

WEERSTAND BIEDEN

Argumenten Ontkrachten



Argumenten ontkrachten is een van de gedragingen die deel uitmaakt van de Weerstand bieden-stijl van de Sfeer van Invloed 360°.

Anderen overtuigen van jouw standpunt kan behoorlijk lastig zijn. Zeker als jouw gesprekspartner erg overtuigd is van diens standpunt en sterke argumenten heeft.

In plaats van jouw argumenten te herhalen kan het dan soms helpen om juist meer in te zoomen op de argumenten van de ander. Misschien kan je ze niet direct verwerpen, maar kan je ze wel ontkrachten. In deze oefening helpen we je met hoe je dit kunt doen.



“Open your ears
before you open
your mouth.”

- Earl Nightingale

Oefening 1: Houd je oren open

De quote in het begin van deze oefening geeft het mooi aan; open je oren voordat je je mond opendoet. Hoe meer je jouw punt probeert te onderbouwen en verdedigen hoe groter de kans is dat je iets zegt wat de ander kan ontkrachten. Dat geldt andersom ook zo. Als de ander jou blijft overtuigen wordt de kans ook groter dat deze iets zegt wat onjuist is.

Stap 1 in deze oefening is dus: stel je afwachtend op, zodat de ander kan uitweiden.



Stap 2 is om goed op te letten of de ander iets zegt wat jij kan ontkrachten.

Let op zinnen als:

'Wij doen altijd ...'
'Wij zullen nooit ...'
'Het is niet anders'

Noteer deze onjuistheden
in het vergrootglas.



Oefening 2: Doe je mond open

Als je een onjuistheid vindt, "doe dan je mond open". Je kan de volgende 3 stappen gebruiken:

- **Stap 1:** Geef aan dat wat je gesprekspartner zegt niet juist is.
- **Stap 2:** Herhaal wat er niet klopt.
- **Stap 3:** Geef de ander de kans zich te verdedigen.

Evaluatie:

Hoe ging je poging om de argumenten van de ander te ontkrachten?



1



2



3



4



5

Wat heb je geleerd? Welke inzichten heb je opgedaan?

Wat is er goed gegaan? Wat zou je weer hetzelfde doen?

Wat kan je doen om jouw optreden te verbeteren?

Wat is je volgende stap?