

Verslag Workshop *Spreken met Impact*

Samenvatting workshop

Om Impact te hebben, dat wil zeggen verandering in de praktijk te realiseren, moeten we mensen mee krijgen om achter de verandering te staan en om mee te doen. Vaak proberen we dat met argumenten en ratio terwijl mensen hun beslissingen op hele andere zaken baseren. De relatie met de ander en innerlijke drijfveren bijvoorbeeld. Deze workshop ging over het bewust worden en uiten van de eigen drijfveren en de manier waarmee we verbindingen met anderen kunnen krijgen. Het helpt om niet alleen je te introduceren met je naam en functie maar te spreken over waarom je je werk doet en aan te sluiten bij waar de ander warm voor loopt. Een ontspannen sfeer creëren en expliciet vragen hoe de ander je hulpaanbod ervaart zijn behulpzaam.

Deze zeer interactieve sessie vloog voorbij en gaf inzicht in de diepere lagen die spelen bij implementatietrajecten.

Inleiding

Bij het implementeren treft het werk ook het betrekken van participanten en stakeholders. Er is draagvlak en eigenaarschap nodig om een implementatie tot een goed einde te brengen. Gesprekken om draagvlak en eigenaarschap te realiseren zijn daarin een belangrijke manier. Dan is het belangrijk het gesprek zodanig te kunnen voeren opdat je impact hebt en mensen betrokken raken. De grote vraag is: hoe doe je dat?

In deze workshop zijn we op dit vraagstuk ingegaan o.b.v. kennis en kunde uit het boek *IJs verkopen aan Eskimo's, de psychologie van overtuigen* door Pacelle van Goethem. De workshop werd verzorgd door Marije Westra en Nimue Smit van Zorginstituut Nederland.

Verbinden

De kern van verbinden proeven via [Impromptu networking](#) o.b.v. de vraag wat doen jullie buiten het werk wat overeenkomt?

Spreken met impact begint met verbinden. Wil je iemand overtuigen dan is het belangrijk eerst te verbinden met de persoon en horen en zien wie die ander is. Als iemand zich gehoord en gezien voelt, dan is degene meer ontvankelijk voor een boodschap en kun je dus meer impact bereiken.

In gesprekken ontstaat de 'echte klik' vooral als je in het gesprek verdiepende vragen stelt (waarom-vragen helpen hierbij).

Hiermee zijn we in de workshop gaan oefenen o.b.v. de vraag: wat drijft je in je werk en wat is belangrijk voor je?

Het is best spannend om waarom-vragen te stellen. Het brengt het gesprek als het ware een stapje terug van het feitelijke en dwingt de ander echt na te denken. Belangrijk is waarom-vragen in te brengen in een gesprek waar er ontspanning is en waar je op zoek bent naar energie in het gesprek. Als er een negatieve sfeer is werkt een waarom-vraag vaak defensief. Vandaar dat het belangrijk is om ontspannend te beginnen of in het gesprek ontspanning in te brengen als dat nodig is.

Mensen kunnen alleen bewust nadenken als ze zich ontspannen voelen, anders ontstaat er weerstand en/of gaan mensen ja zeggen en nee doen.

Met de kennis die je in een verdiepend gesprek hebt opgedaan over de drijfveren van de ander, kun je je eigen boodschap beter framen richting de ander.

Authentiek zijn, 3 stijlen om te verbinden

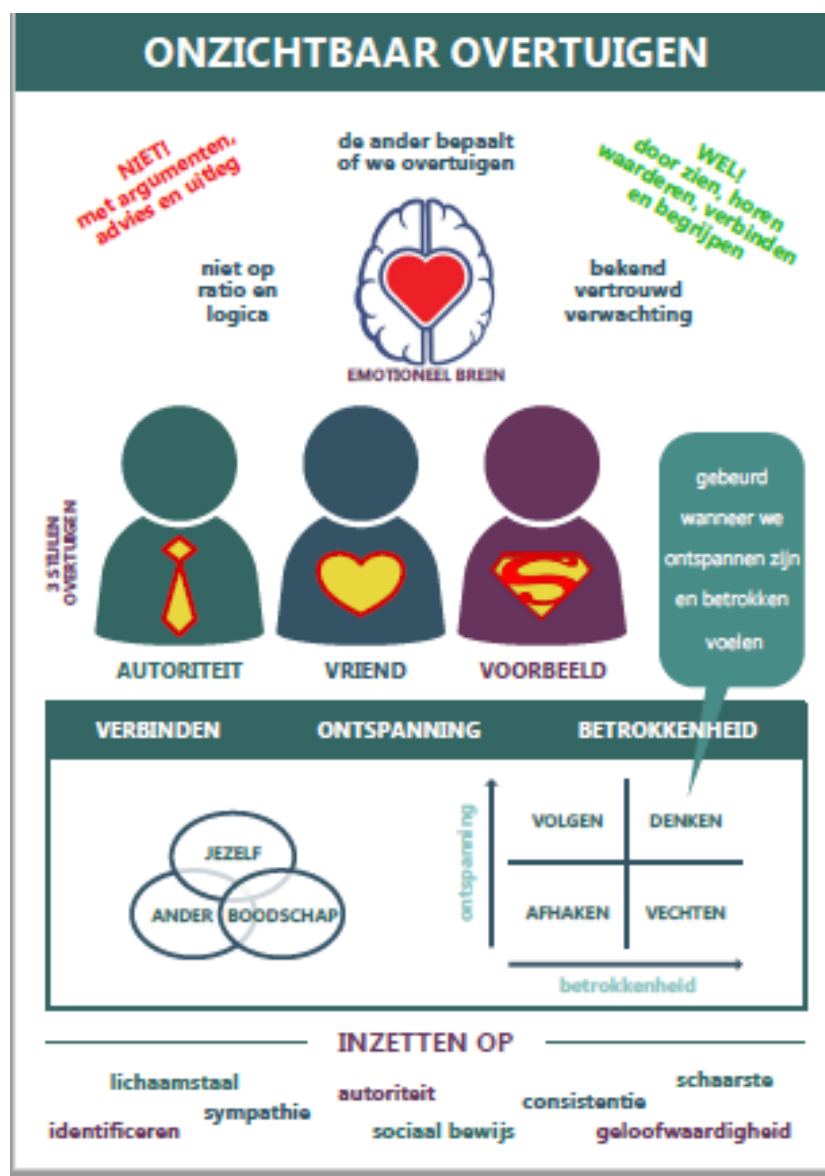
Als je je verbindt met iemand is het belangrijk dat je authentiek overkomt. Let op dit moet geen trucje worden. Belangrijk is dat je zelf echt wilt verbinden.

Er zijn 3 stijlen:

- Autoriteit: op basis van je expertise (keerzijde is dat je te arrogant kan overkomen en dat roept weerstand op)
- Vriend: op basis van je betrokkenheid en toegankelijkheid (keerzijde is dat je vanuit deze stijl minder tot beslissen komt)
- Voorbeeld: op basis van inspiratie die je brengt (keerzijde is dat je te ver voorop loopt en het voor de ander een 'ver van z'n bed' wordt)

Meestal is je stijl een combinatie van twee.

Lichaamstaal is ook belangrijk: ontspannen en bij autoriteit een laag stemgeluid terwijl in de andere gevallen hoog beter is omdat je dan sympathieker over komt.



Oefenen van schrijven van je verbindende boodschap

Als je met iemand in gesprek gaat, oefen dan je boodschap zodat je deze in verbinding en kort en duidelijk kan neerleggen. Dit betekent dat de framing van je boodschap gericht is op de ander zijn/haar drijfveren. Een format om te gebruiken en mee te oefenen is:

Verbindende pitch

Ik werk aan:

.....
.....

[kort wat je wilt dat de ander onthoudt]

Omdat:

.....
.....

[denk aan overtuigingen, drijfveren, waarden, kun je hier al verbinden met de ander?]

Zo ben ik:

.....
.....

[concreet voorbeeld wat bij de ander aansluit, denk aan werk / overtuigingen / drijfveren / waarden]

Ik kan jou helpen met of ik kan hulp gebruiken bij....

.....
.....

Tip: hoger stem geluid helpt bij een gunst vragen

Reflecties op de oefening:

- Meer aansluiten op de taal die de ander gebruikt
- Structuur van het format helpt om tot de kern te komen
- Persoonlijk maken van je boodschap is belangrijk
- Van overtuigen naar het waarom en ontspannen zijn
- Belangrijk te gaan nadenken over de ander om meer aansluiting te vinden