



Om te overtuigen moet je iemand's hand vasthouden

Overtuigend spreken gaat niet over zelfverzekerdheid maar over empathie.
Advocaat Neal Katyal kwam daar achter toen hij zich voorbereidde op zijn
meest belangrijke pleidooi.



Zelfvertrouwen is de vijand

Neal Katyal is een beroemde Amerikaanse advocaat. Onder verschillende Amerikaanse presidenten diende hij in belangrijke rollen. Onder andere die van advocaat-generaal bij het Amerikaans Hooggerechtshof. Tijdens een [TED-talk in 2020](#) legde hij uit wat volgens hem de sleutel tot het overtuigend spreken is. Niet alleen in een rechtszaal maar in het algemeen.

Hij begint zijn betoog met een aanval op de veelgehoorde perceptie dat tijdens het overtuigen het vooral aankomt op zelfvertrouwen. Het idee dat je vol zelfvertrouwen moet spreken om te overtuigen is volgens Katyal een grote misvatting. Integendeel: “Confidence is the enemy of persuasion”. Wat vooral nodig is, is empathie. Je moet contact maken met degene die je wil overtuigen en zijn of haar perspectief volledig doorvoelen. Pas dan ben je in staat om die persoon van gedachten te doen veranderen.

Emotioneel apèl

Hij beschrijft hoe hij in de aanloop naar zijn eerste zaak bij de Hooggerechtshof zich maandenlang voorbereidde. Alle juridische details maakte hij zich eigen maar iedere keer dat hij zijn pleidooi voor ervaren advocaten, hoogleraren en rechters oefende kwam hij tot de conclusie dat zijn verhaal niet landde. Het was een bijzondere casus want hij verdedigde de chauffeur van Osama Bin Laden in een zaak waarin hij de grondwettelijkheid van de Guantanamo Bay gevangenis bestreed.

Ten einde raad nam hij contact op met een acteercoach. Nadat deze het hele pleidooi aangehoord had zei hij: “Vertel het nu nog een keer terwijl je mijn hand vasthoudt”. Het resultaat was volgens Katyal verbluffend. Een juridische redenering werd een emotioneel apèl. Een pleidooi waarin de advocaat continu in contact stond met diegene tot wie hij sprak en wie hij wilde overtuigen. Hij herschreef zijn pleidooi en won de zaak.

Gevoel in plaats van verstand

Wat kun jij hiermee in jouw dagelijkse praktijk? Je kunt toch moeilijk de hele dag de hand van je klanten, leidinggevendenden en collega's vasthouden? Waar het om gaat is dat je hen als vertrekpunt van je redenering neemt. Vertel niet wat jou overtuigde maar probeer aan te sluiten bij wat hun beweegt. Probeer meer vanuit gevoel dan vanuit verstand te argumenteren. Want ook dat is een tip van Neal Katyal. Voor belangrijke pleidooien draagt hij de armband die zijn overleden vader altijd droeg en een stropdas die hij ooit van mijn moeder kreeg. En hij zet een foto van zijn kinderen op zijn iPad. Op die manier voelt hij zich maximaal verbonden met diegenen die voor hem belangrijk zijn. Het verandert zijn manier van spreken van zakelijk naar betrokken.

Volg de training *Debatteren voor professionals*

Moet jij regelmatig aan de bak om anderen te overtuigen? Geef je leiding aan een team, ben je actief in sales of probeer je vanuit jouw expertise beleid te beïnvloeden? Volg dan onze tweedaagse training 'Debatteren voor professionals' en leer hoe jij het verschil kunt maken.

[Meer informatie over *Debatteren voor professionals*](#)

Wil je meer informatie over onze activiteiten of een persoonlijk adviesgesprek voor het volgen van een training? Bel of mail ons via:

035-6252050

info@debatinstituut.nl