

## Or-competenties (4)

# Overtuigingskracht

*In deze artikelenreeks staat telkens een competentie centraal die voor de or belangrijk is. Deze keer is dat overtuigingskracht*

Door Camiel Schols en Brigitte Diderich

**A**ls bestuurders aan het woord zijn kunnen ze vaak heel overtuigend zijn. Ook als een or zich heeft voorbereid, dan nog kan hij zich laten overrompelen door een mooi verhaal van de bestuurder en verdwijnen alle or-argumenten als sneeuw voor de zon. Daarom is 'overtuigingskracht' een belangrijke competentie voor een or. De ervaring leert dat een goede voorbereiding het verschil kan maken. Daarin maak je onderscheid tussen de inhoud en de strategie. De inhoud gaat over de feiten, de juiste argumenten en het anticiperen op de argumenten van de bestuurder. De strategie gaat over de manier waarop, de beïnvloeding.

### Overtuigen met inhoud

Ten eerste bepaal je als or wat je richting is en je doel. Wat wil je eruit halen? Wanneer ben je tevreden? Ten tweede ga je dit onderbouwen met goede argumenten. En, voor de goede orde, dat zijn geen meningen! Dat betekent soms gedegen onderzoek doen, soms binnen de achterban en soms op internet. Vervolgens helpt het om in de huid te kruipen van degene die je moet overtuigen. Wat zou diegene kunnen inbrengen? Waar is hij of zij het niet mee eens? En hoe zou je daar dan als or op kunnen reageren? Als trainers zijnde oefenen we dit regelmatig met een or in de vorm van een debattraining

### Relatie met andere competenties

De competentie overtuigingskracht heeft een relatie met de competentie levelvaardigheid. Als je teveel overtuigingskracht laat zien, stel je je weinig sensitief op. Daardoor kan je drammerig worden en juist weerstand oproepen terwijl je juist wil dat de ander met je meegaat. Een combinatie van deze twee competenties versterkt elkaar in positieve zin.

waarbij twee partijen het tegen elkaar opnemen. Dit geeft enorm veel input voor een goede voorbereiding op een overlegvergadering of een achterbanbijeenkomst.

### Overtuigen en beïnvloeding

De manier waarop je je verhaal doet is natuurlijk belangrijk. Geloof jij in je eigen verhaal dan overtuig je een stuk makkelijker dan dat je wat onzeker, allerlei opties openhoudend je verhaal doet. En natuurlijk moet je in de gaten hebben hoe de ander op jou reageert en daar op in kunnen spelen. Je moet dus sensitief zijn. Professor R. Cialdini heeft veel artikelen en boeken geplubliceerd over beïnvloeding en overtuigen. Een paar tips laten we hier zien.

Wederkerigheid. Je geeft iets aan de ander en de ander wil je ook iets teruggeven. Bedenk eens iets wat jullie als or kunnen 'geven' aan de bestuurder of de achterban. Een gunst, iets aardigs, een tegemoetkoming? Sociale bewijskracht. Mensen zijn gevoelig voor wat anderen doen. Als iets werkt in andere organisaties, zal het bij jullie ook wel werken. Als veel mensen binnen jullie organisatie iets doen of vinden, zal dat ook nodig zijn. De ander is vaak te overtuigen met dit argument. Wat kan dit bij jullie zijn? Sympathie. Anderen gaan eerder met je mee en laten zich overtuigen als je sympathiek bent. Vooral als je op ze lijkt, dezelfde naam hebt, dezelfde hobby hebt. Daarom is het informeel contact ook zo belangrijk met jullie bestuurder. Geen hielenlikken maar oprechte interesse in de ander. Laat in de overlegvergadering ook diegenen het woord voeren die het meest sympathiek zijn in de ogen van de bestuurder. Schaarsheid. Je verleidt anderen eerder door aan te geven wat ze kunnen verliezen dan door wat ze kunnen behouden. Kijk eens bij een adviesaanvraag wat de bestuurder gaat verliezen als hij iets doorzet, in plaats van te benadrukken wat het hem oplevert als hij jullie advies overneemt.

### Tips

Verdedig tijdens een werkoverleg of vergadering je mening. Bedenk vooraf zoveel mogelijk relevante argumenten. Bespreek met elkaar altijd het doel van een agendapunt. Bedenk met elkaar voor welke argumenten de ander gevoelig is en gebruik die ook. Vraag door naar de argumenten of de mening van de ander zodat je die beter kunt weerleggen. Natuurlijk kun je je hierdoor laten overtuigen, maar kijk dan eerst weer even naar jullie eigen standpunt en argumenten. Gebruik tijdens je verhaal zo min mogelijk afzwakkende taal zoals: 'een beetje', 'ik denk', 'misschien', 'naar mijn mening', et cetera. Kijk je gesprekspartner goed aan, ga rechtop zitten en ondersteun je argumenten met gebaren. Spreek ook iets luider dan je gewend bent. Een houding doet veel. Benoem de voordelen van jullie standpunten voor de ander. Benoem de nadelen van de argumenten en standpunten van de andere partij. Geef jezelf op als woordvoerder van een commissie of een agendapunt en oefen met je houding. Vraag feedback aan je or-collega's. Op de wat langere termijn kun je jezelf opgeven voor een cursus Presenteren of Debatteeren of deze thema's in een maatwerktraining aan bod laten komen.

### Testje

Test je overtuigingskracht	ja	nee
Ik kan mijn ideeën en feiten zo presenteren dat mensen in beweging komen of hiermee akkoord gaan		
Ik herken weerstand bij de ander en kan dit beïnvloeden door de juiste argumenten te gebruiken		
Ik kom met logische en relevante argumenten op het juiste moment		
Ik kan de voordelen benoemen van mijn eigen ideeën en de nadelen van de ander		
Ik maak gebruik van de voorstellen van de ander om hierbij aan te sluiten maar wel om mijn eigen doel te realiseren		

### 3 tot 5 kruisjes bij JA

Je kunt helder uitleggen waarom iets gedaan moet worden. Je komt met logische en relevante argumenten op het juiste moment.



Illustratie Angèle Evers, AngeleEvers@gmail.com


Je kunt je in de ander inleven, maar verliest daarbij je eigen doel niet uit het oog.

#### 0 tot 2 kruisjes bij JA

Je staat waarschijnlijk niet zo graag op de voorgrond. Toch kun je wel het een en ander verbeteren zodat ook jouw verhaal gehoord wordt.

Geef jezelf op voor een cursus debatteren en/

of presenteren.

Bereid één agendapunt voor aan de hand van je doel, je standpunt en je argumenten. Bespreek dit na met een or-collega. 

**Camiel Schols en Brigitte Diderich** zijn trainer/  
adviseur bij SBIFORMAAT  
Camiel.schols@sbiformaat.nl  
Brigitte.diderich@sbiformaat.nl

#### Overtuigingskracht:

Proberen anderen te overtuigen van een bepaald standpunt en trachten instemming te verkrijgen door gebruik te maken van de juiste argumenten en methode.