



Interview Pacelle van Goethem
**In twee minuten
maximaal charisma**

HEB JE ER WEL EENS BIJ STILGESTAAN HOE ANDEREN JE ZIEN? PERSOONLIJK, MAAR OOK ALS EVENTMANAGER? WAT IS HET IMAGO VAN JOUW LOCATIE OF EVENEMENT? EN HOE OVERTUIG JE OPDRACHTGEVERS OM VOOR JOUW LOCATIE TE KIEZEN OF MEE TE GAAN MET JOUW ENORM CREATIEVE – MAAR MISSCHIEN OOK WEL FLINK OUT OF THE BOX IDEE? DR. PACELLE VAN GOETHEM, ONDERZOEKER, SCHRIJVER EN SPREKER, IS AUTORITEIT OP HET GEBIED VAN OVERTUIGEN. TIJDENS HAAR MASTERCLASS OP HET MBE 2020 IN JANUARI GEEFT ZE TIPS & TRICKS WAARMEE IEDEREEN EEN STUK OVERTUIGENDER DE DEUR UITGAAT. ALVAST EEN TIPJE VAN DE SLUIER? ONTSPANNING IS DE SLEUTEL!

Wanneer ben je overtuigend? Naar die vraag doet Pacelle van Goethem al een flinke tijd onderzoek. 'Mensen met goede ideeën worden niet altijd gehoord,' zegt Pacelle. 'Mensen met een grote mond hebben daarbij niet perse het beste idee. Zo werd Einstein

– voordat de wereld zijn relativiteits-theorie omarmde - ooit afgewezen door de Universiteit van Bern.' Overtuigen is essentieel voor succes, maar hoe krijg je mensen mee met jouw ideeën? Waarom lukt dit sommige mensen schijnbaar moeiteloos, terwijl andere

mensen ondanks hun misschien wel geniale plannen nooit gehoord worden? Jarenlang onderzoek naar wat er gebeurt in de hersenen als mensen overtuigd worden, gecombineerd met een achtergrond als spraak-, taal- en stempatholoog én een specialisatie



Foto: Paul Reehorst



Foto: Duco de Vries



Foto: Duco de Vries

Over Pacelle

Pacelle van Goethem geldt als Nederlands bekendste overtuigexpert. Ze is internationale keynote speaker. Ze adviseert en coacht de top van politiek en organisaties in overtuigen en is te horen in de media.

Leiderschap en dwarse ideeën vragen om maximaal charisma. Goed nieuws: Overtuigen is niet alleen voor Ghandi & de Obama's. Glashelder inzicht in de wetenschap achter overtuigen en beheersing van overtuigtechnieken helpen meteen. Van Goethem staat bekend om haar heldere, aanstekelijke lezingen met harde logica, groot relativeringsvermogen, eyeopeners & onthutsend eenvoudige, razend effectieve tips.

Van Goethem is Spraak, Taal- en Stempatholoog en specialiseerde zich bij Psychologie en Communicatiewetenschappen. Ze werkte mee aan onderzoek van de Radboud Universiteit Nijmegen en het UMC Groningen. Haar boek 'IJs verkopen aan Eskimo's' geldt als het Nederlandse standaardwerk over overtuigen en is inmiddels toe aan de 24ste druk. Luisterboek 'De Psychologie van Overtuigen' is het best beluisterde managementboek van Business Contact op Storytel. Recent kwam de Internationale editie uit: 'True Persuasion, The Logic of Charisma'.

in psychologie en massacommunicatie zorgde ervoor dat Pacelle haar eigen methode ontwikkelde. Het goede nieuws? Overtuigend zijn kunnen we allemaal leren. Sterker nog, Pacelle belooft iedereen in twee minuten maximaal charisma!

Borrelen van de ideeën

'Sommige functies en ideeën vragen om maximaal charisma', vertelt Pacelle. 'Mijn doel is om mensen met goede ideeën de best practices te geven. Zodat ze kunnen schakelen. Eventmanagers ken ik als enorm bevlogen. Ze borrelen van de ideeën en ze weten het vaak ook nog te realiseren, creatief en buiten de box denkend. Niet iedereen snapt dan direct de mogelijkheden. Het lijkt me dan ook heel mooi om hen tijdens het MBE ideeën aan de hand te

*Ben je zowel
autoriteit, vriend
als voorbeeld?
Dan ben je
onweerstaanbaar!*

doen waarmee ze hun persoonlijke of inhoudelijke overtuigingskracht direct kunnen versterken.'

Autoriteit, vriend en voorbeeld

Op basis van haar onderzoek heeft Pacelle een methode ontwikkeld: 'Door de onderzoeken snap ik beter hoe het werkt in de hersenen en kan ik over die hefbomen vertellen. Wat werkt en wat niet?' Overtuigingskracht blijkt geen talent van sommigen, maar een optelsom van drie stijlen die Pacelle de volgende namen heeft gegeven: Auto-

riteit, Vriend en Voorbeeld. Ze licht toe: 'We worden overtuigd door mensen die macht hebben of kracht uitstralen. Maar ook sympathie en vriendschap, of cool, bijzonder zijn als Voorbeeld werkt. Om effectief te kunnen zijn in je onderhandeling is ideaal te kunnen schakelen tussen deze drie. Verschillende situaties vragen ook om verschillende stijlen. Er zijn ook nadelen aan de stijlen. Als je Autoriteit bent in de ogen van de ander(en), kan dat afstand scheppen tot degene(n) die je wilt overtuigen. Als je dan Vriend en Voorbeeld toevoegt, ben je écht overtuigend voor je doelgroep. Heb je alle drie? Dan ben je onweerstaanbaar!'

Masterclass

In de masterclass zal ze deze theorie zoveel mogelijk toepassen op de evenementenbranche. Aansluiten bij je doelgroep is ten slotte óók heel belangrijk om overtuigend te zijn. Pacelle: 'Als congreslocatie kun je je bijvoorbeeld

Over Pacelle als spreker

'I've come to know Pacelle as a warm, charismatic, inspiring speaker who understands both the art & science of persuasion. She brilliantly captures the lessons about how to persuade and inspire' - Jon Favreau, Voormalig Director of Speechwriting van President Barack Obama

'Pacelle helps you discover your inner king and your natural persuasive talents' - Ben Tiggelaar, Auteur & Leiderschapsexpert

'Pacelle is the most sought-after coach. Her book is a goldmine' - Prof. dr. Robert Cialdini

'Verpletterende spreker' - Richard Kemper, Cabaretier

'Excellente spreker' - Hans Groen, Directeur Focus Conferences

'Inspirerend, pragmatisch en zeer to the point' - Bo Melis, Business Analyst KPN

'Het hoogtepunt van de dag' - Otto Seijler, Nutreco



Foto: Paul Reehorst



Foto: Duco de Vries

presenteren als Autoriteit.' Als voorbeeld noemt ze de grote jongens in Nederland, de beurscomplexen die we allemaal kennen. Pacelle: 'Die Autoriteit betekent niet dat deze locaties ook scoren op de andere twee punten.' Een stoere industriële locatie is misschien juist wel het coole Voorbeeld, terwijl een knus theater of eerder als Vriend van de boeker gezien wordt.

Ontspanning en overtuigen

Naast het feit dat je als overtuigende persoon zowel Autoriteit, Vriend als Voorbeeld zou moeten zijn, ontdekte Pacelle nog iets opvallends: er bestaat een belangrijke samenhang tussen ontspanning en overtuigen: 'Wat doe je waardoor anderen zich voor je openstellen? De kunst is om te ontdekken wat je van elkaar verwacht. Op het moment dat mensen besluiten dat jouw boodschap aansluit bij de verwach-

tingen, dan ontspannen ze en zijn ze ontvankelijk voor je boodschap. Daarna gaat het uiteraard om de visie en de inhoud.'

Mijn missie is dat mensen met goede ideeën gehoord worden

Missie

Pacelle: 'Er gaan veel geweldige plannen verloren omdat degene die ze brengt te abstract of bescheiden was. Mijn missie is dat mensen met goede ideeën gehoord worden', eindigt Pacelle van Goethem ons gesprek. 'Het liefst zou ik willen dat de beste plannen winnen en dat mensen met geweldige

Tips & Tricks

Ter voorbereiding van Pacelle van Goethem's Masterclass tijdens het MBE 2020 kunnen aanwezigen alvast nadenken over het volgende:

- Hoe staan jullie nu bekend congressen, evenementen of als locatie. Wat wordt benadrukt? Wat willen we?
- Vraag daarnaast eens het volgende aan drie mensen in je omgeving: Hoe denk je dat anderen mij zien? Krachtig, sympathiek, of buiten de box?

ideeën gehoord worden. Het zou ontzettend mooi zijn als we ooit zouden komen tot een congres of evenement waar iedereen met goede ideeën een plek op het podium krijgt. Een plek waar de parels echt tot hun recht komen!