

55

cách để

Tranh luận hiệu quả

55 ways
To Debate
Well



55 cách để

Tranh luận hiệu quả

55 ways
To Debate
Well



MỤC LỤC

Lời giới thiệu	5
1. Nghiên cứu chi tiết	6
2. Hít thở sâu và thở đều.....	7
3. Tư thế tự tin	8
4. Lịch sự.....	9
5. Tự tin về những gì mình nói	10
6. Nhanh trí	11
7. Nói trôi chảy	12
8. Duy trì lập luận rõ ràng	13
9. Tập trung vào trọng điểm	14
10. Thuyết phục khán giả	15
11. Tránh trích dẫn sai	16
12. Tránh nhầm lẫn giữa các mối tương quan	17
13. Tránh ám chỉ	18
14. Đưa ra các luận điểm	19
15. Kiểm chế cảm xúc	21
16. Xác minh lại nguồn tin và các số liệu	22
17. Hiểu đối phương	23
18. Tôn trọng	24

MỤC LỤC

19. Thuật lại kinh nghiệm thực tế.....	25
20. Mở rộng tầm hiểu biết.....	26
21. Không bè phái	27
22. Sử dụng các từ ngữ đơn giản.....	29
23. Sự chính xác.....	30
24. Không phủ định hoàn toàn ý kiến của đối phương.....	31
25. Nói chậm rãi và rõ ràng.....	32
26. Thư giãn	33
27. Tránh bắt chước	34
28. Giao tiếp bằng ánh mắt.....	35
29. Tránh cười cợt	36
30. Minh họa	37
31. Đừng bỏ cuộc	38
32. Công nhận ý đúng của đối phương	39
33. Trang bị kiến thức chung	40
34. Sử dụng giấy nhớ một cách hiệu quả	41
35. Có hứng thú với đề tài.....	42
36. Phân loại tài liệu một cách có hệ thống.....	43
37. Bám sát nền tảng kiến thức chung	44

MỤC LỤC

38. Khẳng định và bảo vệ quan điểm của mình	45
39. Liên kết chặt chẽ giữa các thành viên trong nhóm	46
40. Vai trò của giả thiết	47
41. Tránh kết thúc một cách đột ngột	49
42. Tin vào chính mình	50
43. Chú ý lắng nghe người khác	51
44. Khuôn mặt biểu cảm	52
45. Tránh sa đà, lạc đề	53
46. Giới thiệu sơ lược về nội dung	54
47. Cân thêm thời gian	55
48. Cung cấp thông tin	56
49. Thể hiện khả năng lãnh đạo	57
50. Im lặng	58
51. Đặt câu hỏi	59
52. Tạo sự quan tâm	60
53. Phán đoán tâm lí khán giả	61
54. Thể hiện sự thân thiện	62
55. Nói to dõng dạc	63

LỜI GIỚI THIỆU

Tranh luận là hoạt động giao tiếp có hai hoặc nhiều hơn hai người tham gia trao đổi ý kiến với nhau xoay quanh một vấn đề nào đó. Trong cuộc tranh luận, mỗi người sẽ trình bày những quan điểm, lập luận của mình với mục đích thuyết phục những người còn lại. Tranh luận là cách để khuyến khích các cá nhân đưa ra bình luận, nhận xét, ý kiến. Hoạt động này đòi hỏi sự kiên nhẫn, bình tĩnh lắng nghe từ phía những người tham gia.

Ngày nay, các cuộc tranh luận thường diễn ra trong các cuộc họp, giảng đường, các cuộc thi, trong trường học... dưới dạng văn bản trên các tờ báo và tạp chí, hình thức nghe trên đài phát thanh hay trên truyền hình.

Một cuộc tranh luận chính thức sẽ có những quy định nghiêm ngặt về hành vi và khía cạnh tạp về kĩ thuật tranh biện. Trong một cuộc tranh luận, bạn cần biết đặt mình vào vị trí của đối phương để phản biện lại những gì bạn hằng tin tưởng. Kĩ thuật tranh luận là nghệ thuật diễn tả suy nghĩ và truyền đạt lời nói sao cho có tính thuyết phục và đạt được hiệu quả như mong muốn.



Để làm cho cuộc tranh luận trở nên sôi động, thú vị, cần có động lực và sự tương tác mạnh mẽ giữa hai đội tranh luận để thách thức đội kia giành chiến thắng.

Cuốn sách nhỏ này xin được giới thiệu *55 cách để tranh luận hiệu quả*. Những gợi ý nhỏ trong đây được minh họa thông qua các ví dụ cụ thể nhằm giúp bạn đọc dễ hình dung hơn.

Ban biên tập đã rất nỗ lực và thực sự mong muốn cuốn sách sẽ hữu ích cho bạn. Rất mong quý độc giả đón đọc và ủng hộ.

NGHIÊN CỨU CHI TIẾT



Bạn phải có sự am hiểu về vấn đề mà bạn đang tranh luận. Để có được điều đó, bạn cần nghiên cứu chi tiết các luận điểm mẫu chốt để từ đó chọn ra một luận điểm mà bạn có thể tranh luận tốt nhất. Bạn nên tham khảo các nguồn tài liệu khi nghiên cứu các luận điểm đó.

Tại sao chúng ta phải xây dựng một danh sách các luận điểm?

Chúng ta cần phải xây dựng một danh sách các luận điểm để có cái nhìn toàn diện và đầy đủ về chủ đề mà chúng ta định tranh luận.

VÌ ĐÓ LÀ NHỮNG ĐIỂM MẪU CHỐT CỦA CHỦ ĐỀ MÀ CHÚNG MÌNH SẼ TRANH LUẬN.

CHẮC HẲN CÁC CÂU ĐÃ CHUẨN BỊ RẤT TỐT CHO CUỘC TRANH LUẬN ĐÓ.



HÍT THỞ SÂU VÀ THỞ ĐỀU



Căng thẳng và sợ hãi là những hiện tượng phổ biến thường xảy ra với chúng ta trước khi bước vào cuộc tranh luận. Nỗi sợ hãi bắt nguồn từ ý nghĩ sẽ phải đối mặt với một nhóm người có ý kiến khác nhau. Hít thở sâu và thở đều sẽ giúp bạn giảm được những căng thẳng và lo lắng.

Chúng ta có thể làm giảm căng thẳng và sợ hãi bằng cách nào?

Bạn hãy hít thở thật sâu và cố gắng thở đều.

MÌNH ĐÃ HÍT THỞ THẬT SÂU VÀ THỞ ĐỀU.

LÀM NHƯ THẾ SẼ GIÚP CẦU GIẢM BỐT NỐI SỢ HÃI VÀ LO LẮNG ĐÂY



TƯ THẾ TỰ TIN



Tư thế của người tham gia tranh luận cần thể hiện được sự tự tin. Người nghe sẽ bị cuốn hút vào cuộc tranh luận và chăm chú lắng nghe nếu như diễn giả có tư thế tốt. Ngược lại, diễn giả sẽ không thu hút được khán giả của mình nếu như tư thế của anh ta không hợp lí hoặc không thể hiện được sự tự tin.

Tại sao người tham gia tranh luận phải có tư thế phù hợp?

Bởi vì như thế thì anh ta mới có thể thu hút được người nghe.



LỊCH SỰ



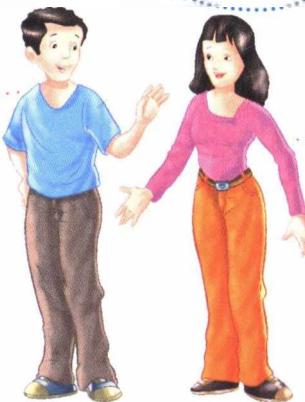
Tại sao một nhà hùng biện lại cần phải lịch sự?

Người đó cần làm vậy để giữ uy tín của mình và gây thiện cảm đối với người khác.

Lịch sự là một yếu tố không thể thiếu đối với một nhà hùng biện. Vẻ lịch sự sẽ giúp bạn nhận được cảm tình của khán giả. Một nhà hùng biện có thể rất thành thạo và am hiểu trong các vấn đề mà mình đưa ra, nhưng nếu người đó có hành vi không lịch sự thì cũng sẽ khó lòng nhận được sự ủng hộ của mọi người.

CÔ ẤY ĐÃ TÍCH CỰC THAM GIA CÁC CUỘC TRANH LUẬN.

À, RA VẬY VIỆC TÍCH CỰC THAM GIA TRANH LUẬN SẼ CÓ TÁC DỤNG TỐT ĐỐI VỚI VIỆC UỐN NẮN HÀNH VI CÁ NHÂN ĐẤY CẤU Ạ.



55 cách để tranh luận hiệu quả

TỰ TIN VỀ NHỮNG GÌ MÌNH NÓI

MÌNH ĐÃ ĐƯỢC
CHỌN ĐỂ THAM GIA
VÀO MỘT CUỘC THI
HÙNG BIỆN.

CẬU ĐÃ CHUẨN
BỊ NHỮNG GÌ CHO
CUỘC THI RỒI?



Tại sao chúng ta cần
phải tự tin trong cuộc
tranh luận?

Phải tự tin thì chúng ta
mới có thể bảo vệ được
những quan điểm mà mình
đã đưa ra.

Trong khi tranh luận, bạn
cần phải tự tin về những gì
mình nói. Nếu không, bạn
sẽ rất khó để bảo vệ được
quan điểm của mình trước
những ý kiến trái chiều.

MÌNH CÙNG CỐ
VÀ TĂNG CƯỜNG
SỰ TỰ TIN CHO
BẢN THÂN.

ĐÓ LÀ MỘT YẾU
TỐ QUAN TRỌNG
CẦN PHẢI CÓ KHI
THAM GIA MỘT
CUỘC THI ĐÂY.



NHANH TRÍ



Tại sao trong một cuộc tranh luận, sự nhanh trí lại rất quan trọng?

Bởi vì sự nhanh trí giúp bạn có thể ứng đáp trôi chảy ngay lập tức.

Quá trình tranh luận liên quan đến lập luận và phản biện, vì vậy người tham gia tranh luận phải có sự nhanh trí để có thể ngay lập tức phản ứng lại các lập luận của đối thủ, nếu không bạn sẽ dễ dàng bị đối phương phản bác và đánh gục.

Đúng vậy! Câu ấy tỏ ra rất thông minh khi nhanh chóng đưa ra được các lí lẽ để phản bác lại quan điểm đối lập.

Câu ấy nhanh trí thật đấy!



NÓI TRÔI CHẢY

HÔM NAY THẬT LÀ BẤT
NGỜ, NGƯỜI GIỎI NHẤT
ĐÃ BỊ ĐÁNH BẠI TRONG
CUỘC TRANH LUẬN.

TẠI SAO
CÂU ẤY LẠI BỊ
ĐÁNH BẠI?



Tại sao cần phải nói
một cách trôi chảy khi
tham gia tranh luận?

Vì có nhu thế thì chúng ta
mới có thể diễn đạt vấn đề
mình đưa ra một cách
mạch lạc và tự tin.

Nói trôi chảy và mạch lạc là
những điều kiện đầu tiên cần
phải có đối với người tham gia
tranh luận. Trong khi trình
bày vấn đề và ứng đáp lại
đối thủ, người tham gia tranh
luận cần phải nói một cách
trôi chảy và tránh lấp bắp.

BỞI VÌ CÂU
ẤY ĐÃ NÓI
KHÔNG ĐƯỢC
TRÔI CHẢY
NHƯ MỌI KHI.

ĐÂY LÀ NHƯỢC
ĐIỂM LỚN NHẤT
MÀ NHỮNG NGƯỜI
THAM GIA TRANH
LUẬN THƯỜNG
MẮC PHẢI.



DUY TRÌ LẬP LUẬN RÕ RÀNG



Tranh cãi là một phần không thể thiếu trong cuộc tranh luận, và những người tham gia cần phải đưa ra được lập luận có liên quan đến các vấn đề đang được bàn thảo. Lập luận không liên quan sẽ bị bỏ qua và sẽ không có tác dụng phản biện đối với người tham gia.

Tại sao người tham gia phải đưa ra được các Lập Luận rõ ràng trong suốt cuộc tranh luận?

Phải như vậy thì những điều họ nói mới có sức thuyết phục đối với người nghe.



TẬP TRUNG VÀO TRỌNG ĐIỂM



Tại sao việc đề cập đến tất cả các trọng điểm trong một cuộc tranh luận lại có vai trò quan trọng?

Việc này sẽ giúp cho các lí lẽ trở nên chặt chẽ và liên kết với nhau một cách hiệu quả.

Điều quan trọng đối với người tham gia tranh luận là phải bao quát được tất cả những trọng điểm liên quan đến chủ đề đang tranh luận. Thiếu một luận điểm sẽ dẫn đến việc mất tính liên kết và chặt chẽ trong nội dung cuộc tranh luận.



THUYẾT PHỤC KHÁN GIẢ



Người tham gia tranh luận phải thuyết phục được người nghe đúng về phía quan điểm của mình, thông qua việc trình bày rõ ràng, mạch lạc các luận điểm của bản thân. Người tham gia cần phải luôn giữ được sự bình tĩnh và tập trung vào khán giả, bởi vì họ chính là những trọng tài tốt nhất.

Tại sao người tham
gia tranh luận cần phải
thuyết phục được
khán giả của mình?

Bởi vì khán giả chính là
những trọng tài tốt nhất.

ÔNG ẤY ĐÃ ĐƯỢC
KHÁN GIẢ HOAN NGHÊN
NHIỆT LIỆT KHIẾN CHO
ĐỐI THỦ NHANH CHỐNG
PHẢI CHỊU THUA TRƯỚC
NHỮNG LÍ LẼ ÔNG ẤY
ĐÃ ĐƯA RA.

ÔNG ẤY CHẮC
HẲN ĐÃ THUYẾT
PHỤC ĐƯỢC
KHÁN GIẢ NÊN
MỚI TỰ TIN NHƯ
VẬY.



TRÁNH TRÍCH DẪN SAI



Rất nhiều người tham gia tranh luận đã từng mắc phải một lỗi nghiêm trọng, đó là trích dẫn sai trong quá trình đưa ra những lí lẽ của mình. Việc trích dẫn sai sẽ khiến cho nội dung trích dẫn không ăn khớp với vấn đề đang tranh luận và trở thành điểm bất lợi, chống lại chính người đã đưa ra nó. Do đó, người tham gia tranh luận cần phải thật cẩn trọng khi trích dẫn bất cứ điều gì.

Tại sao chúng ta cần phải thật cẩn trọng khi trích dẫn điều gì đó?

Bởi vì nếu không cẩn thận, chúng ta sẽ dễ trích dẫn sai, gây phản tác dụng.

CÓ MỘT ĐIỂM CHÚNG TA CẦN LƯU Ý LÀ TRÁNH TRÍCH DẪN MỘT CÁCH CẤU THẢ TRONG CÁC CUỘC TRANH LUẬN.

ĐÚNG ĐÂY BỞI VÌ CHÚNG TA THƯỜNG HAY TRÍCH DẪN SAI, GÂY BẤT LỢI CHO CHÍNH MÌNH.



TRÁNH NHẦM LÃN GIỮA CÁC MỐI TƯƠNG QUAN



Người tham gia tranh luận phải lưu ý để phân biệt các mối quan hệ tương quan của hai hay nhiều sự vật, sự việc khác nhau, không được nhầm lẫn giữa chúng. Chẳng hạn, một người có thu nhập cao sẽ mua được một chiếc tủ lạnh, nhưng một người có một chiếc tủ lạnh thì chưa chắc người đó đã có thu nhập cao.

Tại sao người tham gia hùng biện cần phải phân biệt được các mối quan hệ tương quan?

Cần phải phân biệt rõ để tránh nhầm lẫn.



TRÁNH ÁM CHỈ



Ám chỉ là hành động cần hết sức hạn chế khi tham gia tranh luận, vì nó cho thấy người đó đang bới móc các vấn đề cá nhân và không có liên quan đến vấn đề đang được tranh luận.

Những Lời nói bóng gió trong một cuộc tranh luận sẽ có tác hại như thế nào?

Những Lời nói bóng gió sẽ khiến cho cuộc thảo luận rơi vào bế tắc vì những sự tranh cãi ngoài lề không cần thiết.

PHẢI TRÁNH VIỆC ÁM CHỈ ĐỂ NGĂN CHẶN NHỮNG TRANH CÃI KHÔNG CẦN THIẾT.

Ừ, ĐÓ LÀ MỘT VIỆC KHÔNG NÊN CHÚT NÀO.



ĐƯA RA CÁC LUẬN ĐIỂM



Khi tham gia một cuộc tranh luận, bạn cần phải có sự chuẩn bị chu đáo để buổi tranh luận đạt được kết quả tốt nhất. Để có được những lập luận chuẩn mực, người tham gia cần phải liệt kê ra những luận điểm một cách chi tiết, từ đó suy nghĩ hướng giải quyết vấn đề.

Tại sao người tham gia tranh luận cần phải lập danh sách các luận điểm?

Người tham gia tranh luận cần phải làm vậy để đảm bảo tính chuẩn xác trong các lập luận của mình.

ĐÓ LÀ PHẢI TÌM RA ĐƯỢC CÁC LUẬN ĐIỂM CHÍNH XOAY QUanh VẤN ĐỀ TRANH LUẬN.

THẾ CẬU ĐÃ TÌM RA HẾT CHƯA?





Knute Rockne

"Hãy rút kinh nghiệm từ những điểm yếu để xây dựng chúng thành những điểm mạnh của bạn."



Napoleon Hill

"Ý tưởng là sự khởi đầu của tất cả những cơ may."



Trước khi tham gia
một cuộc tranh luận,
chúng ta cần làm gì?

Chúng ta cần có sự
chuẩn bị chu đáo để đạt
được kết quả tốt.

MÌNH ĐÃ GHI LẠI
NHỮNG ĐIỂM QUAN
TRỌNG MÀ MÌNH
CHO LÃ HỮU ÍCH.

CẬU LÀM NHƯ
THẾ LÀ ĐÚNG
ĐÂY.



KIỀM CHẾ CẢM XÚC

BẠN MÌNH ĐÃ
KHÔNG GIÀNH ĐƯỢC
GIẢI NÀO TRONG CUỘC
THI TRANH LUẬN.

NHƯỢC ĐIỂM
CỦA CÔ ẤY
LÀ GÌ?



Tại sao người tham
gia tranh luận không
được để lộ các cảm xúc
cá nhân?

Bởi vì khi đó đối thủ của
bạn sẽ biết rằng bạn đang
rối trí, kém sáng suốt.

Trong quá trình tranh luận, bạn
không được để lộ những cảm xúc
cá nhân, bởi vì đối thủ có thể lợi
dụng chúng để tấn công lại bạn.
Giây phút bạn để lộ ra những
suy nghĩ của mình chính là giây
phút sơ hở nghiêm trọng, dễ trở
thành điểm yếu khiến bạn bị
thua trong cuộc tranh luận.

CÔ ẤY ĐÃ ĐỂ
LỘ CẢM XÚC THẬT
CỦA MÌNH VÀ BỊ
ĐỐI THỦ SỬ DỤNG
CHÍNH NÓ ĐỂ
PHẢN CÔNG.

ĐÓ LÀ LÝ DO
TẠI SAO CÔ ẤY
KHÔNG GIÀNH
ĐƯỢC BẤT KÌ GIẢI
THƯỞNG NÀO.



XÁC MINH LẠI NGUỒN TIN VÀ CÁC SỐ LIỆU



Tại sao người tranh luận phải chuẩn bị các dữ liệu và cơ sở lập luận chính xác?

Họ cần phải làm như vậy để làm cho bài thuyết trình của mình trở nên đáng tin cậy hơn.

Người tham gia tranh luận phải đề cập đến các nguồn trích dẫn của số liệu và cơ sở lập luận để làm cho lí lẽ của mình có tính xác thực. Đồng thời anh ta cũng phải đảm bảo rằng, các số liệu và cơ sở lập luận đó được lấy từ các nguồn đáng tin cậy và chính xác, từ đó những lập luận của anh ta mới có sức thuyết phục và thu hút được sự chú ý của người nghe.

ĐÓ LÀ LÝ DO KHIẾN CHO KHÁN GIẢ NHANH CHỐNG BI THUYẾT PHỤC.



HIỂU ĐỐI PHƯƠNG



Một trong những cách giúp bạn có thể tranh luận tốt là phải hiểu được ý của đối thủ. Bạn nên luyện tập trước bằng cách nhờ ai đó đóng vai đối thủ và phản biện lại ý kiến của mình.

Tại sao người tham gia tranh luận cần phải hiểu được quan điểm của đối thủ?

Người tham gia tranh luận cần phải làm như vậy để lường trước được tình huống có thể xảy ra và đưa ra được quan điểm riêng của bản thân.



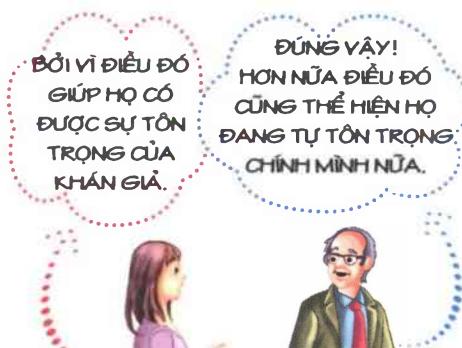
TÔN TRỌNG



Trong một cuộc tranh luận, luôn có ít nhất hai bên tham gia. Để giữ cho cuộc tranh luận diễn ra lành mạnh và có sự cạnh tranh công bằng, các bên phải có sự tôn trọng lẫn nhau. Bất cứ bên nào không tôn trọng đối phương, bên đó sẽ mất đi sự tôn trọng của khán giả.

Tại sao những người tham gia tranh luận phải biết tôn trọng lẫn nhau?

Họ cần phải tôn trọng lẫn nhau để có được sự tôn trọng của khán giả.



THUẬT LẠI KINH NGHIỆM THỰC TẾ



Thuật lại kinh nghiệm thực tế liên quan đến vấn đề đang tranh luận là một trong những cách thuyết phục khán giả hiệu quả nhất. Người tham gia tranh luận có thể dùng cách kể lại kinh nghiệm thực tế của mình về vấn đề đang được đề cập để thu hút sự chú ý của khán giả.

Tại sao người tham gia tranh luận nên kể lại kinh nghiệm thực tế của mình trong quá trình tranh luận?

Làm như vậy sẽ thu hút được sự chú ý của khán giả.



55 cách để
tranh luận hiệu quả

MỞ RỘNG TẦM HIỂU BIẾT

TÔI ĐÃ HỌC ĐƯỢC
NHIỀU ĐIỀU TỪ KHI
THAM GIA CÁC CUỘC
THI TRANH LUẬN.

BẠN HỌC
BẰNG CÁCH
NÀO VẬY?



Cuộc tranh luận không chỉ là một diễn đàn để thảo luận mà còn là một môi trường tốt cho chúng ta cơ hội để có thêm nhiều kiến thức quý báu. Những người tham gia sẽ được mở rộng tầm hiểu biết trong quá trình tranh luận và học hỏi từ người khác.

Tại sao những người tham gia cuộc thi tranh luận sẽ được mở rộng tầm hiểu biết?

Vì họ sẽ được mở mang đầu óc và học hỏi thêm nhiều điều mới mẻ từ đối thủ và bạn bè.

TÔI HỌC
ĐƯỢC NHIỀU
ĐIỀU TỪ CÁC ĐỐI
THỦ CỦA TÔI.

VẬY THÌ ĐÂY LÀ
CƠ HỘI RẤT TỐT
ĐỂ TRAU DỒI KIẾN
THỨC, CẨM NHIỂU!



KHÔNG BÈ PHÁI

BẠN CÓ THÍCH KẾT BÈ PHÁI TRONG CÁC MỐI QUAN HỆ KHÔNG?

MÌNH KHÔNG THÍCH. KẾT BÈ PHÁI LÀ MỘT THÓI XÂU CẦN TRÁNH KHI XÂY DỰNG CÁC MỐI QUAN HỆ.



Điều gì sẽ xảy ra nếu bạn kết bè phái khi tham gia tranh luận?

Nó sẽ làm giảm uy tín của bạn.

Trong một cuộc tranh luận, người tham gia không được kết bè, kết phái nhằm đạt được mục đích cá nhân của mình, mà cần phải nỗ lực hết mình với tinh thần cạnh tranh lành mạnh để cuộc tranh luận diễn ra một cách công bằng và đạt được hiệu quả cao nhất. Sự kết bè, kết phái không những làm giảm uy tín của những người tham gia mà còn có thể gây tổn hại đến những phẩm chất tốt đẹp của họ.

MÌNH CŨNG KHÔNG THÍCH ĐIỀU ĐÓ.

THẾ TẠI SAO CẬU LẠI HỎI VỀ CHUYỆN NÀY?



55 cách để
tranh luận hiệu quả



Andrew Shue

THỰC RA LÀ CÓ MỘT
BẠN NAM ĐÃ CỐ KÉO
BÈ KÉO PHÁI TAI CUỘC
THI TRANH LUẬN.

KẾT QUẢ
NHƯ THẾ NÀO?

"Cố gắng có nhiều nhóm bạn
khác nhau nhưng đừng đứng
về phía bè phái nào."



George Bernard Shaw



"Các bè phái tồi nhất chính
là bè phái mà trong đó có
một người đàn ông."

Bước tiếp theo sau
khi đã giải thích các
quy tắc cho người
tham gia tranh luận là gì?

Sau khi đã được giải thích
các quy tắc, người tham gia
tranh luận cần phải tuân thủ
các quy tắc đó.

CẬU TA ĐÃ
BỊ LOẠI KHỎI
CUỘC THI.

CHẮC CHẮN RỒI!
CẬU TA ĐÃ ĐỂ LẠI
ẤN TƯỢNG XẤU VỚI
MỌI NGƯỜI MÀ.



SỬ DỤNG CÁC TỪ NGỮ ĐƠN GIẢN



Thường thì trong một cuộc tranh luận, những người tham gia hay sử dụng các từ ngữ chuyên môn hoặc phức tạp để lập luận. Họ nghĩ rằng làm như vậy sẽ khiến khán giả cảm thấy họ chuyên nghiệp hơn. Tuy nhiên, trên thực tế, việc trình bày một cách đơn giản và sử dụng từ ngữ thông dụng sẽ dễ dàng được khán giả chấp nhận hơn.

Tại sao người tham gia tranh luận nên sử dụng những từ ngữ đơn giản?

Họ nên làm vậy để giúp cho khán giả dễ hiểu hơn.



55 cách để
tranh luận hiệu quả

SỰ CHÍNH XÁC



BẠN TỐ ĐÃ
ĐƯỢC KHÁN GIẢ
VỐ TAY KHEN NGỘI
NHIỆT LIỆT.

CẬU ẤY ĐÃ
TRÌNH BÀY NHƯ
THẾ NÀO?

Tại sao người
tham gia tranh luận
nên trình bày vấn đề
một cách chính xác?

Người tham gia tranh luận
cần phải làm vậy để tiếp
cận và chiếm được lòng tin
từ khán giả.

Mặc dù một cuộc tranh luận đòi hỏi phải lập luận và phản biện, nhưng vấn đề chính cần phải đạt được đó là giành được sự tin tưởng của khán giả. Những người tham gia phải đưa ra các vấn đề chính xác dựa trên các chủ đề tranh luận với mục đích tiếp cận khán giả và được khán giả chấp nhận.

CẬU ẤY ĐÃ
TRÌNH BÀY VẤN ĐỀ
MỘT CÁCH CHÍNH
XÁC TRONG CUỘC
TRANH LUẬN.

ĐÓ LÀ LÝ DO
TẠI SAO CẬU
ẤY ĐƯỢC ĐÁNH
GIÁ CAO.



KHÔNG PHỦ ĐỊNH HOÀN TOÀN Ý KIẾN CỦA ĐỐI PHƯƠNG



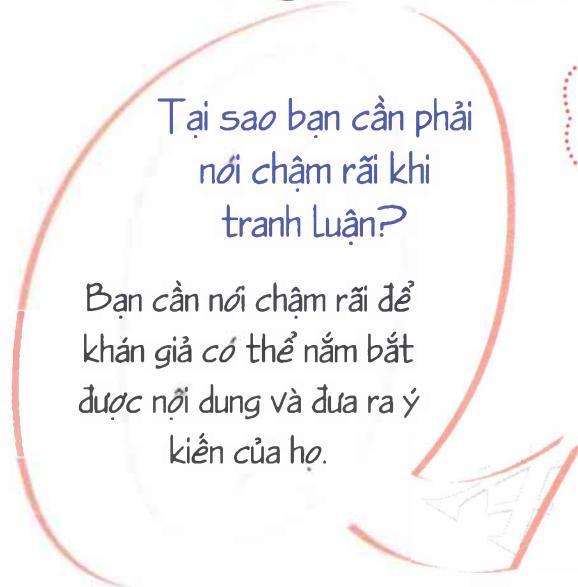
Chúng ta cần xử lí như
thế nào đối với một lí
lẽ không thích hợp được
đối thủ đưa ra?

Chúng ta cần phải Lập Luận
để mọi người hiểu rằng lí Lẽ
đó là bất hợp lí.

Khi người tranh luận đưa ra
một lí lẽ không thích hợp, đối
thủ cũng không được bác bỏ
hoàn toàn, thay vào đó, họ
cần phải dùng các lập luận
để chứng minh được sự bất
hợp lí của lí lẽ kia.



NÓI CHẬM RÃI VÀ RÕ RÀNG



Nếu người tham gia tranh luận nói quá nhanh khi trình bày các lí lẽ của mình thì sẽ khiến khán giả cảm thấy không thoải mái, bởi vì họ phải rất cố gắng để nắm bắt được những gì anh ta đang nói. Vì vậy, người tranh luận cần thuyết trình một cách từ từ để khán giả có thể nhập tâm, ghi nhớ và đưa ra ý kiến của họ.



THU GIÃN



Tại sao người tham gia tranh luận nên có tâm trạng thoải mái?

Họ cần thư giãn cơ thể để thể hiện được phong độ tốt nhất trong cuộc tranh luận.

Người tham gia tranh luận phải giữ cho tâm trạng thật thoải mái thì mới có thể trình bày các lập luận của mình một cách logic và hợp lý, nếu không anh ta sẽ dễ bị mệt mỏi và bối rối, dẫn đến những lập luận của mình đi chệch hướng và thiếu logic. Một người biết thư giãn để tâm trạng thoải mái sẽ tranh luận tốt hơn những người khác.

CÓ, MÌNH CÓ THAM GIA.
VẬY HÃY GIỮ CHO TÂM TRẠNG THẬT THOẢI MÁI NHÉ.



TRÁNH BẮT CHƯỚC



Người tham gia tranh luận cần phải ghi nhớ rằng: không được sao chép hoặc bắt chước phong cách của đối thủ, bởi vì như vậy sẽ khiến cho bản thân bị “rập khuôn” theo phong cách của người khác mà đánh mất bản sắc riêng của mình. Thay vào đó, họ cần phải khẳng định bản thân và làm mọi người bị thu hút theo phong cách riêng của mình.

Tại sao chúng ta
không nên bắt chước
đối thủ của mình?

Bởi vì làm vậy sẽ khiến
chúng ta đánh mất phong
cách riêng của mình và rập
khuôn theo người khác.



GIAO TIẾP BẰNG ÁNH MẮT

MÃY HÔM NAY
TÓ ĐANG TẬP
TRANH LUẬN VỚI
MỘT NGƯỜI BẠN.

KHI TẬP TRANH
LUẬN BẠN THẤY
ĐIỀU GÌ LÀ QUAN
TRỌNG?



Trong cuộc tranh luận, người tham gia cần chú ý tới sự quan tâm của khán giả, và phải biết duy trì giao tiếp bằng mắt với khán giả để có được sự tương tác kịp thời giữa đôi bên. Nếu bạn không duy trì được sự giao tiếp bằng mắt, khán giả sẽ mất hứng thú với cuộc tranh luận của bạn.

Trong một cuộc tranh luận, người tham gia cần chú ý đến điều gì?

Họ cần chú ý đến việc giao tiếp bằng mắt với khán giả.

ĐÓ LÀ KÌ
THUẬT DUY
TRÌ GIAO TIẾP
BẰNG MẮT.

ĐÂY LÀ MỘT
YẾU TỐ QUAN
TRỌNG TRONG
CỤC TRANH
LUẬN.



TRÁNH CƯỜI CỘT

TỐ ĐÃ ĐỌC ĐƯỢC Ở
ĐÂU ĐÓ KHUYÊN CHÚNG TA
NÊN TRÁNH CƯỜI TRONG
MỘT CUỘC TRANH LUẬN.

TẠI SAO
VẬY?



Tại sao chúng ta
không nên cười trong
một cuộc tranh luận?

Bởi vì cười khi tranh luận
có thể hàm ý sự mỉa mai.

Sẽ tốt hơn nếu bạn tránh cười cợt trong một cuộc tranh luận. Những người tham gia phải xem xét đến các luận điểm tranh luận một cách nghiêm túc. Cười có thể là cách bạn tiếp nhận sự chỉ trích của mọi người, nhưng cũng có thể hàm chứa sự mỉa mai trong đó.

KHÔNG NÊN CƯỜI
TRONG MỘT CUỘC
TRANH LUẬN ĐỂ TRÁNH
BỊ HIỂU LẦM LÃ. CHÚNG
TA ĐANG NGẮM MÌA
MAI ĐỐI THỦ.

ĐÚNG TỐ
ĐỒNG Ý VỚI
ĐIỀU ĐÓ.



MINH HOA



Sự minh họa có cần thiết cho một cuộc tranh luận hay không?

Có, sự minh họa nhiều khi rất cần thiết vì nó khai quát hoá thành hình ảnh một cách rõ ràng về chủ đề tranh luận.

Minh họa một cách sinh động cũng quan trọng chẳng kém gì việc tường thuật lại vấn đề. Minh họa rất cần thiết để giúp người tranh luận làm nổi bật chủ đề và làm cho các lập luận trở nên sống động hơn. Minh họa đôi khi là một phần không thể tách rời của cuộc tranh luận.



ĐỪNG BỎ CUỘC

TRONG CUỘC THI
TRANH LUẬN VỮA QUA,
TÓ ĐÃ THUYẾT PHỤC
ĐƯỢC CẬU BẠN THÂN.

CẬU ĐÃ
THUYẾT PHỤC
ĐIỀU GÌ VẬY?



Chúng ta không nên
làm gì khi cảm thấy
không thỏa mãn với phần
tranh luận của mình?

Chúng ta không nên
bỏ cuộc giữa chừng, cũng
như không nên đánh mất
niềm tin vào bản thân.

Chúng ta không nên từ bỏ
hi vọng và đánh mất niềm
tin cho đến khi có kết quả
cuối cùng. Ngay cả khi
chúng ta không cảm thấy
thỏa mãn với bài tranh luận
của mình thì cũng không
nên tự dày vò bản thân.

TÓ ĐÃ KHUYÊN
CẬU ẤY KHÔNG
NÊN BỎ CUỘC CHO
ĐẾN KHI CÓ KẾT
QUẢ CUỐI CÙNG.

RẤT TỐT CẬU
LÂM NHƯ VẬY
LÀ ĐÚNG ĐÂY.



CÔNG NHẬN Ý ĐÚNG CỦA ĐỐI PHƯƠNG

TÔI ĐÃ NHẬN ĐƯỢC
RẤT NHIỀU THIỆN CẢM
TỪ PHÍA KHÁN GIẢ KHI
ĐÁNH GIÁ CAO ĐỐI
THỦ CỦA MÌNH.

TRONG DỊP
GÌ VẬY?



Đối với mỗi luận điểm mà đối thủ đưa ra trong cuộc tranh luận, những người tham gia tranh luận không được bác bỏ hoàn toàn. Khi họ đưa ra được những lập luận xác đáng và hợp lí, những người khác cần phải khen ngợi và công nhận. Việc bạn đánh giá cao quan điểm của đối phương sẽ giúp bạn chiếm được cảm tình của khán giả.

Tại sao người tham
gia tranh luận cần công
nhận và đánh giá cao khi
đối thủ đưa ra được quan
điểm hợp lí?

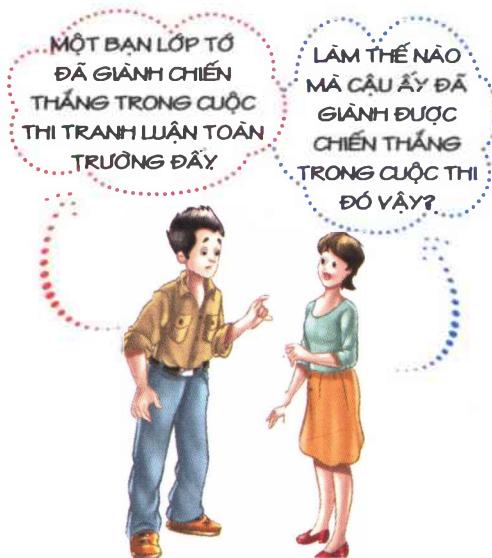
Làm động này sẽ giúp bạn
lấy được thiện cảm của
khán giả.

ĐÓ LÀ TRONG
MỘT CUỘC THI
TRANH LUẬN.

Ồ, ĐÓ LÀ MỘT
VIỆC LÀM RẤT
ĐÁNG KHEN NGƠI.



TRANG BỊ KIẾN THỨC CHUNG



Mỗi một vấn đề được đưa ra thảo luận không nhất thiết đều phải yêu cầu người khác trích dẫn từ sách vở. Trước khi tham gia vào bất kì cuộc tranh luận nào, mỗi người cần có ý thức trang bị sẵn cho mình những kiến thức chung để khi nhập cuộc không bị bỡ ngỡ trước những kiến thức mà người khác đưa ra.

Tại sao kiến thức
chung lại cần thiết?

Vì đó là nền tảng kiến
thức cơ bản về một vấn đề
nào đó, giúp chúng ta có
được cái nhìn khái quát về
vấn đề đang thảo luận.

CÂU ẤY ĐÃ BIẾT
KHÉO LÉO ÁP
DỤNG NHỮNG KIẾN
THỨC CHUNG MÀ
CÂU ẤY CÓ ĐƯỢC

KIẾN THỨC CHUNG
ĐÓNG VAI TRÒ
RẤT QUAN TRỌNG
TRONG TRANH
LUẬN, CẬU NHI.



SỬ DỤNG GIẤY NHỚ MỘT CÁCH HIỆU QUẢ



Đôi khi người tham gia tranh luận có thể bị quên mất một số luận điểm mà anh ta định đưa ra trong cuộc tranh luận. Vì vậy, việc chuẩn bị sẵn một số tờ giấy nhớ ghi những ý quan trọng sẽ rất có ích trong trường hợp này. Chúng đóng vai trò như tài liệu tham khảo trong trường hợp người tham gia bị nhầm lẫn hoặc quên mất luận điểm.

Sự cần thiết của giấy nhớ là gì?

Giấy nhớ đóng vai trò như tài liệu tham khảo, giúp người tham gia tranh luận không bị bỏ sót những ý quan trọng.

GIẤY NHỚ
GIÚP CHÚ LUÔN
ĐI ĐÚNG HƯỚNG
TRONG CUỘC
TRANH LUẬN.

Ồ! GIẤY NHỚ
HỮU ÍCH THẬT
ĐÂY CHÚ A!



CÓ HỨNG THÚ VỚI ĐỀ TÀI



Một người tham gia tranh luận cần có niềm hứng thú đối với đề tài của mình và phải tập trung vào đó, như thế anh ta sẽ có được những lợi thế nhất định so với người khác. Có hứng thú đối với vấn đề bạn quan tâm sẽ khơi dậy trong bạn mong muốn tìm hiểu và đưa ra được những lập luận sắc bén trong quá trình tranh luận.

Tại sao lại cần có
niềm hứng thú đối với
đề tài đang tranh luận?

Bởi vì nó giúp bạn có thêm
hứng khởi để thực hiện tốt
việc tranh luận của mình.

ĐƯỜNG NHIỀN
RỒI! TÔI ĐÃ
THẤY ANH NÓI VỀ
NHỮNG KIẾN THỨC
RẤT SÂU LIÊN
QUAN ĐẾN CHỦ
ĐỀ ÁY.

ĐỀ TÀI ẤY TỐI
RẤT CÓ HỨNG
THÚ, VÌ THẾ NÉN
MỚI CÓ ĐƯỢC VỐN
HIỂU BIẾT KHÁ
RỘNG VỀ NÓ.



PHÂN LOẠI TÀI LIỆU MỘT CÁCH CÓ HỆ THỐNG



Việc phân loại và dán nhãn cho các tài liệu sẽ giúp bạn tiếp cận các tài liệu một cách có hệ thống. Dán nhãn lên các tài liệu sẽ giúp bạn theo dõi chúng dễ dàng hơn và cũng hỗ trợ đắc lực cho bạn trong việc xây dựng nội dung bài phát biểu chặt chẽ và hợp lí.

Tại sao các luận điểm của chúng ta phải được sắp xếp một cách có hệ thống?

Nó giúp cho Lập luận của chúng ta trôi chảy và chặt chẽ hơn.

MÌNH SẼ SỬ DỤNG CHÚNG TRONG CUỘC TRANH LUẬN.

Ồ, HAY ĐẤY! SẮP XẾP THEO THỨ TỰ SẼ GIÚP CHO CÁC LUẬN ĐIỂM TRỞ NÊN MẠCH LẠC VÀ HỢP LOGIC.



BÁM SÁT NỀN TẢNG KIẾN THỨC CHUNG



Lợi ích của việc bám sát nền tảng kiến thức chung là gì?

Việc này sẽ giúp bạn nhận được sự đồng tình của mọi người, tạo nên lợi thế cho bạn trong quá trình tranh luận.

Những người tham gia tranh luận cần phải có một nền tảng kiến thức chung, và mọi người cần cố gắng bám sát vào nền tảng chung đó trong quá trình tranh luận. Điều này sẽ giúp người tham gia thuyết phục được số lượng lớn khán giả.



KHẲNG ĐỊNH VÀ BẢO VỆ QUAN ĐIỂM CỦA MÌNH

NHỮNG NGƯỜI THAM GIA TRANH LUẬN CŨNG ĐÃ ĐỒNG TÌNH VỚI QUAN ĐIỂM CỦA MỘT NGƯỜI.

TẠI SAO HỌ LẠI LÀM ĐIỀU ĐÓ?



Tại sao người tham gia tranh luận cần phải khẳng định và bảo vệ được quan điểm của mình?

Vì chỉ khi làm được điều đó thì những lý lẽ họ đưa ra mới có giá trị.

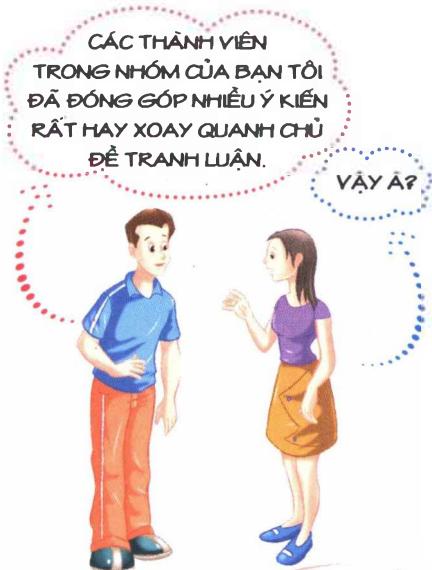
Mục đích chính của việc tham gia tranh luận là chia sẻ quan điểm và ý kiến. Điều quan trọng đối với những người tham gia là phải khẳng định và bảo vệ được quan điểm của mình, sau đó chứng minh được rằng các quan điểm của đối thủ là chưa chính xác hay không phù hợp.

VÌ NGƯỜI KIA ĐÃ CHỨNG MINH ĐƯỢC RẰNG QUAN ĐIỂM CỦA MÌNH LÀ ĐÚNG

ANH TA CŨ THẬT ĐÁY!



LIÊN KẾT CHẶT CHẼ GIỮA CÁC THÀNH VIÊN TRONG NHÓM



Cuộc tranh luận không bao giờ chỉ có một nhóm mà luôn có hai nhóm trở lên. Bất kì thành viên nào trong nhóm cũng phải ghi nhớ rằng, mọi lập luận của anh ta phải có mối liên kết chặt chẽ với các thành viên còn lại trong nhóm. Điều này sẽ rất có ích khi tổng hợp các ý kiến cá nhân thành ý kiến chung của cả nhóm.

Ý kiến của các thành viên trong nhóm tranh luận có cần liên kết với nhau không?

Điều đó là rất cần thiết.

ANH ẤY ĐÃ TỔNG HỢP Ý KIẾN CỦA TẤT CẢ MỌI NGƯỜI TRONG NHÓM, SAU ĐÓ Đưa RA ĐƯỢC Ý KIẾN CHUNG RẤT XÁC ĐÁNG

ANH ẤY ĐÃ LÂM ĐƯỢC VIỆC RẤT CÓ ÍCH ĐÂY!



VAI TRÒ CỦA GIẢ THIẾT



Người tranh luận có
nên quá tin tưởng vào
các giả thiết của mình
hay không?

Không nên, bởi vì điều đó
sẽ khiến người khác cho
rằng anh ta đã quá tự tin
vào bản thân và không
suy xét kĩ.

Trong một số trường hợp,
người tham gia tranh luận có
thể đưa ra các giả thiết để
chứng minh cho lập luận của
mình. Tuy nhiên, họ cần nhớ là
không được quá tin tưởng vào
các giả thiết này và khẳng định
ngay chúng là đúng, mà chỉ
nên đề cập ở mức độ vừa phải.

VÌ SAO ANH
ẤY LẠI ĐƯỢC
ĐÁNH GIÁ
CAO?

À, VÌ ANH ẤY
ĐÃ ĐƯA RA MỘT
GIẢ THIẾT THỦ YI
NHẨM CHỨNG MINH
CHO LUẬN ĐIỂM
CỦA MÌNH.





Thomas Henry Huxley

"Bi kịch lớn của khoa học chính là thực tế xấu xa đã giết chết những giả thiết tốt đẹp."

Ludwig Wittgenstein

"Giả thiết cho rằng mặt trời sẽ mọc vào ngày mai và điều này có nghĩa là chúng ta không biết được ngày mai liệu nó sẽ mọc hay không."



Điều gì có thể xảy ra
nếu bạn nói mà không
suy nghĩ kĩ càng?

Bạn sẽ có thể đưa ra
những ý kiến vô nghĩa.



TRÁNH KẾT THÚC MỘT CÁCH ĐỘT NGỘT



Việc lập luận và trình bày của bạn tại cuộc tranh luận không nên kết thúc một cách đột ngột khiến cho khán giả bị hụt hẫng. Để tránh điều đó, bạn nên tóm tắt lại các nội dung chính trước khi kết thúc phần tranh luận của mình. Đây chính là thông điệp báo hiệu cho khán giả biết rằng, phần tranh luận của bạn chuẩn bị kết thúc.

Người tham gia tranh luận nên kết thúc phần tranh luận của mình như thế nào?

Anh ta nên tổng hợp lại các luận điểm trước khi kết thúc phần tranh luận của mình.

DÙ VÌ YÊU CẦU VẪN NÊN TÓM TẮT LẠI TRƯỚC KHI KẾT THÚC,

CẬU NÓI ĐÚNG MÌNH SẼ RÚT KINH NGHIỆM LẦN SAU.



TIN VÀO CHÍNH MÌNH



Người tham gia tranh luận phải luôn tin vào những gì mình nói để dẫn dắt khán giả tin tưởng theo. Anh ta chỉ có thể làm cho người nghe tin vào những gì anh ta nói khi bản thân anh ta cũng tin vào chúng. Vì thế, điều quan trọng là bạn phải tin vào chính mình trước khi thuyết phục người khác tin bạn.

Chúng ta cần phải làm thế nào để người khác tin vào những gì mình nói?

Muốn làm được như vậy, trước tiên chúng ta phải tin vào chính mình.



CHÚ Ý LẮNG NGHE NGƯỜI KHÁC



Người tham gia tranh luận cần phải chăm chú lắng nghe phần biện luận của những người tham gia khác, nhờ đó anh ta sẽ tiếp thu được nhiều điểm hữu ích từ họ, rồi sử dụng chúng để thuyết phục khán giả trong quá trình tranh luận của mình.

Người tham gia tranh luận nên làm gì trong khi những người khác trình bày quan điểm của họ?

Anh ta cần chăm chú lắng nghe để thu thập các luận điểm của những người khác.



KHUÔN MẶT BIỂU CẢM



Trong bất kì bài phát biểu hay tranh luận nào, khuôn mặt bạn cũng cần có sự biểu cảm để gửi những thông điệp rõ ràng đến khán giả. Muốn thu hút khán giả tập trung về phía mình, bạn cần lưu ý đến các biểu hiện trên khuôn mặt, vì thông qua đó, bạn có thể thể hiện quan điểm của mình.

Khuôn mặt biểu cảm
sẽ đem lại cho người tham
gia tranh luận lợi ích gì?

Khuôn mặt biểu cảm thể
hiện người tranh luận rất
quan tâm đến vấn đề đang
tranh luận và sự tiếp nhận
của khán giả.



TRÁNH SA ĐÀ, LẠC ĐỀ



Người tham gia tranh luận phải chú ý tránh rơi vào tình trạng sa đà vào những vấn đề không trọng tâm, vì đây là lỗi xảy ra phổ biến trong thực tế. Tình trạng lạc đề xảy ra khi phần trình bày của người tranh luận luôn cố lái theo một hướng khác, dẫn đến càng ngày càng xa rời vấn đề đang tranh luận và kéo theo một chuỗi những vấn đề liên quan cũng bị ảnh hưởng.

Tại sao chúng ta cần phải tránh bị lạc đề trong các cuộc tranh luận?

Bởi vì điều này khiến cho chúng ta bị sa đà vào những thứ không trọng tâm, không giải quyết được vấn đề chính một cách thấu đáo.

BỞI VÌ ĐÂY LÀ LỖI RẤT PHỔ BIẾN, KHIẾN CHO CÁC CUỘC TRANH LUẬN GIẢM HIỆU QUẢ RẤT NHIỀU.

VIỆC NÀY CÒN KHIẾN KHÁN GIẢ KHÔNG CÒN QUAN TÂM ĐẾN SỰ TRANH LUẬN CỦA CHÚNG TA NỮA.



GIỚI THIỆU SƠ LƯỢC VỀ NỘI DUNG



Việc giới thiệu chủ đề tranh luận trước khi bạn bắt đầu có tác dụng gì?

Giới thiệu chủ đề trước khi bước vào tranh luận là cách để bạn gián tiếp giới thiệu tới người nghe những chi tiết của vấn đề được đưa ra tranh luận.

Trước khi bắt đầu cuộc tranh luận, người tham gia nên dành vài phút đầu để giới thiệu với khán giả về các điểm mà anh ta sẽ nói thêm trong quá trình trình bày của mình. Việc làm này rất quan trọng, giúp khán giả nắm được phần nào nội dung sẽ trình bày, nhằm tạo mối liên kết giữa người nói với người nghe.



CẦN THÊM THỜI GIAN



Tại sao người tranh luận nên lối kéo khán giả vào cuộc tranh luận với mình?

Họ cần làm vậy để tìm ra được đáp án cho những câu hỏi hóc búa.

Trong một số trường hợp, người tham gia tranh luận không thể trả lời ngay được những câu hỏi liên quan đến vấn đề mà họ đang nói tới. Trong tình huống như vậy, họ cần tìm cách có thêm thời gian để đưa ra được câu trả lời.



CUNG CẤP THÔNG TIN



Người tham gia tranh luận nên xử lí như thế nào khi khán giả muốn biết rõ hơn về nguồn thông tin của các số liệu?

Họ có thể giải đáp cho khán giả vào cuối buổi tranh luận.

Khán giả tại các cuộc tranh luận thường tò mò muốn biết rõ về nguồn gốc của các trích dẫn, số liệu, thống kê hay bất cứ dữ liệu thực tế nào mà người tham gia tranh luận đưa ra. Trong trường hợp như vậy, người tham gia tranh luận cần khéo léo làm thỏa mãn những thắc mắc của khán giả vào thời điểm thích hợp.

TÔI ĐÃ GIẢI ĐÁP CHO CÂU TA SAU KHI KẾT THÚC CUỘC TRANH LUẬN.

CÔ ĐÃ SÁNG SUỐT ĐÂY



THỂ HIỆN KHẢ NĂNG LÃNH ĐẠO



Nếu bạn được mọi người trong đội tham gia thi tranh luận tín nhiệm và bầu làm trưởng nhóm, thì điều quan trọng là bạn phải thể hiện được khả năng lãnh đạo của mình. Người lãnh đạo không cần phải nói dài hay kéo dài bất kì vấn đề nào nếu không cần thiết, mà quan trọng là phải biết dẫn dắt đội của mình tập trung vào các luận điểm quan trọng của vấn đề một cách chính xác.

Bạn thể hiện khả năng
lãnh đạo của mình như
thế nào?

Chúng ta có thể dẫn dắt
mọi người tập trung vào
giải quyết vấn đề một cách
hiệu quả.



IM LẶNG



Không khí im lặng là nhân tố rất cần thiết trước khi bạn bắt đầu tranh luận. Im lặng trước khi thực hiện bài phát biểu của mình sẽ giúp bạn thiết lập mối quan hệ với khán giả. Điều này sẽ khiến cho khán giả có những đánh giá tốt về bạn.

Tại sao sự im lặng
lại cần thiết?

Bởi vì nó làm tăng sức
mạnh của lời nói.

MÌNH ĐÃ
TRANH LUẬN
RẤT TỐT KHI TẤT
CẢ KHÁN GIẢ
ĐỀU IM LẶNG

ĐÓ LÀ MỘT
TRẢI NGHIỆM
TUYỆT VỜI CẤU
Ã!



ĐẶT CÂU HỎI



Khi nào người tranh luận có thể đặt câu hỏi?

Họ có thể đặt câu hỏi khi cảm thấy chưa chắc chắn lắm về một điểm nào đó.

Đặt câu hỏi giữa cuộc tranh luận hoặc thảo luận tạo ra hiệu ứng rất tốt. Người tranh luận có thể hỏi khán giả một câu rất nhẹ nhàng: "Bạn có nghĩ như vậy không?" khi anh ta có chút bối rối với một luận điểm nào đó.



TẠO SỰ QUAN TÂM



Người tham gia tranh luận cần phải tranh thủ được sự quan tâm của khán giả để khiến họ dễ dàng chấp nhận những lập luận mà anh ta đưa ra. Anh ta có thể khơi dậy sự quan tâm của khán giả qua những cử chỉ thân thiện và đặc biệt. Hài hước cũng là một cách để khơi dậy sự quan tâm từ phía khán giả.

Người tham gia tranh luận có thể khơi dậy sự quan tâm của khán giả bằng cách nào?

Họ có thể sử dụng sự hài hước, các cử chỉ thân thiện và đặc biệt để khơi dậy sự quan tâm của khán giả.



PHÁN ĐOÁN TÂM LÍ KHÁN GIẢ



Mặc dù trên thực tế, việc đọc được suy nghĩ của khán giả là vô cùng khó khăn, nhưng người tham gia tranh luận nên cố gắng đánh giá được phần nào tâm lí chung của khán giả trước khi bắt đầu tham gia tranh luận, để từ đó có thể bắt đầu cuộc tranh luận một cách phù hợp với tâm lí đám đông.

Tại sao người tham gia tranh luận cần phải đánh giá tâm trạng của khán giả?

Họ cần làm vậy để có thể bắt đầu cuộc tranh luận một cách thích hợp.

NGƯỜI THAM GIA TRANH LUẬN CẦN PHẢI BIẾT ĐÁNH GIÁ TÂM LÍ CHUNG CỦA KHÁN GIẢ.

ĐIỀU NÀY SẼ GIÚP HỌ BẮT ĐẦU PHẦN LẬP LUẬN CỦA MÌNH MỘT CÁCH PHÙ HỢP.



THỂ HIỆN SỰ THÂN THIỆN



Tại sao trước khi tham gia tranh luận, bạn cần phải tỏ ra thân thiện?

Họ cần làm vậy để làm tan biến sự e ngại và có thể xuất hiện trước mọi người một cách tự tin nhất.

Những người tham gia tranh luận lần đầu tiên thường thấy sợ hãi khi xuất hiện trước đám đông để trình bày quan điểm của mình. Trong trường hợp này, họ cần gặp mặt, làm quen với mọi người trước, cố gắng tỏ ra thân thiện với những người có mặt tại cuộc tranh luận.



NÓI TO DÔNG DẠC



Khi tham gia một cuộc tranh luận, bạn không được sợ hãi mà hãy nói to, dõng dạc. Nếu bạn nói nhỏ, mọi người sẽ không thể nghe rõ những gì bạn nói và cho rằng bạn là người thiếu tự tin, dễ bị đánh bại. Điều này sẽ khuyến khích đối thủ của bạn tự tin hơn và gây bất lợi cho bạn, khiến bạn mất đi sự ủng hộ của khán giả.

Tại sao trong cuộc tranh luận, bạn phải nói to, dõng dạc?

Nói to và dõng dạc giúp mọi người có thể nghe rõ được những gì bạn nói, cũng như thể hiện được sự tự tin của mình.



NHÀ XUẤT BẢN ĐẠI HỌC SƯ PHẠM

Địa chỉ: 136 Xuân Thủy, Cầu Giấy, Hà Nội

Điện thoại: 04.37547735 * Fax: 04.37547911

Email: hanhchinh@nxbdhsp.edu.vn * Website: www.nxbdhsp.edu.vn

ĐƠN VỊ LIÊN KẾT VÀ PHÁT HÀNH



MINH LONG book

CÔNG TY TNHH 1 THÀNH VIÊN TM & DV VĂN HÓA MINH LONG

Số 1 Lô A7 - Khu Đô Thị Đầm Trầu - Q. Hai Bà Trưng - Tp. Hà Nội

ĐT: (84-4).6 294 3819 - (84-4).3 984 5996 - Fax: (84-4).3 984 5985

Website: www.minhlongbook.com.vn - Email: minhlongbook@gmail.com

Văn phòng đại diện tại TP.Hồ Chí Minh

ĐC: Số 33 Đô Thủ Tự - P. Tân Quý - Q. Tân Phú - Tp. Hồ Chí Minh.

ĐT: (84-8).6 675 1142 - Fax: (84-8).6 267 8342

Email: cnminhlongbook@gmail.com

55 cách để Tranh luận hiệu quả

55 WAYS DEBATE WELL

Chịu trách nhiệm xuất bản: Giám đốc. TS. Nguyễn Bá Cường

Chịu trách nhiệm nội dung: Tổng biên tập. GS.TS Đỗ Việt Hùng

Biên tập: Ứng Quốc Chính - Phạm Minh Ái

Trình bày: Hải Yến

Bìa: Trọng Kiên

Sửa bản in: Minh Ánh

Mã số: 02.02.19/67 - TK 2015

In 3000 cuốn, khổ 17x21cm, tại Công ty TNHH Thương mại in bao bì Tuấn Bằng

Địa chỉ: Số 46 - phố Tân Ấp - Phúc Xá - Ba Đình - Hà Nội

Số xác nhận ĐKXB: 458-2015/CXBIPH/19-52/ĐHSP

Quyết định xuất bản số: 159/QĐ-NXBĐHSP ngày 21/4/2015

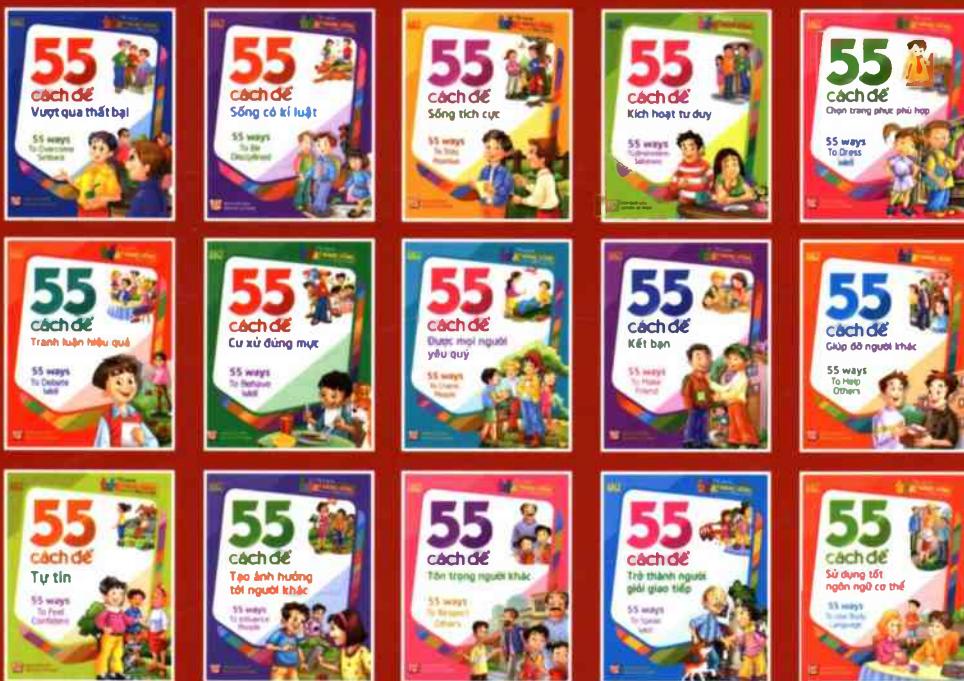
In xong và nộp lưu chiểu quý III năm 2015.

55 CÁCH ĐỂ TRANH LUẬN HIỆU QUẢ

Tranh luận là hoạt động giao tiếp có hai hoặc nhiều hơn hai người tham gia trao đổi ý kiến với nhau xoay quanh một vấn đề nào đó. Kỹ thuật tranh luận là nghệ thuật diễn tả suy nghĩ và truyền đạt lời nói sao cho có tính thuyết phục và đạt được hiệu quả như mong muốn. Hoạt động này đòi hỏi sự kiên nhẫn, bình tĩnh lắng nghe từ phía những người tham gia. Cuốn sách nhỏ này xin được giới thiệu tới bạn 55 cách giúp bạn tranh luận một cách hiệu quả.



Các tập trong bộ sách



ISBN: 978-604-54-2498-8



8 936067 594300

Giá: 30.000 VND

