



Gesprekken met overtuigingskracht.

U wilt uw relaties overtuigen en activeren? Dan is een goede gesprekstechniek onontbeerlijk. Gaat u een gesprek eerst en vooral in met de gedachte aan uw verhaal, uw boodschap? Steekt u van wal zodra dat mogelijk is? Neemt u alle gelegenheid om uw opvattingen voor het voetlicht te brengen?

Dan benut u uw gesprek waarschijnlijk niet om te onderzoeken welke behoeften en standpunten uw gesprekspartner heeft. U kunt daar in het verdere gesprek dan ook geen rekening mee houden. Hoe overbruggt u de kloof tussen uw opvattingen en die van uw gesprekspartner? Dat kan alleen wanneer u weet wat hem of haar beweegt. U komt daar achter door de juiste vragen te stellen.

Wie goede vragen stelt en goed let op de reacties van een gesprekspartner, krijgt een duidelijk beeld van zijn of haar motieven en overtuigingen. Vooral open vragen bieden goede mogelijkheden om informatie te verzamelen. Open vragen beginnen met een w (wat, wie, waar, wanneer, welke, waarom) of een h (hoe, in hoeverre). Vooral HR (Hoog Rendement) - vragen leveren veel informatie op. U vraagt uw gesprekspartner dan om in de toekomst te kijken. Bijvoorbeeld: "Hoe ziet de door u in 2010 gewenste situatie er uit?"

En luistert u dan ook naar de antwoorden? Onthoudt u wat uw gesprekspartner heeft gezegd? Laat u merken dat u luistert? Door non-verbale signalen zoals 'hummen' of 'knikken'. Maar ook door regelmatig samen te vatten wat uw gesprekspartner heeft gezegd. Of door controle vragen te stellen: "Dus als ik u goed begrijp dan vindt u...?" En door reflecterende vragen te stellen: "Ik krijg de indruk dat u niet gelukkig bent met...Is dat ook zo?".

Op deze manier dwingt u zichzelf bij de les te blijven, laat u uw gesprekspartner merken geïnteresseerd te zijn en controleert u of u goed begrijpt wat de ander zegt. En pas wanneer u begrijpt wat uw gesprekspartner beweegt kunt u met een voorstel komen dat overtuigt en activeert. Een effectief voorstel sluit immers aan op de behoeften en standpunten van uw gesprekspartner.