



Overtuigen met stijl

Kristof Van Rossem

www.socratischgesprek.be





Wat kan je na deze lezing?

- Je hebt inzicht in de mechanismen die er voor zorgen dat je gelijk krijgt
- Je weet waarom sommigen meer gehoor vinden dan anderen
- Je zoekt een evenwicht tussen persoonlijke uitstraling, een krachtige boodschap en het inspelen op de ander
- Je neemt 'positie' in wanneer je iets verwoordt
- Je gaat na of wat je vertelt is afgestemd op de behoeftes van je gesprekspartners
- Je kan iets krachtig, beknopt en kernachtig verwoorden
- Je oefent je in het stileren van je boodschap met gepaste taal en humor



Structuur

Stijlvol en overtuigend spreken

1. Wanneer ben ik duidelijk genoeg?
2. Wanneer krijg ik gelijk?
3. Hoe verzorg ik mijn ethos?
4. Hoe verzorg ik mijn pathos?
5. Hoe verzorg ik mijn logos?
6. Hoe structureer ik mijn betoog?
7. Hoe kruid ik mijn betoog?

STIJLVOL EN OVERTUIGEND SPREKEN

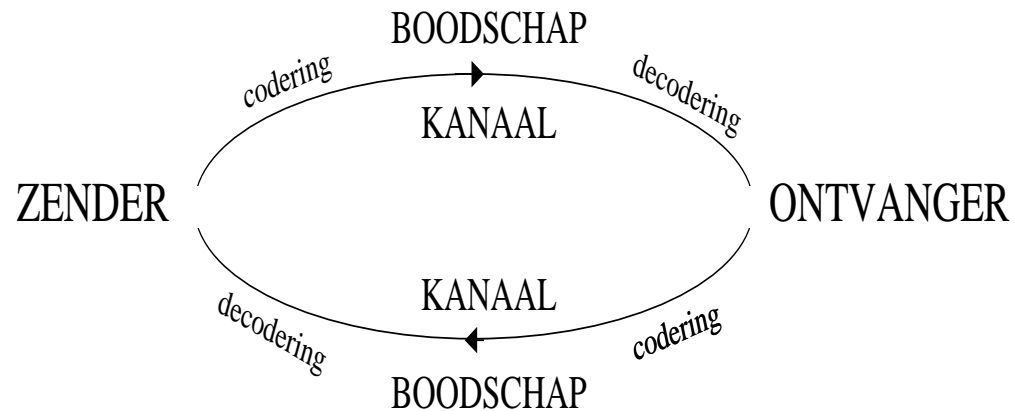
1. Wanneer ben ik duidelijk genoeg?



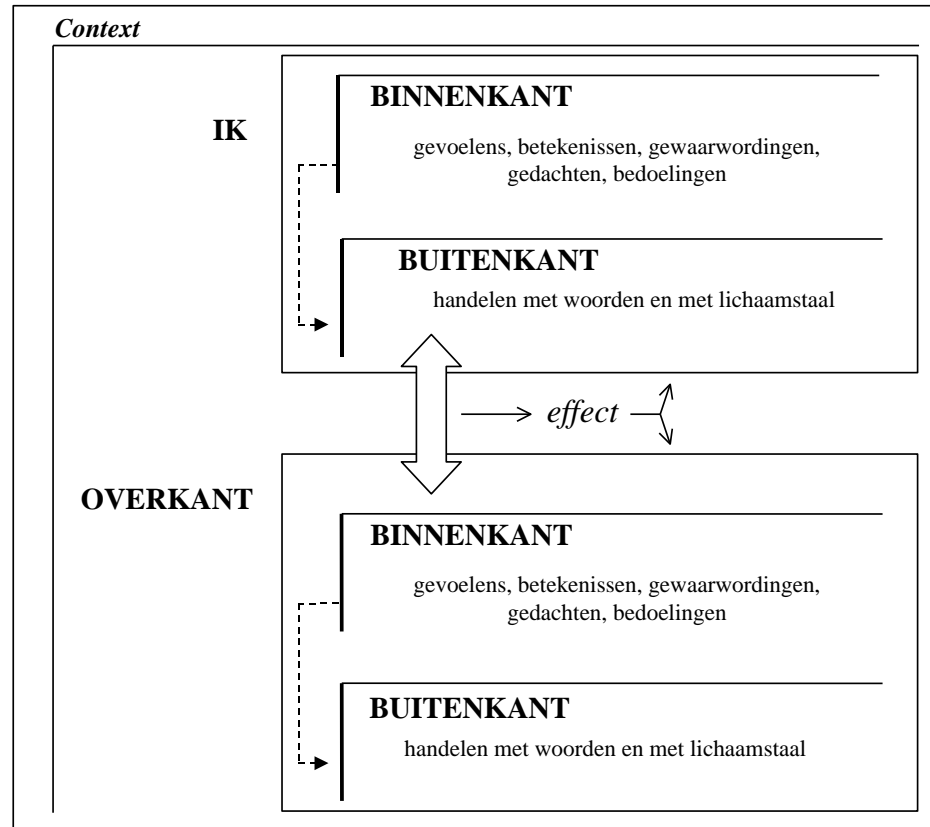
Het effect van een schijnbaar gelijkaardige boodschap

- "Och dat is waar ook, ik moet nog bij die patiënt langs gaan, zou jij dat willen doen?"
- "Ga zo vlug mogelijk bij die patiënt langs".
- "Ik weet het, ik had al eerder bij die patiënt moeten langs gaan, maar ik heb er geen tijd voor vrij kunnen maken. Wil jij dat doen?"
- "Ga eens bij die patiënt langs, ik heb gisteren geen tijd gehad".
- "Zou jij bij die patiënt eens willen langs gaan, ik had gisteren geen tijd".
- "Ik ben er gisteren niet meer toe gekomen bij die patiënt langs te gaan; ik wil dit graag aan jou delegeren".
- "Het is je kennelijk nog steeds niet duidelijk dat jij bij die patiënt hoort langs te gaan..."
- "Het spijt me erg, maar ik voel me absoluut niet goed. Als jij bij die patiënt vandaag niet langs gaat, moet hij maar blijven liggen".

We begrijpen mekaar doorgaans niet!



De complexiteit van de menselijke communicatie



Communicatie als beïnvloeding (Steens, 1998)



Twee moeilijkheden

- het **congruentieprobleem**:
 - de binnenkant is niet in overeenstemming met de buitenkant
 - moeilijk met non-verbaal – laat staan met verbaal gedrag – uitdrukken wat we precies voelen, denken, gewaarworden, willen, ...
- het **interpretatieprobleem**:
 - Omdat elke binnenkant verschillend is, liggen andere interpretaties liggen permanent op de loer
 - De manier waarop we een zin uitspreken heeft invloed op de betekenisverlening (de zin “wil je de deur open doen?” kunnen we op vele verschillende manieren uitspreken);



Wanneer stijgt de kans dat je begrepen wordt?

- Wees beknopt, accuraat en adequaat in wat je zegt. Less is more !
- Maak je boodschap zo eenduidig mogelijk
- Luister naar je innerlijk leven en accepteer het
- Bezint eer je begint (te spreken)
- Wees mild met (het onbegrip van) jezelf en de ander

Oefening

- Vertel iets over de dag van gisteren aan je rechter buur. Doe dat in zo duidelijk en eenvoudig mogelijke taal. Onderscheidt hoofdzaken en bijzaken.
- Ga samen met de spreker na
 - Wat heb ik hier niet van begrepen?
 - Wat blijft me bij?
 - Wat spreekt mij aan in het verhaal?
 - Wat zijn verschillen in interpretaties tussen de spreker en jezelf?

STIJLVOL EN OVERTUIGEND SPREKEN

2. Wanneer krijg ik gelijk?



Twée visies op overtuigen

convincere - de
vijand overwinnen



persuadere -
verleiden met
standpunt





Gelijk hebben < gelijk krijgen

- “De jongeren krijgen geen gehoor in onze gemeente”
 - Is geen waarheid
 - Is jouw kijk op de (normatieve) werkelijkheid
 - Is een opvatting waar permanent andere meningen over zijn
 - Is een succesrijke interpretatie als ze goed beargumenteerd en redelijk is.



Vrij-moedig spreken (*parrhèsia*)

1. De moed om vrij te zijn (tegenover hogergeplaatsten bv.)
2. De vrijheid van gemoed (afstand nemen van je eigen gevoel maar wel met gevoel spreken)
3. De houding van passionele afstand



Oefening

- Beslis met 4 andere collega's op 10 minuten tijd welke personen de derde Wereldoorlog mogen overleven
- Tracht kalm en rationeel te blijven. Probeer niet te 'winnen'.
- Ga samen na welk argument je bij blijft en waarom. Ga vervolgens na hoe dat komt.
- Wat waren doorslaggevende interventies in het beslissingsproces en waarom?

Filmpje

- Wie krijgt gelijk van jullie en waarom?





Verhaal 1 over stoppen met roken

- *jaarlijks sterven duizenden Belgen aan longkanker. Lange tijd heeft de tabaksindustrie ontkend dat er een aantoonbaar verschil is tussen roken en kanker. Intussen is dit echter wetenschappelijk bewezen. Als je blijft roken, is de kans bijzonder groot dat je op een bepaald moment kanker krijgt. Stop dus liever vandaag dan morgen*



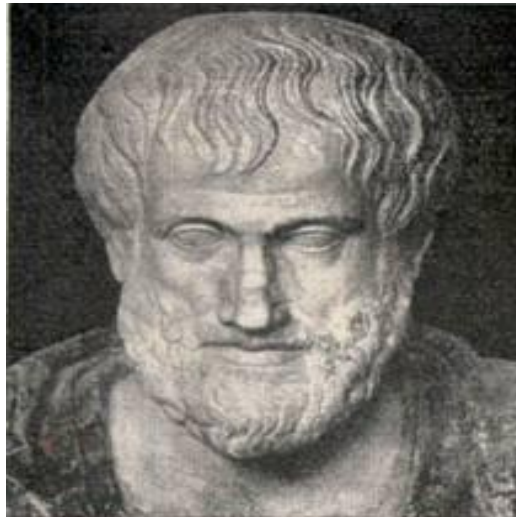
Verhaal 2 over stoppen met roken

- *De laatste jaren zijn steeds meer meisjes beginnen roken. Daardoor belanden steeds meer baby's in het ziekenhuis met longontsteking, astma of nicotinevergiftiging. Als u wilt dat uw kind gezond opgroeit, stop dan vandaag nog met roken en gooi alle kankerstokken de vuilnisbak in.*

Verhaal 3 over stoppen met roken

- *Ik heb jarenlang een pakje per dag gerookt. Rode Bastos. Tot vorig jaar. Ze hebben met toen met ademhalingsproblemen naar het ziekenhuis moeten voeren. Daar bleek dat ik het begin van longkanker had. Volgens mijn dokter zou ik het niet lang meer trekken tenzij ik onmiddellijk stopte met roken. Dat heb ik dan ook gedaan. Nu heb ik waarschijnlijk nog een paar jaar. Geloof me, je kunt beter vandaag stoppen dan morgen.*

Aristoteles over gelijk krijgen



De Retorica van Aristoteles (ca 335 vC)

- Gelijk krijgen = evenwicht vinden tussen
 - **ethos** = opbouwen van betrouwbaarheid
 - Aretè : deugdzaamheid
 - Phronesis : praktische wijsheid
 - Eunoia : welwillendheid tov het publiek
 - **logos** = logische samenhang en argumenten
 - **pathos** = aansluiten bij het gevoel van het publiek

STIJLVOL EN OVERTUIGEND SPREKEN

3. Hoe verzorg ik mijn ethos?



Ethos

- *Voorbeeld: "Voor mij zijn de mensen belangrijker dan de centen"*





Hoe versterk ik mijn ethos?

- Over eigen ervaringen en gevoelens spontaan en in concrete taal praten.
- In IK-vorm spreken als ik het over mezelf heb
- Een eigen doordachte mening op een verrassende manier brengen
- Van anderen niet verwachten wat je zelf niet doet
- Zeggen wat je wil zonder eisend, dwingend te zijn
- de andere de gelegenheid geven iets positiefs te ondernemen.
- Verwoorden hoe het hier en nu voor mij is.
- Het probleem gemeenschappelijk en niet individueel voorstellen



Wat te vermijden qua ethos?

- Je gesprekspartner(s) onderschatten
- Je superieur opstellen
- Denken dat zij iets nodig hebben wat jij bezit en zij niet
- Onzin vertellen
- Strategisch overkomen
- Je neutraal opstellen als je het niet bent
- Je fouten zonder schaamte toegeven

Oefening 1 : wat klopt er niet in deze redeneringen?

- *U houdt hier nu wel een hartstochtelijk pleidooi voor een beter milieu, maar zelf gaat u overal naartoe met uw auto.*
- *Heeft die dokter dit gezegd? Maar was hij niet beschuldigd van pedofilie?*
- *(psycholoog) : "Je kan echt wel van stress genezen. Ik heb reeds 10 jaar ervaring met het werken aan stress. Ik krijg nog steeds mensen over de vloer die mij hiervoor komen bedanken."*

Argumentum ad hominem : op de man in plaats van op de bal



Oefening 2

- Kies een recente ervaring van jezelf. Kies een gebeurtenis die jou als persoon wat in de verf zet + iets wat de buurman zou kunnen interesseren.
- Zoek bij die ervaring een opvatting. Formuleer die op papier en zoek vervolgens minstens 1 argument hier bij.
- Vertel je verhaal + de opvatting aan je 2 burens. Kies de volgorde.
- Geef feedback aan elkaar : versterkte ik mijn ethos? Hoe?
- Wissel de rollen

STIJLVOL EN OVERTUIGEND SPREKEN


4. Hoe verzorg ik mijn pathos?



Pathos



- Voorbeeld : “Je bent als een zorgzame vader voor de leden!”



Een boodschap zonder pathos
is koud

People only care how much you know
unless they know how much you care



Hoe versterk ik mijn pathos?

- Zoek 'common ground' met de ander.
- Gebruik beeldende taal
- Wees humoristisch waar mogelijk maar als je geen talent hebt, doe het niet
- Vraag u af waarom mensen reageren zoals ze reageren
- Pas uw taal aan aan waar je gesprekspartners gevoelig voor zijn of gewoon zijn
- Spreek je gesprekspartners in directe en persoonlijke spreekstijl aan
- Wees niet bang iemand te kwetsen : lange tenen maak jij niet korter

Hoe versterk ik mijn pathos?



- Sluit in wat je vertelt aan bij wat mensen interesseert/bezig houdt :
 - uniek zijn
 - populariteit, lof, respect
 - veiligheid
 - verlangens, behoeftes bevredigen
 - gezondheid
 - gemak, plezier
 - tijd, moeite besparen
 - geld verdienen
 - overleven

Wat te vermijden qua pathos?

- Tendentieuze vragen stellen (waarin eigen mening verborgen zit),
- jezelf ontkrachten, bv. "het zou kunnen"...
- Abstract, veralgemenend taalgebruik
- Ongepaste verklaringen (omdat, waarom) geven, met verantwoording en argumenten.
- Te veel verwijzen naar wat vroeger was
- Angst uitdrukken voor wat kan komen.
- Met derden spreken over je gevoelens over iemand (Tot de ganse groep.)
- Klagen, verwijten, zagen, zeuren, bekritisieren.
- Normatief tussenkomen, oplossingsgericht; "zo hoort het".

Oefening 1 : wat klopt er niet in de volgende redeneringen?

- *De gewone mensen zijn niet geïnteresseerd in mooie theorieën over de hervorming van de gezondheidszorg. Wat ze willen weten, is hoeveel ze volgens u zelf zullen moeten betalen als ze naar de dokter of de apotheker gaan. Blijft het zoals vroeger of zullen ze, zoals we allemaal eigenlijk al weten, dieper in hun portemonnee moeten tasten?*
- *Loft is een fantastische film. Volgens de laatste tellingen hebben al miljoenen Belgen die film gezien. Je moet er echt naartoe.*
- *Die specialist is echt heel goed. Ze is bijna de enige in Europa die op die manier hartoperaties doet.*

Oefening 1 : wat klopt er niet in de volgende redeneringen?

- *Die medicatie ga jij niet veranderen. We doen dat hier al jaren zo.*
- *Dit ziekenhuis is het beste van de stad. Het bestaat al sinds de Middeleeuwen.*
- *Als je zo verder doet, kan je je promotie wel vergeten.*

Oefening 1 : wat klopt er niet in de volgende redeneringen?

- Argumentum ad populum : het is waar omdat de meerderheid dat vindt.
- Argumentum ad vanitatem : de uniekheid is genoeg
- Argumentum ad antiquitatem : het is waar omdat het altijd zo is geweest
- Argumentum ad baculum : dreigementen

Oefening 2 : vindt iets gemeenschappelijk in deze groep!



- Sta recht als wat er wordt gezegd dat op jou van toepassing is.
- Ronde 1: fysiek waarneembare gegevens
- Ronde 2 : opvattingen

STIJLVOL EN OVERTUIGEND SPREKEN

5. Hoe verzorg ik mijn logos?



Logos

- Voorbeeld : “De jeugdclubs van Gent zijn de beste want zij hebben een uitgewerkt beleidsplan”.
- Twee hoofdsoorten :
 - inductieve redeneringen : op basis van waarnemingen of ervaringen. Belang van feiten, gegevens, voorbeelden
 - deductieve redeneringen : op basis van argumentatie. Belang van sluitende argumenten



Hoe versterk ik mijn logos?

- Beschouw je eigen standpunt als waarschijnlijk ipv waar.
- Spreek de ander op redelijkheid aan
- Focus je op wat mensen precies verwoorden. Gebruik nooit andere woorden dan die die de mensen zelf aangeven.
- Analyseer de redeneringen in media, dagelijks spraakgebruik,...
- Verdiep je in argumentatieleer en in retorische teksten.



Wat te vermijden qua logos?

- Tracht geen drogredenen te gebruiken
- Doseer je argumenten. Bewaar het beste voor het eind.
- Hanteer de regel van drie
- Gebruik minstens zo veel voorbeelden als argumenten
- Geef goede, actuele en relevante info
- Wees correct, duidelijk en beknopt

Oefening 1 : wat klopt er niet in de volgende redeneringen?

- *Die hoofdverpleegkundige is een kwaaië. Ik heb er al ruzie mee gehad.*
- *Berchem is onveiliger dan Mortsel want de straten zijn hier kleiner.*
- *De uniformen van de verpleegkundigen zijn lijken erg op mekaar.*
- *Ik keek haar eens recht in de ogen en ze was genezen.*
- *Wie Heroïne spuit, heeft ooit een joint gerookt, heeft ooit een sigaret gerookt en ooit ook bier gedronken. Wie een pint bier drinkt zal dus ook ooit heroïne spuiten.*

Oefening : wat klopt er niet in de volgende redeneringen?

- *Om te slagen is het nodig dat je inzicht hebt en dit kan tonen aan de hand van een paar voorbeelden. Antwoord : men kan kennis toch niet meten aan de hand van een paar voorbeelden?*
- *Dat mag die gast niet doen want de leider heeft het gezegd!*
- *Roken kan niet verkeerd zijn, God gaf ons de tabaksplant. Ja maar hij schonk ons ook giftige paddestoelen!*
- *Wilt u één boekje kopen of twee?*
- *We kunnen niet bewijzen dat alternatieve geneeskunde werkt. Het werkt dus niet.*

Oefening : wat klopt er niet in de volgende redeneringen?

- **Verkeerde veralgemening**
- **Verkeerde oorzaak-gevolg redenering/cirkelredenering**
- **Post hoc ergo propter hoc : na elkaar maar niet noodzakelijk door elkaar**
- **Hellend vlak : van het een komt het ander**
- **Stroman redenering : van onderwerp veranderen**
- **Ad auctoritatem : een autoriteit ipv een inhoudelijk argument**
- **Verkeerde analogie of vergelijking**
- **Vals dilemma**
- **Ad ignorantiam: omdat je het niet weet, is het ook niet zo.**

Oefening 2 (individueel) : zelf argumenteren

- Formuleer een (indien mogelijk) opvatting van jezelf in de vorm van een stelling. Formuleer het pittig en als het kan wat controversieel. Vermijd te veel nuances
- Voorbeelden :
 - “de belangrijkste functie van de regioverantwoordelijke is de buffer zijn tussen de verenigingen en de activisten
 - “Stageaires moeten alle verantwoordelijkheden krijgen die ze vragen”
- Zoek hierbij 2 argumenten en één voorbeeld en orden ze zodat het meest indrukwekkende achteraan staat.



STIJLVOL EN OVERTUIGEND SPREKEN

6.Hoe structureer ik mijn betoog?

Het spontaan zijn organiseren!



De structuur uit de Oudheid

- *aanhef, opening of exordium* :
 - verkrijgen van aandacht en bevorderen van welwillendheid
 - “Attentum, docilem, benevolum facere”
 - je ethos vestigen
- *inleiding : narratio* :
 - toelichten achtergronden, aanleiding van onderwerp
 - uiteenzetten kern van het standpunt
 - illustreren met eigen ervaring

De structuur uit de Oudheid

- *argumentatio*
 - aanvoeren argumenten voor je eigen standpunt (bij voorkeur 3)
 - ontkrachten of weerleggen van wat je hoorde van de ander (refutatio)
- *slot, peroratio* :
 - samenvatten (recapitulatio)
 - afsluiten met appel op het gevoel (affectus)

De structuur volgens Quintillianus

- BEGIN
 - *gunstig stemmen, interesse wekken, toon zetten, in-leiden*
- IJSBREKER
 - Aanspreking
 - Aankondiging
 - Voorinformatie
- MIDDEN
 - Kern van de uiteenzetting: onderbouwen
- SLOT
 - *Boodschap inprenten, overtuigen, aanzetten tot actie*
 - Samenvatten
 - Kernboodschap herhalen
- HEKKENSLUITER: afsluiten, rondmaken



Oefening

- Hou een korte uiteenzetting over je stelling tegen de buurman/vrouw. Let op de ELP-structuur. Totaal = max. 2 minuten.



STIJLVOL EN OVERTUIGEND SPREKEN

7. Hoe kruid ik mijn betoog?

De stijl of lexis :

- Helder
- Beknopt
- Duidelijk
- Eenduidig
- Indrukwekkend
- Passend (iets anders voor een begrafenis dan voor een politiek debat bv.)

Kies het juiste register

- **delectare : behagen**
- *Denkend aan Tom De Jong zie ik zijn energieke, gedrongen gestalte, zijn gezicht met de gevulde wangen, zijn heldere oogopslag en ik hoor zijn krachtige, sonore stem. Zijn auto startklaar voor de deur, op de nummerplaat de letters MP: Meneer Pastoor. Tom ten voeten uit.*
- **docere : onderrichten**
- *Tom is opgegroeid in een groot gezin van opgewekte christen, niet eng kerkelijk. Verklaart dat zijn sociale instelling?*
- *Tom hield van mensen, had die contacten ook nodig.*
- *Hij voelde zich in veel milieus thuis, stelde anderen op hun gemak en zichzelf open.*
- *Hij was allerminst een wereldvreemde geestelijke, maar volgde het wereldgebeuren en de politiek op de voet.*
- **Movere : bewegen**
- *Zo nemen wij hier allen samen, afscheid van Tom De Jong, deze priesterlijke mens en trouwe vriend, en we vertrouwen hem toe aan het eeuwige erbarmen.*



Gebruik waar mogelijk humor!

- <http://www.youtube.com/watch?v=g94g0nYY6Vg>
- <http://www.youtube.com/watch?v=7A40vK3zU3s&feature=related>



Opleiding 'overtuigend spreken'

Meer info op

www.socratischgesprek.be



Interesse in andere trainingen
reflectie en communicatie?

www.socratischgesprek.be