

TAJNIKI DYPLOMACJI

NEGOCJUJ DLA

RZECZPOSPOLITEJ

warsztaty dla szkół

ponadpodstawowych



Fundacja
ARMENIAN
FOUNDATION

Dofinansowano ze środków Muzeum Historii Polski w Warszawie w ramach programu "Patriotyzm Jutra"



Ministerstwo
Kultury
i Dziedzictwa
Narodowego



PA
TRIO
TYZM
JUTRA

O ARGUMENTACJI SŁÓW KILKA...

NA ROZGRZEWKĘ: Szybka debata

„Media
społecznościowe
są istotne w
życiu”

ARGUMENT NA CODZIEŃ



CZYM JEST ARGUMENT?

Zbiór twierdzeń zorganizowanych tak, żeby podkreślić związek pomiędzy nimi i udowodnić, że kiedy zaakceptujemy jedno to inne, będące częścią tego samego zbioru również powinniśmy przyjąć.

Brzmi skomplikowanie...

Tak naprawdę argument to po prostu
sposób na udowodnienie jednego
twierdzenia za pomocą innych- takich
które wiemy, że są prawdziwe.
Wnioskowanie!

JAK ARGUMENTOWAĆ?

- Przygotuj się! Przeanalizuj problem, poddaj go własnej krytyce, dostrzegaj przyczyny i skutki, bądź otwarty na inne poglądy i dane.
- Dostosuj się do odbiorcy – nie komplikuj niepotrzebnie, poruszaj tematy ważne dla odbiorcy. Zachowuj się odpowiednio i stosuj język adekwatny do grupy docelowej
- Przygotuj się do odpowiedzi na pytania – które się nasuwają same w związku z argumentem

JAK ARGUMENTOWAĆ?

- Szanuj przeciwnika – postaraj się go zrozumieć, walcz z jego poglądami a nie nim samym
- Bądź otwarty na zmianę – dyskutujemy aby się nawzajem przekonać, a to oznacza, że i my możemy zostać przekonani!
- Bądź rzeczowy i trzymaj się tematu
- Bądź rzetelny i logiczny – stosuj argumenty a nie sztuczki
- Jeżeli coś twierdzisz to TY musisz to udowodnić!

JAK BUDOWAĆ DOBRE ARGUMENTY

- Wykaż wartość rozwiązania problemu – jego konieczność, pilność i obiektywizm
- Stosuj przykłady – analogia do znanej sytuacji z rzeczywistości, odwołaj się do historii, badań naukowych i statystyk, wskaż przykłady z dzieł kultury (książek, filmów), oprzyj się o zdanie autorytetu. UWAŻAJ NA KONTRPRZYKŁADY
- Uporządkuj argumenty w odpowiedniej kolejności wg jednego z podziałów:
 - Od najważniejszego do najsłabszego
 - Od najsłabszego do najmocniejszego
 - Użyj najmocniejszych a słabsze zostaw w rezerwie
 - Użyj mocnych na początku i końcu

JAK NIE BUDOWAĆ ARGUMENTÓW

- Nie upraszczaj i nie manipuluj – np. nie twórz chochoła, nie przypisuj złych intencji, nie naginaj argumentów przeciwko logice
- Nie skupiaj się na autorytetach
- Skupiaj się na treści a nie formie wypowiedzi przeciwnika, nie daj się sprowokować



„Waćpan jest ze wsi to i
Pana słowa nic nie
warte!”

Czyli o argumencie **ad
personam** (ad
hominem)



Autorytet nie wygra za ciebie
dyskusji...

Wystrzegaj się argumentów

Ad Verecundiam



„Sofizmat rozszerzenia”-
czyli przeciwstawianie się
tezie, która nie padła

PODSUMOWUJĄC...

NEGOCJACJE



ZOPA kupującego

The diagram illustrates the Zone of Possible Agreement (ZOPA) in a negotiation. A horizontal orange line represents the range of possible prices. A green bracket above the line indicates the 'ZOPA kupującego' (buyer's ZOPA). A teal bracket below the line indicates the 'ZOPA sprzedającej' (seller's ZOPA). The intersection of these two brackets is highlighted by a teal box labeled 'Wspólna ZOPA' (Common ZOPA), representing the range of prices where both parties can agree.

Wspólna
ZOPA

ZOPA sprzedającej



Od tego zaczynaj swoją wypowiedź. To może być **historia**, która poruszy słuchaczy, ich pragnienia, lęki, emocje. To utożsamienie się z widownią, danie jej poczucia, że wypowiedź dotyczy właśnie tych konkretnych słuchaczy i widzów.

To np. może być case study, anegdota, krótka historia.

Etos to zdobywanie wiarygodności i zaufania widowni. Jest to możliwe poprzez informację o swoim doświadczeniu, czymś, co buduje nasz wizerunek mówcy jako eksperta.

To np. lata pracy, ilość klientów, ilość rozwiązanych problemów i spraw.

Logos to **dane, fakty, badania naukowe**, konkretne argumenty, które wspierają wiarygodność wypowiedzi i oddziałują na racjonalne obszary ludzkiego umysłu.

Np. Czy wiecie Państwo, że według raportu xyz aż 30% dzieci cierpi na depresję?

ETOS

- Udawane pełnomocnictwo
- Dowartościowanie
- Dobry policjant – zły policjant
- Wilk w owczej skórze

LOGOS

- Krakowski targ
- Zdechła ryba
- Próbný balon
- Pozorny wybór
- Nagroda w raju

PATOS

- Dokręcanie śruby (imadło)
- Pusty portfel

TAJNIKI DYPLOMACJI

negocjuj dla Rzeczypospolitej

DZIEŃ DRUGI



Fundacja
ARMENIAN
FOUNDATION

Dofinansowano ze środków Muzeum Historii Polski w Warszawie w ramach programu "Patriotyzm Jutra"



Ministerstwo
Kultury
i Dziedzictwa
Narodowego



PA
TRIO
TYZM
JUTRA

GRA NEGOCJACYJNA

Walka o najkorzystniejszy traktat

Instrukcja

STRONA RZECZPOSPOLITEJ I TURCJI:

1. Wyznaczcie **Wielkiego Połta** - przedstawiciela misji poselskiej, który będzie kontaktował się z Sędziami.
2. Wybierzcie **4 Komisarzy**, którzy odpowiadać będą za 4 główne kwestie będące przedmiotem negocjacji.
3. Wybierzcie **Pisarza**, który odpowiadać będzie za sporządzanie notatek.
4. Wybierzcie **Dragomana** (tłumacza), który będzie miał możliwość kontaktowania się z przedstawicielami drugiej strony.
5. Pozostali członkowie misji poselskiej pełnią rolę doradców i ekspertów.
6. Zapoznajcie się z materiałami.

PROCEDURA NEGOCJACJI

1. Odprawa misji poselskiej - przygotowania do negocjacji
2. Powitanie obu misji - przemowa grzecznościowa Wielkiego Pośła i Wezyra
3. Przedstawienie propozycji i oczekiwań w 4 kwestiach spornych przez 4 Komisarzy
4. Narada
5. Seria negocjacji Komisarzy
6. Narada
7. Finałowa seria negocjacji Komisarzy
8. Opracowanie Traktatu Pokojowego przez Wielkiego Pośła, Wezyra i 2 Dragomanów.
9. Przedstawienie Traktatu Pokojowego przez Sędziów

DEBATA OKSFORDSKA

Czyli uporządkowany proces argumentacji i przemawiania

MECHANIZM DEBATY

- Debata oksfordska toczy się między dwiema drużynami - 4 do 6 osób.
- W debacie stawia się tezę, czyli zdanie na które można odpowiedzieć „tak” lub „nie”
- Jedna z drużyn (wybrana przez losowanie) będzie proponować tezę, będzie „na tak”, i jednocześnie broniła tezy.
- Druga drużyna, będzie oponować tezie, będzie „na nie”, i jednocześnie atakowała tezę.
- Teza nie ma znaczenia co o niej naprawdę sądzimy. To tylko ćwiczenie na poszukiwanie najlepszych argumentów.

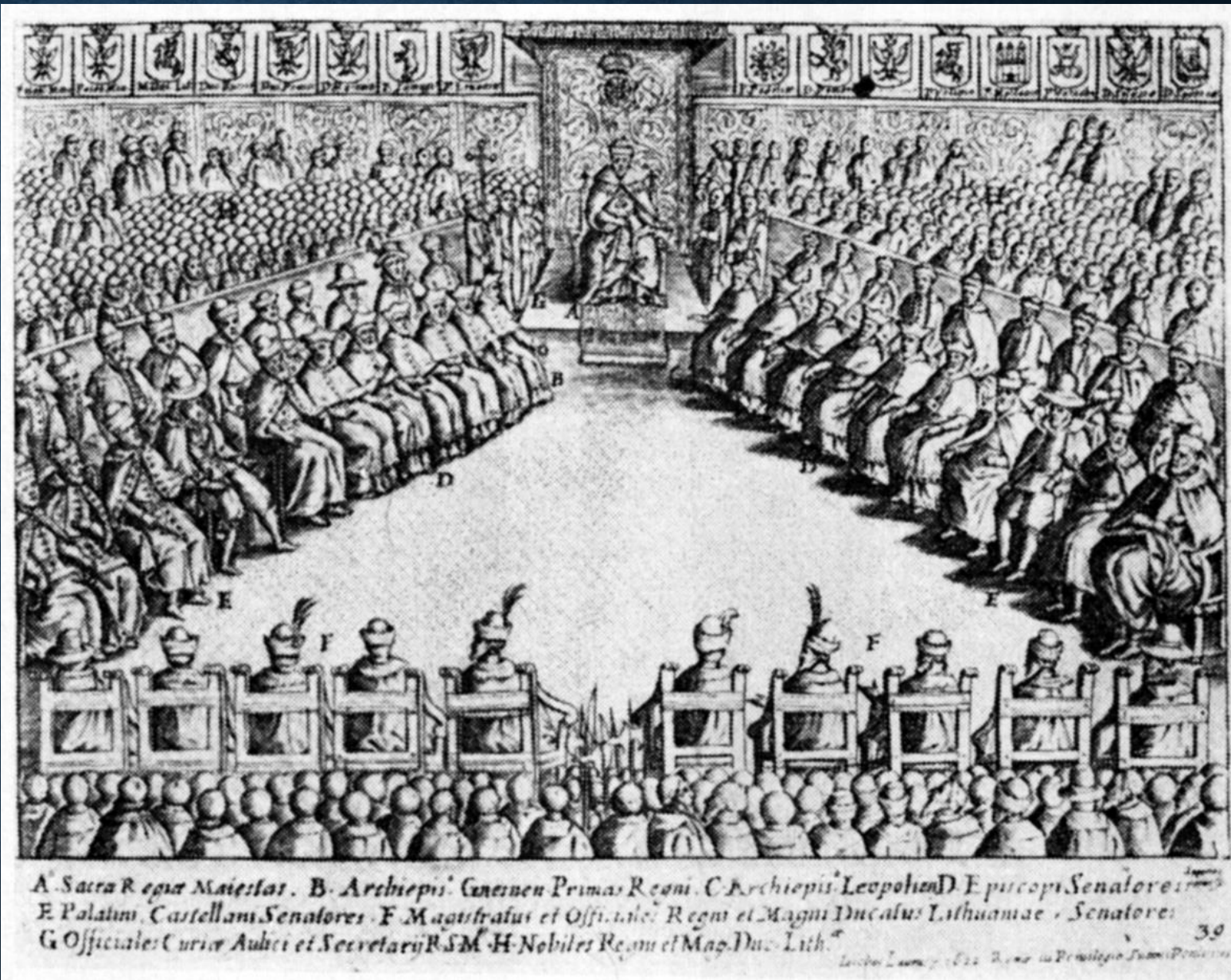
PRZEBIEG DEBATY

- Debatę zaczyna drużyna propozycji od wystąpienia pierwszego mówcy. Jego rolą jest wskazać co drużyna myśli o tezie i jak zamierza jej bronić – ramowy plan.
- W odpowiedzi mowę zaczyna pierwszy mówca opozycji, na podobnych zasadach
- Kolejni mówcy przemawiają na zmianę, aż do ostatniego mówcy opozycji.
- Mówcy „środkowi” rozwijają argumentację i odpowiadają na zarzuty przeciwnika (kontrargumentują). Ostatni zaś będą podsumowywać argumenty i wykazywać, że pasują one do wnioskowania o tezie.
- Nad przebiegiem debaty (liczeniem czasu, kulturą wypowiedzi, przyznawaniem głosu i możliwości zadania pytania) czuwa marszałek.
- Można zgłosić chęć zadania jednego pytania do aktualnie przemawiającego oponenta.
- Każda mowa trwa 2 minuty wraz z czasem na odpowiedź na pytanie – zatem czasem nie warto na nie odpowiadać.

JAK WYGRAĆ I PODSUMOWAĆ DEBATĘ

- Bardzo istotne jest słuchanie się nawzajem i reagowanie na to co robi druga drużyna.
- Należy dobrze przygotować się wewnątrz drużyny, aby mowy były spójne (nie zaprzeczały sobie) i miały dobrze poukładane argumenty.
- Dbamy o prawidłową gestykulację, prezencję, technikę głosową i wyrażność wypowiedzi.
- Całość wysiłku ocenia sędzia, który przyznaje punkty za argumenty, spójność drużyny i sprawność techniczną mówcy.
- Informujemy drużyny ile uzyskały punktów, prowadzimy z nimi dialog, dajemy znać za co i ile otrzymały punktów w negocjacjach.
- Przedstawiamy i uzasadniamy wynik debaty.
- Sędzia dokonuje ewaluacji debaty i daje feedback mówcom.

Dyskusja nad ratyfikacją traktatu pokojowego w sejmie



TEZA: Swoimi działaniami w Stambule Krzysztof Zbaraski zasłużył na pochwałę i nagrodę

1. Mowa otwierająca
2. Argument
3. Kontrargument
4. Argument
5. Kontrargument
6. Podsumowanie

