

Van gelijk hebben naar gelijk krijgen

Met debatteren leren argumenteren

Workshop: Francois Smits



- Wie wil de business projectmanager zijn? En wie de IT projectmanager?
- De rest zijn de leden van de stuurgroep
- **Rol stuurgroep:**
 - antwoord op de vraag: Ben je voor de Business projectmanager of voor de IT projectmanager?
- **Opdracht stuurgroep:**
 - ieder van ons let op een van de aspecten van het debat.
- De te verdedigen stelling (business is voor, IT is tegen):

Stelling: Het project voor het nieuwe logistieke systeem moet per direct worden gestopt

Workshop debatteren

Hup, meteen aan de slag!

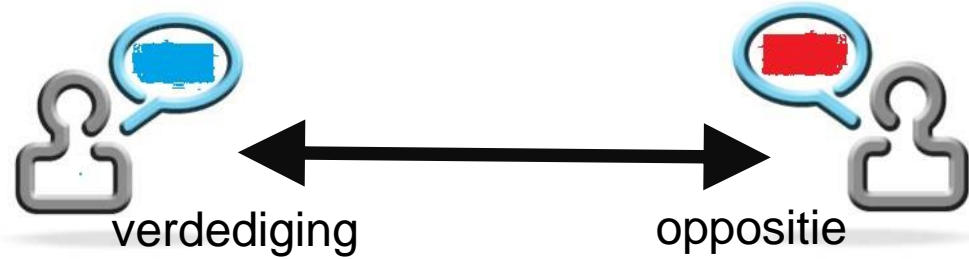
Stelling

- Verdediger is VOOR
- Oppositie is TEGEN

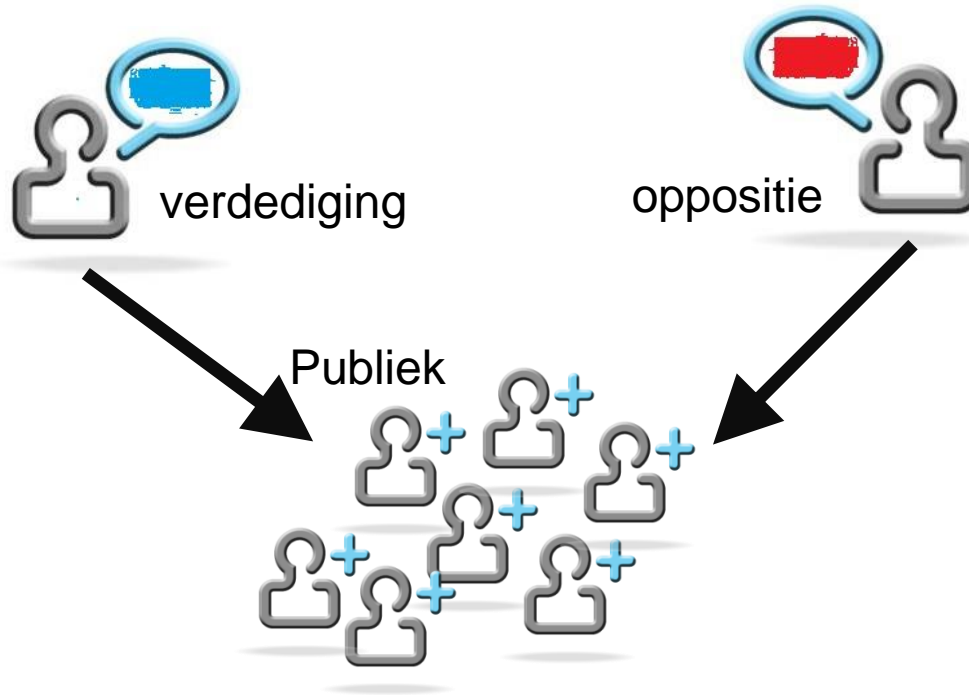
- Vijf minuten voorbereidingstijd
 - Verzin argumenten maar ook de tegenargumenten van concurrent
 - Korte beschrijving op papier
 - Verras je tegenstander
 - Wij zijn de stuurgroep
 - Deel van te voren ook de spreekvolgorde in (opbouw, midden, afsluiting)

Workshop Debatteren

De grote truc van het debat = de spreekrichting!



Dialogo, discussie of onderhandeling



Debat

Aandachtspunten: doelgroep (voor wie doen we het?)

Belang	Wat is het belang van het publiek?
Doelgroepen	Managers Programmeurs Architecten Kinderen
De volgende indeling is heel belangrijk	<ul style="list-style-type: none">• Medestanders (preken voor eigen parochie)• Tegenstanders (zijn bevooroordeeld)• Twijfelaars
Twijfelaars zijn het allerbelangrijkste	Welk duwtje hebben zij nodig om overtuigd te worden?

Creëer een verlangen

Het is een stuk makkelijker praten als je bij het eind begint. De doelen van later wakkeren het verlangen aan dat de daden van nu versnelt. Zorg dat het publiek er zin in krijgt!

Aandachtspunten: inhoudelijke argumentatie

Probleem	Begrijpt iedereen het daadwerkelijke probleem
	Ernst van het probleem
	Structureel probleem
Oorzaak	Analyse (waarom?, waarom?, waarom?)
	Overbrengen van analyse (neerzetten vh probleem, is iedereen nog mee?, is iedereen nog geïnteresseerd in de oplossing?)
Oplossing	Is de oplossing doeltreffend? (Werkt de oplossing?)
	Is de oplossing uitvoerbaar? (Financiële haalbaarheid, werken volgens de regels, acceptatie door betrokken)
	Boodschap: oplossing van het probleem
Gevolgen	Probleem --> Oplossing --> Gevolgen
	Voor- en nadelen afwegen (denk aan je toehoorders!)

Spreekvolgorde

3 minuten	Verdediger van de stelling
3 minuten	Oppositie
3 minuten	Verdediging
3 minuten	Oppositie
2 minuut	Afronding oppositie (geen nieuwe argumenten)
2 minuut	Afronding verdediging (geen nieuwe argumenten)



Opdracht voor het publiek



Debatteren next level

Manipuleren

Next Level: manipulatie (trucs)

Waarschuwing: Het zijn zaken die niet per se een goed debat op inhoud bevorderen en soms zelfs belemmeren!

10

Stijlfiguren / Retoriek

Contrast	Eerst zeggen wat je niet vindt, dan wat je wel vindt. Voorbeeld: Ik ben niet voor het inflexibele waterval methode maar wel voor de wendbare Agile methode
Raadsel	Een uitspraak met een onduidelijkheid die luisteraars zelf kunnen invullen. Voorbeeld: Ik strijd al maanden tegen alles eisende gebruikersgroepen in mijn project. Er komt maar geen eind aan hun wensenlijstjes.
Drieslag (filmpje)	Opsomming in drie punten. Voorbeeld: Deze architectuur is uitermate flexibel, leidt tot minder kosten, en sluit naadloos aan op de beste oplossing.
Herhaling	Het project Grote VIS is winstgevend, het project Grote VIS is meest milieuvriendelijk, en het project Grote VIS is het antwoord op alle vragen
Metaforen (filmpje)	Figuurlijk taalgebruik waarbij de interpretatie aan de toehoorder wordt over gelaten. Voorbeelden: Deze situatie is een tikkende tijdbom. Dat belooft een hete herfst te worden.

Next Level: manipulatie (trucs)

Waarschuwing: Het zijn zaken die niet per se een goed debat op inhoud bevorderen en soms zelfs belemmeren!

11

Korte zinnen, grote wending

Los daarvan...	Het zijn maar 2 woordjes. Maar in een even soepele als galante beweging bestempelen ze de laatste woorden van je gesprekspartner als te onbelangrijk om op te reageren.
Waar het om gaat....	Alsof alles wat tot nu toe is gezegd slechts een inleiding is geweest op wat je nu op het punt staat te zeggen. Het is de zin waarmee je je boven jouw gesprekspartners uittilt.
Dat is precies wat ik wil zeggen...	Met zo'n genereus compliment verdoof je je gesprekspartner. Om vervolgens in je eigen woorden te zeggen waar het jou werkelijk om te doen is.
Als ik het wat breder mag trekken...	Als je je in het nauw voelt komen omdat je gesprekspartner wel erg concreet wordt, is deze zin de redding. Je suggereert ermee het belang van grotere verbanden en verhult een terugtrekkende beweging.
Dat kan ik zo thuis niet uitleggen...	Als alles faalt is er altijd nog de achterban om achter te verschuilen. Je doet expres een beetje zielig. Het verleidt menigeen om alsnog met concessies te komen. (Griekenland! – referendum)

Next Level: manipulate (trucs)

Waarschuwing: Het zijn zaken die niet per se een goed debat op inhoud bevorderen en soms zelfs belemmeren!

12

Bedrieglijke redeneringen

Bedrieglijke logica (filmpje)	<p>Voorbeelden: Afgelopen maanden was het erg warm. Het is wel duidelijk dat dat door het broeikaseffect komt.</p> <p>Ik heb dat gezegd omdat het waar is. En het is ook zo anders had ik het niet gezegd.</p> <p>Ik pas in mijn jas. Mijn Jas past in mijn tas. Dus ik pas in mijn tas.</p> <p>Ik ben tegen alcoholgebruik op de bedrijfsborrel. Voor je het weet is iedereen dronken en gaan we failliet.</p> <p>Sinds de Euro is ingevoerd is de werkeloosheid gestegen. Hieruit blijkt dat de Euro een slecht effect heeft gehad op de economie.</p> <p>Adolf Hitler was een vegetariër, dus vegetariërs zijn slecht.</p>
De bewijslast ontlopen	<p>Voorbeelden: Geloof me, dit plan werkt gewoon niet</p> <p>Het is waar want het stond in alle media, kranten Tv etc.</p> <p>Iedereen weet toch dat geweldfilms aanzetten tot geweld</p>
“Op de man spelen” (filmpje)	<p>Kunnen ook vrouwen zijn. Voorbeelden:</p> <p>Jij werkt pas een paar weken aan dit project, wat weet jij ervan?</p> <p>Als je dat doet, dan kun je je promotie wel vergeten</p> <p>Dit project moet doorgaan. Ik heb weekenden lang aan het plan gewerkt.</p>

Het weerleggen van bedrieglijke redeneringen

Negeren en doorgaan op de inhoud	<ul style="list-style-type: none">• Drogreden: Wat weet jij nu van vrouwenmishandeling, jij bent een man.• Valkuil: ik ben een man maar ik heb er verstand van. Ik heb er onderzoek naar gedaan. Mannen worden trouwens ook wel eens mishandeld...• Reactie: Vrouwen die hierover heb gesproken, stellen allemaal dat...
Benoemen en doorgaan op de inhoud	<ul style="list-style-type: none">• Drogreden: Logisch dat je adviseert om twee keer per jaar software te upgraden• Valkuil: Als softwarebedrijf verdienen wij niet zoveel aan het upgraden, dus...• Reactie: Je suggereert dat ik dit advies geef om er rijker van te worden. Het gaat niet om de vraag of ik er baat bij heb maar of het goed is voor dit bedrijf.
Benoemen en aan de kaak stellen (filmpje)	<ul style="list-style-type: none">• Drogreden: Als je niet voor mijn reorganisatievoorstel stemt, dan vraag ik me af of je dit bedrijf een warm hart toedraagt.• Valkuil: Ik ben wel loyaal aan dit bedrijf, echt waar! Ander had ik hier niet gezeten.• Reactie: Stop even. Het is niet eerlijk wat je nu zegt. We vergaderen over een belangrijke vraag. Dan wil ik of iemand anders niet verweten worden niet loyaal te zijn. Iedereen mag zijn mening geven zonder bang te zijn voor dreigementen.

Wie stelt, moet bewijzen!

Stelling 2: De IT-afdeling moet 2 miljoen extra investeren om het project aan alle wensen te laten voldoen en op tijd af te krijgen

ICT. MAAR DAN VOOR MENSEN

www.ordina.nl