



ВОДЕНЕ НА ДЕБАТИ И АРГУМЕНТАЦИЯ

Съдържание и структура

Организатор: Сдр."Агенция за икономическо развитие Варна"

Дати: 09 и 10 Ноември 2013г.

Място: гр.Варна

Начало на обучението: 10:00 часа

Темата на обучението е „Водене на дебати и аргументация“, като основно ще се фокусира върху начина на обмяна на идеи и аргументи, водене на плодотворна и обогатяваща комуникация, надграждане на идеите на другите, вместо да се навлиза в конфликтни ситуации. Затази цел, комуникационни умения като слушане и даване на обратна връзка, обобщаване и перифразиране, са отсъществено значение.

Обучението е разделено на три основни компонента:

1. Основни умения за комуникация и модели
2. Аргументация - Как да си структурираме и да си представим аргументите.
3. Презентация и излагане на идеи и мнения пред публика.

Идеята на обучението е да се създадът и положат основите на знанията и уменията за ефективен комуникация и дебатиране с други хора от различен произход и култура, без да се проявява неуважение или да създадът условия за генериране на конфликти.

Обучението има за цел да насърчава:

- Уменията за „активно слушане“
- Умения за не насилствена комуникация
- Съпричастност и разбиране, въпреки различията в мнението.
- Осъзнаването на собствените си възприятия и концепции.
- Продуктивно справяне с конфликтни ситуации.

Ден 1: ВЪВЕДЕНИЕ	
Предмет и съдържание	Метод
На участниците ще се представи структурата на програмата, процесът /методологията и целите на обучението.	<ul style="list-style-type: none">• Кратка презентация
Участниците се запознават един с друг	<ul style="list-style-type: none">• Карти• Групиране

1. Основни умения за комуникация и модели	
Предмет и съдържание	Метод
Преглед на основните умения за комуникация. Модели на комуникация.	<ul style="list-style-type: none"> • Основи на комуникацията → примери и анализ • Кратко представяне на Модели на комуникация (изпращач - приемащ) и др.под.
Развиване на умения за активно слушане, като обобщаване, перефразиране и др. Насърчаване разбиране на опонента, въпреки различията в мнението.	<ul style="list-style-type: none"> • Въведение: Какво означава „Активно слушане“? • Мозъчна атака: Какво означава емпатия? Какви са нейните ефекти? • Индивидуални упражнения. • Групови упражнения
Ненасилствена комуникация (ННК)	<ul style="list-style-type: none"> • Въведение: Основи и цели на ННК • Индивидуално упражнение • Упражнение по групи
Справяне с конфликти	<ul style="list-style-type: none"> • Въведение: какво е конфликт? Какви са отделните се тапи на развитие на конфликта? Защо конфликтът може да бъде гравивен? • Упражнения
2. Аргументация- Как да си структурираме и да си представим аргументите.	
Предмет и съдържание	Метод
Разбиране на аргументите на двете страни, разбиране на “противника”	<ul style="list-style-type: none"> • Упражнение: “Линия на аргументиране” . Анализ и обсъждане. • Упражнение: Столове „ЗА“, „ПРОТИВ“ и двете
Основи на структуриране на аргументацията Излагане на собствените аргументи	<ul style="list-style-type: none"> • Въведение • Мозъчна атака: Какво е важно при излагане на аргументите?
3. Презентация и излагане на идеи и мнения пред публика	
Предмет и съдържание	Метод
Представяне	<ul style="list-style-type: none"> • Групово упражнение - рисуване на „Клип-чарт“ → Как да изложим/визуализираме .
Как да представяме аргументите? Реч и Език на тялото Как да преодолеем притеснението?	<ul style="list-style-type: none"> • Групово упражнение: обмяна на опит и трудности при говорене пред публика • Групово упражнение: Организиране на дебат. Аргументация и представяне.
Ден 2: Заключителна част	
Предмет и съдържание	Метод
Участниците дават мнение и оценка на обучението. Предложения за подобряване.	Попълване на Анкетни карти от участниците.

Обяд 12:30 - 13:30 часа

Кафе паузи - от 11:15 и от 16:00 часа

Common borders. Common solutions.