

Väitlemisoskus lisab sõnumile veenvust

Väitluskogemus aitab pindlikult vastaspoole küsimustele reageerida ja leida sõnumile mõjuvaid põhjendusi, mis kiiremini kuulajani jõuavad.

Ettevõttes toimub iga päev väitlusi: koosolekuid, nõupidamisi ja läbirääkimisi. Kas neist ka kasulikud ideed sünnivad, sõltub tihti, kui veenvalt oma seisukohad esitatakse.

Üks juhi oluline oskus on oma seisukohtade argumenteeritud väljendamine, mille käigus kuulatakse ära ja arvestatakse erinevate seisukohtadega – teisisõnu oskus vaidelda.

Väitlus on hariv ja kaasaaharav meetod, mille abil saab arendada esinemis- ja veenmisoskusi, et osata piiratud aja jooksul välja öelda kõige olulisem – tegevus, millele tuleb igapäevaselt tähelepanu pöörata.

Näidisväitlust näinud Fontes Grupi nõukogu esimehe Tõnis Arro sõnul on väitlus nagu näite- või tennisemäng, mida professionaalse esitusena on nauditav ja kaasaaharav vaadata ning mis paneb kaasa mõtlema ja tundma.

Arro sõnul on juhi üks olulisemaid kompetentse mõjukus ning väitlus on kahtlemata üks, kuigi mitte ainus viis selle kompetentsi realiseerimiseks.

Lisaks peab Arro väitlusoskuste aluseks ka kuulamist ja rääkimist: „Hea juht oskab kuulata ja saab kiiresti öeldust aru. Samuti suudab ta

kiiresti öeldule reageerida ja mõjuvalt vastata. Seega võib olla juhina edukas, olemata hea väitleja, kuid hea väitlusoskus on kindlasti üks eduka juhtimise eeldusi“.

Vastuväiteks on vaja mõista räägitut

Juhtidel tasuks aeg-ajalt mõelda, kas väitlused, mis tulevad ette organisatsioonis, on kasulikud ettevõtte arengule. Kas innovaatilisi ideid julgetakse avalikult esitada? Kas organisatsiooni sisesekskond toetab uute ideede väljaütlemist?

Muutuste toimumiseks on vajalik teatud avatus ja valmidus teistmoodi mõelda, sest vastuväiteks on vaja näha eelkõige vastaspoole mõtte sisu.

Vahel juhtub, et kriitilise tähtsusega otsused võetakse vastu ilma pikema analüüsita, vaid emotsioonide ja välise mulje põhjal, mille tulemus võib olla arengu peatumine.

Lisaks ettevõtte sees toimuvale on juhid väitlussituatsioonides klientide, tarnijate, konkurentide ja partneritega.

Olla kõigile pooltele võrdväärseks partneriks mõtte analüüsimisel ning nende sünteesimisel võib tunduda raske, kuid on kindlasti arendatav oskus.

Väitleja ja praeguse Heateo Sihtasutuse juhataja Artur Taevere sõnul tuleb tema töös pidevalt tegelda inimeste veenmisega ning oskus teha seda argumenteeritult kuul igal juhul ära.

Taevere kirjeldab oma kogemust järgmiselt: „Kui me möödunud suvel ja sügisel Heateo Sihtasutuse projekti Noored Kooli koos Hansapangaga ette valmistasime, pidime iga nädal partnereid veenma. Kohtusime ettevõtete tippjuhtide, koolidirektorite, haridusametnike ja paljude teiste võimalike koostööpartneritega.“

Taevere sõnul pidid nad teised panema uskuma, et suudavad luua niivõrd atraktiivse programmi, mis motiveerib võimekaid noori jätma muud karjäärivalikud kõrvale ja töötama kaks aastat õpetajana.

Meil läks see protsess õnneks. Seejärel pidime noori värbama. Paar päeva tagasi oli kandideerimise tähtaeg ja meil on hea meel, et saime kümnele kohale 76 avaldust.

Usun, et minu varasem väitluskogemus tuli kasuks nii silmast silma kohtumistel kui ka suure kuulajaskonnaga värbamisüritustel“.

Arusaadavad ideed leiavad toetust

Eesti Päevalehe arvamustoitmetaja ja Eesti Väitlusseltsi koolitaja Liisa Pasti sõnul sõltub teiste toetus suurel määral meie võimest ja oskusest end arusaadavaks teha.

Pasti sõnul tehakse selgitustöö mõnikord ennastõigustavalt, auditooriumiga mitte arvestades ning sisuliste põhjendusteta, mistõttu muutub jutt kuulajatele vastumeelseks.

„Argumenteerimise põhitõdede tundmine aitab oma



väiteid kuulajatele-lugejatele selgitada, sest põhjenduste loogika töötab tegelikult ju igal pool sarnaselt,“ liisas Past.

Hea eneseväljendusoskuse vajalikkus ei piirdu aga ainult töökeskkonnas toimuvaga, vaid loob lisaväärtust ka muudes eluvaldkondades.

Väitlus on hariv ja kaasaaharav meetod, mille abil saab arendada esinemis- ja veenmisoskusi, et osata piiratud aja jooksul välja öelda kõige olulisem – tegevus, millele tuleb igapäevaselt tähelepanu pöörata.

Kristiina Esop, Helina Loor, MTÜ Eesti Väitlusselts



Äp TASUB TEADA

Hea väitleja oskab kuulata ja kiiresti vastata

Väitlus arendab

- ▶ oskust reageerida kiirelt ja sisukalt vestluspartneri seisukohtadele;
- ▶ võimet näha probleemides erinevaid tahke ja olla paindlik teiste arvamuste suhtes;
- ▶ soovid koosolekutel ja lä-

birääkimistel saavutada ettevõttele kasulikke tulemusi.

- ▶ saavutada tulemuslikumat meeskonnatööd;
- ▶ kriitilist mõtlemist
- ▶ eneseväljendusoskust
- ▶ tolerantsust teiste arvamuste suhtes

Äp TAUST

▶ MTÜ Eesti Väitlusselts tegeleb väitlusoskuste (argumenteerimine, avalik esinemine, kõnekunst) arendamisega. Väitlusseltsi

mission kannab sõnumit, et hästi põhjendatud ja läbimõeldud ideede väljaütlemisel sünnivad edasiviivad otsused.

▶ Heategevuse Sihtasutuse juhataja Artur Taeverele peab pidevalt tegelema inimeste veenmisega ja talle on väitlemisoskus oma ideede müümisel kasuks tulnud.

Foto: Andras Kralla

Hea juht suudab kiiresti öeldule reageerida ja mõjuvalt vastata.

Fontes Grupi nõukogu esimees Tõnis Arro