

Met Meer Effect

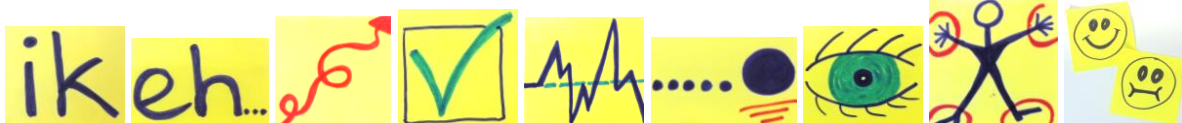
Overtuigend spreken



Reflectie

Ben jij je bewust van de manier waarop je praat? Om mensen te overtuigen is het belangrijk dat wát je zegt, overeenkomt met hoe je het bedoelt. Je bent het meest overtuigend als je:

- Spreekt in de ik-vorm in plaats van in de tweede persoon, de 'je-vorm'.
- Zo min mogelijk eh's en ah's laat vallen. Het helpt om eerst na te denken voordat je iets zegt zodat je weet wat het doel van je verhaal is. Waar wil je naar toe? Wat is de rode draad?
- Wees positief: zeg wat je wél gaat doen in plaats van wat er allemaal niet kan.
- Laat je stem horen: hardop en helder, duidelijk articulerend.
- Benadruk in toonhoogte wat je écht belangrijk vindt in je verhaal.
- Zet af en toe een punt in je verhaal. Dat geeft jou tijd om (letterlijk) even op adem te komen en de ander om jouw verhaal even te laten bezinken of ruimte om vragen aan je te stellen.
- Maak oogcontact, kijk mensen aan.
- Zet je voeten stevig op de grond, ook als je zit. Dat geeft je rust, stabiliteit en houvast.
- Wees congruent: lach als er te lachen valt, wees serieus bij een ernstige boodschap .



Oefening

Heb je een presentatie, adviesgesprek of vergadering waarin je mensen mee wilt krijgen in jouw opvattingen, advies of argumenten? Lees van tevoren bovenstaande punten eens goed door. Check na het gesprek punt voor punt in hoeverre jij je bewust was van jouw gedrag, houding, toon, woordgebruik. Hoe vaker je hierbij stilstaat, hoe bewuster jij je wordt van jouw manier van spreken.