

# ‘Overtuigen begint met ontspannen’

drs. Pacelle van Goethem

*Drs. Pacelle van Goethem is Nederlands bekendste overtuigdeskundige. Ze traint vooraanstaande politici en topmensen uit het bedrijfsleven die hun persoonlijke overtuigingskracht direct willen vergroten. Op basis van onderzoek heeft ze daarvoor een inmiddels veelgebruikte eigen methode ontwikkeld. Pacelle is onderzoeker en veelgevraagd spreker en verzorgt drukbezochte seminars, masterclasses en workshops in binnen- en buitenland.*

“**H**et is mij door de jaren heen opgevallen dat zelfs de boodschap van leiders die zeer verstandige dingen zeggen niet altijd overkomt. Het publiek haakt na tien seconden af, doordat deze sprekers zich te bescheiden opstellen of hun verhaal te abstract of cryptisch is. Of het is zo genuanceerd dat toehoorders dat verwarren met weifelen of twijfelen. Hetzelfde is het geval wanneer mensen plannen presenteren die buiten de kaders vallen. Deze ontdekking was aanleiding voor mij om bestaande mythes op te blazen en te onderzoeken waardoor mensen echt overtuigd raken. De sociale psychologie doet onderzoek naar overtuigen en kijkt daarbij vooral naar waarin wij volgzaam zijn. Een andere vorm is dat we eerst nadenken en dan overtuigd raken”, vertelt Pacelle. Ze heeft opnames van gesprekken, toespraken en vergaderingen bestudeerd en de werking van de hersenen onderzocht om te weten te komen waarom we soms volgzaam zijn, soms inhoudelijk overtuigd raken en soms niet. Door te herleiden wat mensen die aan het woord waren wel of niet deden op de momenten dat ze het publiek kennelijk overtuigden, ontstond inzicht in de ‘best practices’ van overtuigende mensen. Die heeft ze, net als de werking van de hersenen tijdens en de psychologie van het overtuigen, beschreven en samengevat in haar bestseller ‘IJs verkopen aan Eskimo’s’.

## DRIE STIJLEN

“Het is belangrijk dat degene die wil overtuigen de ander(en) ontspant door iets te doen dat wordt herkend door hun

hippocampus – het deel van de hersenen dat betrokken is bij snelle herkenning en geheugen – en hun prefrontale cortex – die belangrijk is voor cognitieve en emotionele functies als beslissingen nemen, plannen, sociaal gedrag en impulsbeheersing. Hoe je overkomt moet passen bij de overtuigingen van de toehoorders. Daardoor worden ze ontvankelijk: ‘Als jij het zegt sta ik er voor open.’ Verder bepaalt de betrokkenheid met het onderwerp of we zomaar instemmen met of nadenken over wat iemand zegt. Dat model van invloed is inmiddels verder geëvolueerd tot een uit drie overtuigstijlen bestaande methode, die ik verder uitwerk in mijn nieuwe boek. Stijlen moeten passen bij verwachtingen en hebben nadelen die je kunt opvangen met de andere twee stijlen.

De eerste stijl is gezien worden als autoriteit, iemand met veel kennis en ervaring of macht. De tweede is overkomen als een vriend, die sympathiek is en kan luisteren en de derde een voorbeeld zijn, door bijzonder te zijn, kleur te bekennen en buiten de geijkte kaders te opereren. “Je hebt minimaal een van deze stijlen nodig om te overtuigen, maar de combinatie is het beste.” Pacelle

zoekt samen met leiders en cliënten naar hun stijl en manieren om die uit te breiden. “Ik leer hen bijvoorbeeld dat een aankondiging dat je de complexe werkelijkheid gaat samenvatten, je overtuigender maakt in de ogen van anderen en ervoor zorgt ervoor dat ze jouw genuanceerdheid opvatten als kracht. Of dat spreken met een hogere stem sympathieker overkomt, waardoor toehoorders ontvankelijker worden en meer informatie geven. Met een lagere stem kom je meer als autoriteit over. Tijdens trainingen voor bijvoorbeeld politici en CEO’s, zoek ik met hen naar persoonlijke specifieke kwaliteiten om precies dat toe te kunnen voegen waardoor hij of zij ineens wel kan overtuigen. Graag werk ik samen met andere specialisten, zoals speechschrijvers.”

“Iedereen blijkt blij te worden als ze ineens ontdekken welke stijl zij hebben en waarom ze zo succesvol zijn. In een lezing nodigen we mensen daarom uit aan anderen te vragen hoe ze overkomen. Reacties zijn vaak dat ze gelukkig naar huis gaan, omdat ze zich realiseren dat ze met een paar toevoegingen enorme sprongen kunnen maken en gehoord worden.” 🗣️



Drs. Pacelle van Goethem is onderzoeker, schrijver en Nederlands meest gevraagde spreker op het gebied van overtuigen, stem en invloed. Ze traint de top van politiek en bedrijfsleven. Daarnaast verzorgt Pacelle lezingen en seminars in binnen- en buitenland. De van origine spraak-, taal- en stempatholoog heeft zich verder gespecialiseerd in psychologie en massacommunicatie. Haar boek: ‘IJs verkopen aan Eskimo’s, de psychologie van overtuigen’ geldt als het Nederlandse standaardwerk over overtuigen. Haar nieuwe boek gaat over de Methode van Overtuigen. [pacellevangothem@speakersacademy.nl](mailto:pacellevangothem@speakersacademy.nl)