

ВЕДЕННЯ ДИСКУСІЙ ТА ДЕБАТІВ: ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ

План



1.Правила проведення дебатів

2.Поради, щодо підготовки

3.Аргументація та
контраргументація

4. Практична частина дебати.

Професійна майстерність у **веденні дискусій** та **дебатів** вимагає від учасників високого рівня *комунікаційних навичок* та *психологічної готовності*.





Важливість психологічної підготовки

Підготовка до дискусій та дебатів включає в себе розвиток **емоційного інтелекту**, *контроль емоцій* та *уміння впливати на психологічний стан опонентів*. Це важливо для побудови ефективних аргументів та управління власними емоціями.



Ключові навички комунікації

Успішна участь у дискусіях та дебатах потребує володіння навичками **активного слухання**, публічного виступу та впевненої мови. Важливо також уміти виявляти емпатію та ефективно реагувати на аргументи опонентів.

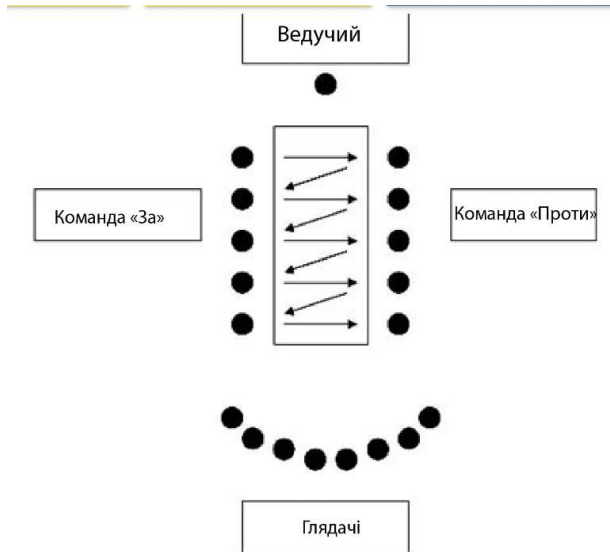
АНАЛІЗ АРГУМЕНТІВ

Учасники дискусій та дебатів повинні мати навички критичного мислення та аналізу аргументів. Важливо вміти виявляти логічні помилки та підтримувати свої твердження доказами.



Різниця між
дебатами та
дискусією ?





ПРАВИЛА

1. Порядок виступів
2. Кожен спікер має для виступу максимально 1 хв. Вільний час не може бути передано іншому.
3. Переривати спікера заборонено.
4. Глядачі не повинні брати участь в обговоренні. Після обговорення публіка має 5 хв, щоб поділитися своїми враженнями і думками. Потім вони голосують підняттям рук.



ПОРАДИ ДЛЯ СПІКЕРІВ

За винятком першого спікера від сторони, що підтримує пропозицію, приблизно першу половину своєї заяви слід витратити на те, щоб спростувати аргумент іншої сторони, а потім вже можна представити нову точку зору.





2.Оберіть напрям руху – скажіть, яке рішення ви хочете побачити.

3. При підготовці до дискусії передусім проведіть мозковий штурм і зберіть ідеї. Потім вирішите, в якому порядку ви хочете представити свої ідеї, і призначте спікера.

Починайте і закінчуйте сильними і вражаючими ідеями



4. Ви можете повторювати або змінювати ключовий аргумент, намагаючись «достукатись» до аудиторії.

5. Останні спікери повинні підвести підсумок аргументів їх команд, виділивши три або чотири ключові думки.



6. Говоріть вільно. Не читайте вашу заяву з аркушів, а натомість встановлюйте зоровий контакт із вашими опонентами і з аудиторією.

7. Ставтеся до своїх супротивників з повагою.



СТРАТЕГІЇ ВПЛИВУ НА АУДИТОРІЮ

Успішні дебати потребують вміння *використовувати психологічні прийоми для впливу на аудиторію.*

Важливо *звертати увагу на емоції та використовувати переконливі аргументи.*

ПАМ'ЯТАЙТЕ

«Ти помиляєшся» — перша реакція буде негативною.

«Я не можу зрозуміти хід твоєї думки» — менше негативу, людина докладніше пояснить свою ідею і, можливо, сама вловить помилку в процесі.

«Можеш допомогти мені краще зрозуміти твою позицію?» — повага і ввічливість допомагають викликати прихильність співрозмовника і зводять до нуля негативні реакції.

ПОРАДИ:

- **Перед будь-якою важливою розмовою продумайте roadmap — дорожню карту дискусії.**
- **Використовуйте паузи**
- **Продумуйте ключові аргументи так, щоб вони не звучали двозначно.**
- **Говоріть упевнено. Звертайте увагу на маркери сумніву у своїй промові.**

ДЕБАТИ:

- **Чи потрібно легалізувати секс-бізнес?**
- **Чи варто дозволяти алкоголікам пересаджувати печінку?**
- **Чи варто заборонити використання AI студентам?**
- **Чи є нелегальні мігранти злочинцями?**
- **Чи онлайн-освіта краща за традиційну?**
- **Чи має бути обов'язкова військова служба для жінок?**

Thanks!

Do you have any questions?

