до ситуация, в която опонентът ни неусетно сам започва да изказва нашата теза и да застава на нашата позиция (Лароша, 2002, 270). Подобна схема е използвал още Сократ и тя е описана в „Диалозите на Платон“. Тази тактика се смята за висш пилотаж в договорната практика и в реториката въобще.

В теорията и практиката на водене на преговори има най-различни тактики и техники, повечето от които дори целят дестабилизиране на отсрещната страна. Изборът ни именно на тактики за интегритет като препоръчителни за начинаещите дебатиращи и преговарящи не е случаен. Смятаме, че добрите практики (към които спадат и интегративните тактики) са абсолютен приоритет – още повече в нашето трудно време на разделение и противопоставяне както в цялото общество, така и сред младите, защото те имат потенциала да повишат сплотеността – както в малки групи, така и в обществото като цяло. Интегративните практики и стратегии са предпочитани и според пилотното изследване от дипломната работа на автора.

СТРАТЕГИЧЕСКО МАНЕВРИРАНЕ
Стратегическото маневриране според Емерен и Хутлусър е съчетание и редуване на диалектически и реторически прийоми по време на дискусии или преговори. Под диалектически прийоми се разбират действия, свързани с логиката, които спомагат догадките и мненията да се засилят и превърнат в убеждения, под реторически – повечето класически реторически аргументи, които по свой механизъм също увеличават убеждението ни. По мнение на авторите стратегическо маневриране може да се състои при търсене на подходящи *топоси*, или места, извори на аргументи (диалектически прийом), и периодична адаптация към очакванията на публиката (или отсрещната страна) плюс удачно прилагане на презентационни средства (Eemeren, 1999, 484). Стратегическото маневриране е обширна тема и излиза извън целите и обема на настоящия материал, но го споменаваме като термин, който може да бъде въведен за начинаещите дебатиращи и като пример за едновременното използване и съчетаване на правилата за дискусия и тактиките за интегритет.

ДИСКУСИОННИ ВЪПРОСИ

В настоящото теоретично изследване е направено кратко проучване на опит под формата на интервюта, но се планира то да продължи и с емпирична част. Първи такъв опит вече е проведен в Математическата гимназия „Д-р П.Берон“ – Варна, където в класа на преподавателя по философия Палмира Дачева и с любезното съдействие на директора Елеонора Павлова беше проведена дискусия в 12. клас на тема „За или против влизането на България в еврозоната“. Участващите ученици бяха запознати предварително с настоящите два комплекта правила и техните обосновки. На дискусията бяха представени много добре подбрани и стойностни аргументи и не се допуснаха никакви „грешки“ (по правило 8) от нито от един от участниците. Подобни дискусии са планирани и в 5. ГПЧЕ „Екзарх Йосиф“ през февруари 2025г. Очакванията на автора съвпадат с мнението на преподавателя, че прилагането на представените правила може значително да повиши дискусионната култура и умения на учениците, но при условие че дискусиите се практикуват по-редовно. По нейна информация методически са предвидени единици подобни изяви за цяла година и то само в 11. и 12. клас.

За сравнение, от проведеното интервю с випускник на Американския колеж в София (Кристиян Игнатиев, София, 28 г., юрист) научаваме, че там се практикува разделяне на отбори и дебатиране по няколко предмета още от 8. клас поне веднъж седмично. Освен това интервюираният е участвал в клуб по дебати, в който са били записани 30 души от випуск от 160 ученици (19%). Втората интервюирана (Мария Сивкова, София, 27 г., бизнес администрация) е випускник на Американския университет в Благоевград. Тя споделя, че работата в екипи и дискусиите са ежедневна практика през целия период на обучение по всички предмети. Специални дисциплини за водене на дебати се изучават в направление Политология. Мнението на интервюираните е, че придобитите умения за дискутиране са имали силно положително влияние върху увереността и самочувствието им, като освен това са засилили способността и желанието им да участват в публични изяви, да изказват и защитават позиция.

Намерението на автора е да оптимизира правилата за подготовка и водене на дискусия, както и интегративните тактики след провеждане на още полеви изследвания и интервюиране на преподаватели и специалисти. Бъдещи изследвания се планират в областта на стратегическото маневриране, обзора и систематизацията на видовете грешки (fallacies) и аргументацията в бизнес преговорите.

БИБЛИОГРАФИЯ

Александрова, Д. (2013) Метаморфози на реториката през 20. век. София: УИ „Св. Климент Охридски“ [Aleksandrova, D. (2013) Metamorfozi na retorikata prez 20. vek. Sofia: UI „Sv. Kliment Ohridski“].

Александрова, Д. (2023) Основи на реториката. София: УИ „Св. Климент Охридски“ [Aleksandrova, D. (2023) Osnovi na retorikata. Sofia: UI „Sv. Kliment Ohridski“].

Димитров, Д. (2007) Успешните преговори. София: Горекс Прес [Dimitrov, D. (2007) Uspeshnite pregovori. Sofia: Goreks Pres].

Емерен, Фр. Ван, Р. Гротендорст (2009) Как да печелим дебати. София: УИ „Св. Климент Охридски“ [Emeren, Fr. Van, R. Grotendorst (2009) Kak da pechelim debati. Sofia: UI „Sv. Kliment Ohridski“].

Зорин, И. (2011) Как да манипулираме хората. София: Софтпрес [Zorin, I. (2011) Kak da manipulirame horata. Sofia: Softpres].

Лароша, П. О. (2002) Как да преговаряме. София: Princeps [Larosha, P. O. (2002) Kak da pregovaryame. Sofia: Princeps].

Eemeren, Fr. Van, R. Grootendorst (2004) Systematic theory of Argumentation. Cambridge: Cambridge University Press.

Eemeren, Fr. Van, P. Houtlosser (November 1999) Strategic maneuvering in Argumentative Discourse. Discourse studies, Vol. 1(4): 479 – 497. Available at https://www.researchgate.net/publication/238431651_Strategic_Manoeuvring_in_Argumentative_Discourse

Horton, S. (2012) Negotiation mastery. London: MX Publishing.

Leech, G. N. (1983) Principles of pragmatics. London/New York: Longman.