

Competenties & Ontwikkeltips | Overtuigingskracht

>>> Het vermogen om anderen te winnen voor standpunten, opvattingen en ideeën.

Competenties

Graad 1 | Beroept zich op feiten.

- Beschrijft argumenten.
- Zet zaken 'to the point' uiteen.
- Overtuigt op basis van feiten.

Graad 2 | Beïnvloedt.

- Argumenteert met behulp van duidelijke en op feiten gebaseerde analyses.
- Weerlegt argumenten van gesprekspartner.
- Stelt vragen om bezwaren te overwinnen.
- Bereidt argumenten voor.
- Creëert draagvlak voor de eigen ideeën door binnen de organisatie de juiste mensen aan te spreken.

Graad 3 | Heeft duidelijk invloed.

- Gebruikt meerdere tactieken om anderen te overtuigen.
- Zorgt dat anderen ideeën bewust accepteren.
- Vormt zich een beeld van de positie van anderen en bereidt zich voor op hun reactie.
- Draagt enthousiasme over.
- Spreekt zich stellig uit.
- Houdt bij een verhaal, toespraak e.d. de aandacht van anderen vast.
- Speelt in op weerstand door deze te benoemen.
- Geeft ruimte voor kritiek.

Ontwikkeltips

- > Je kunt een situatie oefenen door een rollenspel te spelen van bijvoorbeeld een lastig gesprek.
- > Wees je bewust van wat de ander wel en niet wil horen. Wat is het effect van je argumenten op de ander? Voor welke argumenten zal de ander gevoelig zijn?
- > Zoek feiten op die je verhaal kunnen onderbouwen / ondersteunen. Gebruik relevante vakkennis.
- > Breng je argumenten in kaart en maak er een schema van. Wat zijn de krachtigste argumenten?
- > Vraag je af waarom je (persoonlijk) zo overtuigd bent van wat je verkoopt. Maak dat de ander duidelijk.
- > Kijk eens hoe collega's omgaan met situaties. Wat doen zij om anderen te overtuigen? Hoe beïnvloeden zij anderen? Welke communicatiestijl zetten zij in? En in hoeverre is deze stijl effectief? Bereiken zij het door hun gewenste resultaat?
- > Probeer, voor je reageert op de uitspraak van een ander eerst te bedenken waarom de ander de uitspraak doet.
- > Geef je zelf de opdracht een argument niet meer dan twee keer te herhalen. Vooral als je teveel overtuigingskracht vertoont.
- > Vraag in een gesprek aan een ander of je begrepen wordt. Let op reacties van de ander. Pas op voor een monoloog.
- > Bedenk argumenten die zowel voor jou als voor de ander belangrijk zijn. Bedenk win-win oplossingen.
- > Maak gevoeligheden bespreekbaar. Ken ook je eigen gevoeligheden die je van gedachten kunnen doen veranderen.
- > Wat zijn de argumenten van de tegenpartij? Wat zijn voor- en nadelen van je voorstel? Benoem de mogelijke nadelen en anticipeer hierop zo veel mogelijk in je voorstel. Oefen met een collega en vraag om feedback.
- > Oefen in "als-dan" situaties, bedenk wat er kan gebeuren en hoe je daar dan op zult antwoorden. Eventueel in een rollenspel.
- > Volg een cursus persoonlijke effectiviteit, presentatietechnieken of een assertiviteits-training.