

## Kuidas teha selgeid otsuseid ja põhjendused mõjusalt töötajateni viia?



**03. juuni 2020**

**Kestus:** 1 päev

Äripäeva Akadeemia, Vana-Lõuna 39/1, Tallinn

Millele Sa toetud, kui jagad meeskonnaga oma otsust? Oma positsioonile juhina, oma kogemustest ja varasematest otsustest tulenevale autoriteedile, harjumuse jõule, et Sinu otsustega ei vaielda? Püsiva mõjuga otsus on selline, mille loogikast ja tõestusest aru saadakse, nii organisatsiooni sees kui klientide ja teiste sihtgruppide hulgas. Argumenteeritud otsuseid võetakse suurema usaldusega vastu ning selline lähenemine otsuse tegemisele muudab otsused isenesest kvaliteetsemaks.

### Eesmärk

Koolituse eesmärk on anda ülevaade tehnikatest, kuidas teha selgeid, loogilisi ja põhjendatud otsuseid.

### Sihtgrupp

- tipp- ja keskastme juhid, kes tahavad viia oma otsuseid selgelt ja veenvalt töötajateni
- nõukogu ja juhatuse liikmed, kes tahavad oma organisatsioonis kujundada välja argumenteeritud juhtimiskultuuri
- kõik, kes peavad looma või juhtima läbipaistvaid, kaasavaid ja ratsionaalseid otsustusprotsesse

### Koolitus sobib Sulle juhul, kui vastad jaatavalt vähemalt ühele järgnevale küsimusele:

- Kas Sul on tööalaseid olukordi, kus otsust veenavamalt põhjendades oleks saanud hoida kokku aega ja energiat?
- Oled näinud, kuidas koosolekud või arutelud Sinu organisatsioonis muutuvad teemaväliseks jutulaadaks?
- Partneritega või töötajatega suheldes on argumente väheks jäänud?
- Tahad tõsta otsuste kvaliteeti oma organisatsioonis, aga puudu on sobilik metoodika?

### Koolituse tulemusena osaleja

- oskab koostada oma otsuse tegemiseks ja toetuseks selgeid, loogilisi ja põhjendatud argumente
- oskab analüüsida suhtluspartneri poolt esitatud seisukohti ja neile adekvaatselt vastata
- oskab kaitsta ja taastugevdada tõestusega oma otsuseid suhtluse käigus
- oskab küsida sisukaid küsimusi ning neile ka vastata
- oskab tunda ära demagoogiat ja reageerida sellele
- oskab kasutada erinevaid argumentatsiooni strateegiaid lähtuvalt kuulajaskonnast

### Koolituse läbiviimise põhimõtted

Kogu koolitus on praktikapõhine, et osalejad omandaksid esmajärjekorras mitte teadmisi, vaid rakendatavaid oskuseid. Koolitusel luuakse teoreetilist konteksti lühiloengute ning harjutuste vormis. Individuaalsetes ja grupitöö harjutustes kasutatavaid olukordasid saavad kõik osalejad ise välja pakkuda enne koolituse algust. Erinevate õpistiilidega osalejate toetamiseks kasutatakse nii osalejatele jaotatud kirjalikke materjale ja kui koolituse jooksul näidatavaid audio-visuaalseid materjale, samuti võib koolituse käigus toimuda ruumis ringipaiknemist ja liikumist. Koolituse tulemusi hinnatakse arutelude teel ning praktilise harjutuste käigus. Tunnistuse väljastamise eelduseks on koolitusel osalemine terves mahus.

Maht: 8 akadeemilist tundi

**Raadioaade:** [Kuidas saada, mida tahad ehk argumenteerimise nipid](#)

#### Loe koolitaja artikleid:

[Kuidas saada, mida tahad ehk argumenteerimise nipid](#)

[Kuidas tulla toime jonnaka suhtlejaga?](#)

[Parimad lahendused sünnivad arutelus](#)

[Uus kvaliteet põhjamaises juhtimises](#)

[Mida ootab oma juhilt uue aja talent?](#)

3.06.2020

09:30 - 09:45 ○ Saabumine ja hommikukohv

Koolitus toimub Äripäeva Akadeemias, aadressil Vana-Lõuna 39/1, Tallinn.

Ümbritsevatel tänavatel on kesklinna parkimistsoon. Maja taga asuvas Europarklas on parkimistasu 2 EUR/päev. Parklasse saab siseneda Pille tänavalt või Vana-Lõuna tänavalt [Parkimisinfo](#).

09:45 - 17:00 ○ Koolitus

**Teemad, mida koolituse käigus käsitletakse**

- Ratsionaalne ja emotsionaalne otsustamine
- Argument kui mõtlemise ja juhtimise tööriist:
  - o argumenteeritud mõtlemisviis
  - o argumendi olemus ja struktuur
  - o tõestamise viisid
- Argumenteerimisolukordade analüüs videotes (videod on välja valitud heade näidete toomiseks):
  - o argumendi struktuur
  - o väidete selgitamine ja tõestamine – toimivad võtted ja piirangud
  - o tervikliku argumentatsiooni ülesehitamine vastavalt olukorrale
  - o demagoogiavõtete analüüs
- Sisukas suhtlus erinevate sihtgruppidega:
  - o meeldetuletus avalikust esinemisest
  - o kuulajakonna analüüs
  - o strateegiate ja argumentide kasutamine erineva kuulajaskonna (nt nõudlik klient, eriarvamusel olev kolleeg, eelarvenõudlik partner) puhul
- Praktilised harjutused: argumenteeritud seisukohtade loomine, ümberlükkamine ja taastugevdamine osavõtjate töös esinevate olukordade näitel.

**Koolituse ajakava:**

09:45 - 11:30 Koolitus  
11:30 - 11:45 Kohvipaus  
11:45 - 13:15 Koolitus  
13:15 - 14:00 Lõuna  
14:00 - 15:30 Koolitus  
15:30 - 15:45 Kohvipaus  
15:45 - 17:00 Koolitus

---

## LISAINFO

---

### Osalemise tingimused

Registreerudes e-poe, e-kirja või telefoni teel, saadame Teile arve ja täpsema info osalemise kohta.

Üks nädal enne igat koolituspäeva saadame Teile e-kirjaga meenutuse osalemise infoga.

Koolitusel osalemine on nimeline, kuid saate osalejat tasuta muuta kuni koolitusprogrammi alguseni. Kui Te ei saa mingil põhjusel osaleda, palun andke sellest kindlasti teada e-posti aadressil [akadeemia@aripaev.ee](mailto:akadeemia@aripaev.ee) või telefonil 667 0439. Kui teatate oma mitteosalemisest kuni nädal enne kogu koolitusprogrammi algust, pakume mõnd muud samaväärset koolitust samal hooajal või tagastame 100% tasutud koolituse maksumusest; kui teatate vähemalt 3 tööpäeva varem, tagastame 50%. Muul juhul kuulub arve tasumisele.

Äripäeva Akadeemia on Eesti Töötukassa koolituskaardi koostööpartner. Tutvuge koolituskaardi infoga [SIIN](#).

Täpsema info saamiseks võtke meiega ühendust telefonil 667 0439 või [Liis.Lehtmets@aripaev.ee](mailto:Liis.Lehtmets@aripaev.ee).