

Tien tips voor sprekers die beter willen overtuigen

Omdat je zaken voor
elkaar wil krijgen

1. Het begint met: verbinding

Hallo, cóntract?

Je begint aan de telefoon toch ook pas te praten als de ander heeft opgenomen?

Dus: als je voor publiek staat, wacht je eerst tot iedereen met z'n aandacht bij *jou* is.

Maar dan ook écht wachten. Tot dat appje op rij drie is verstuurd. En die twee op de achterste rij zijn uitgezucht over de file.

En dán maak je contact.

Met je ogen. Je pakt die héle zaal beet, alsof je met je ogen de mensen kon aanraken. Want je houdt van je publiek. Daar begint het mee.

2. De openingszin, deel 1

You had me at hello.

Nu is het dus hélemaal stil. En wat zeg je dan?

Je doet niks anders dan als je je moeder belt. Of als je je beste vrienden binnenlaat voor een avondje bier en bitterballen. Je zegt gewoon *hoi*.

Of *welkom* als het wat formeler moet.

Of zoals paus Franciscus deed toen hij zich na zijn verkiezing aan een menigte fans voorstelde: *Broeders en zusters, goedenavond.*

Ontvang je publiek aan je keukentafel.

3. Val met de deur in huis

De openingszin, deel 2

Noem in één zin de kern van wat je wil zeggen.

Als het écht nodig is, mag je kort vertellen wat de aanleiding is. In maximaal drie zinnen.

En dan gelijk de inhoud in.

Met die ene zin. En die maak je onvergetelijk: met je woordkeus, een metafoor of een drieslag.

Zoals Rinus Michels deed.

Het is 1988. Het Nederlands elftal heeft het EK gewonnen, na de overwinning tegen West-Duitsland in de halve finale en na de nederlaag tegen datzelfde elftal in de finale van 1974:

De halve finale was de finale. We hebben twee finales gespeeld. Bedankt en we zullen dit nooit nooit nooit vergeten.

4. Van vlees en bloed

Met wie spreek ik?

Spreek vanuit jezelf. Functies kunnen niet praten.

En instituties, ambten, organisaties en bedrijven maken geen afwegingen en ze nemen geen besluiten. Dat doen de mensen die het ambt of de functie vervullen: *de vent is de tent*.

Natuurlijk spreek je vanuit een rol.

Maar *jij* vervult die rol.

Zeg daarom niet: *De directie heeft besloten, dat...*

Maar zeg: *Ik heb besloten, dat we voortaan iedere ochtend met het hele bedrijf een uur lang tai-chiën op het parkeerterrein.*

Dan weten je medewerkers ook wie ze daarop kunnen aanspreken.

5. Weet wat je wil

Zeg dát dan

We zijn prima in staat te zeggen wat we willen. Of wat we vinden.

Waarom de boodschap dan toch vaak onduidelijk blijft?

Omdat we eigenlijk niet weten wat we willen. Wat we *precies* willen. Of wat we *precies* vinden.

Je kan het pas *duidelijk* zeggen, als je precies weet *wát* je wil zeggen.

Heb je moeite om je boodschap helder te verwoorden? Praat erover met iemand tot je *exact* weet wat je zeggen wil.

En zeg het dan.

Of schrijf het op.

6. Een beetje empathie, a.u.b.

Ik begrijp je toch, lieverd

We zijn veel minder rationeel dan we denken.

We beslissen op basis van ons gevoel. En achteraf praten we onze keuzes recht.

Ja, maar in zo'n prachtig grachtenpand krijg ik straks natuurlijk wél zin om te klussen.

Keiharde feiten?

Die negeren we. Voor tachtig procent, minstens.

Hou daarom rekening met emoties.

Bedenk voor je met mensen praat: hoe denken ze? Wat voelen ze? Zijn ze bang, bezorgd of blij? Van daaruit begin je te praten.

Mensen horen je als ze zich door jou gehoord voelen.

7. In de herhaling zit de kracht

Wat zei je nou net?

Is het écht belangrijk? Herhaal het dan.
En dan nog een keer.
En nog één keer voor de zekerheid.

De mens is lui.
En ongeïnteresseerd.
En met informatie kan hij weinig beginnen.

Waarom zou Kees naar je luisteren, als hij vijf uur lang is platgekletst in team-overleggen? Hij wil een rondje op z'n motor langs het IJsselmeer. En daarna een koud biertje.

Is het belangrijk? Herhaal het dan

1. Vertel wat je gaat zeggen.
2. Vertel het.
3. Vertel wat je net verteld hebt.

Helemaal zeker weten dat het is aangekomen?

4. Check het bij je toehoorders.

8. Zeg het zo simpel mogelijk

Makkelijk is het moeilijkst

Je publiek is niet gek.

Ze houden zich alleen met andere dingen bezig dan jij.

Jij bent expert op *jouw* terrein, je toehoorder is dat niet. Al heeft die een Nobelprijs voor theoretische natuurkunde op zak: van gemeentelijke zorgtaken weet ze niets.

Gebruik daarom gewone taal

Gebruik geen moeilijke woorden.

Geen afkortingen.

Geen jargon.

Behalve als je onder vakgenoten bent. Dan mag je lekker in je eigen vakdialect praten.

9. Schets het beeld

Laat zien wat er nog niet is

Met kennis kun je het heden beschrijven. Met voorstellingsvermogen schep je de toekomst

Laat daarom zien hoe de toekomst eruit ziet.

Dus niet: *Ik stel voor dat we twee ton in R&D investeren om nieuwe toepassingen voor onze digitale managementtools te ontwikkelen.*

Daar kan niemand zich iets bij voorstellen.

Martin Luther King snapte het:

I have a dream, that one day on the red hills of Georgia the sons of former slaves and the sons of former slave owners will be able to sit down together at the table of brotherhood.

Hij laat zien wat er nog niet is. En iedereen snapt waar hij naartoe wil.

10. De stilte is je vriend

...

We praten snel, maar we begrijpen langzaam

Wie effectief wil spreken, weet wanneer ze stil moet zijn. Zodat de boodschap tijd heeft om op haar bestemming aan te komen.

Laat daarom een stilte vallen na je eerste belangrijke punt.

Laat weer een stilte vallen na je volgende belangrijke punt.

En raak je tussendoor de draad kwijt?

Wees stil.

Haal adem.

En ga dan weer door.

De stilte is je vriend.

Extra tip: Oefen. Oefen veel.

Met een vleugje sprezzatura, graag!

We houden niet van ingestudeerd. We houden van *authentiek*. We willen échte mensen zien.

Zorg daarom voor *sprezzatura*.

Ogenschijnlijke nonchalance. Wees spontaan, maar dan wel tot in de puntjes.

Want om hélemaal jezelf te kunnen zijn voor publiek...

...is veel oefening nodig.

Zoals de chef die heel ontspannen je gamba's flambeert. Gewoon, aan je tafel.

Sprezzatura, dus.

Oefenen tot het je tweede natuur is geworden.

Wil je beter leren overtuigen?

En stevig staan in een debat?

Boek dan een cursus. Voor jezelf. Of voor je team.

Of maak een afspraak voor 1 op 1 begeleiding.

Of begin alvast zelf en download de Handleiding voor een debat op kantoor of in de fractie om je eigen debattraining te organiseren.
www.publicperformance.nl/winkel

Patricia Wouda
Public Performance



Colofon

Eerste uitgave (digitaal) juni 2020

Eerste druk maart 2021

Uitgegeven in eigen beheer

Auteur: Patricia Wouda

Opmaak: Meester Ontwerpers

©2021 Patricia Wouda, Public Performance

Deze Tien tips voor sprekers die beter willen overtuigen is met veel zorg en liefde voor sprekers geschreven. De toepassing is desondanks op eigen risico. Woorden kunnen veel teweeg brengen.

Kopiëren, verspreiden en delen zonder bronvermelding is onsportief en kan leiden tot gewetenswroeging. Doe maar niet. Doorgeven is natuurlijk prima.

