

PERSOONLIJK EFFECTIEF BEINVLOEDEN

Effectief beïnvloeden staat of valt met veel zaken. Van de strategie van de vereniging tot puur praktische vaardigheden van de professionals en bestuurders. Tips en trucs voor het vergroten van uw persoonlijke vaardigheden om anderen te beïnvloeden.

#18 Er zijn zeker effectieve trucs om anderen te beïnvloeden. Let wel, trucs zijn beperkt toepasbaar. Ze zijn nogal snel doorzichtig en worden door andere professionals onmiddellijk herkend. Maar beperkt gedoseerd kunnen trucs effectief zijn – en let er dus op bij anderen.

TRUCS

VOLGERS Gebruik Twitter, maak gebruik van het gemak waarmee u anderen dezelfde kant op kunt laten kijken als u.

SYMPATHIEK Wees bewust aardig, noem de ander bij de naam. Als men de bron aardig vindt, doet men wat er gevraagd wordt.

AUTORITEIT Twijfel zelf nooit in het openbaar. Als de bron een autoriteit is, kun je hem geloven.

WEDERKERIGHEID Als iemand iets geeft, dan moet u er iets voor teruggeven.

CONSISTENT Als u een standpunt inneemt moet u consistent zijn. Laat de ander steeds 'ja' zeggen tot hij niet meer terugkan en 'ja' zegt op uw voorstel.

SCHAARSTE Als het schaars is, is het goed (dit kunnen we maar één keer goedvinden).

TIJDSDRUK De suggestie dat er een groot probleem ontstaat als er niet snel een besluit valt.

KOOPSIGNALEN Registreer en benoem ieder signaal van de ander dat aangeeft dat hij uw ideeën omarmt.

BEGIN BIJ UZELF

De vaardigheid om anderen te beïnvloeden gaat dieper dan het inzetten van trucs. Beïnvloeden heeft sterk te maken met de manier waarop u denkt over de te beïnvloeden persoon of groep. Onze eigen normen en waarden, onze vooronderstellingen (vooroordelen) en onze kernkwaliteiten bepalen onze drijfveren, waarmee we onszelf profileren en blokkeren.

Effectief beïnvloeden van anderen begint dus bij uzelf. Hoe meer zelfkennis, hoe gemakkelijker het zal zijn uw eigen drijfveren bewust in te zetten, gericht op degene die u wilt beïnvloeden.

EERST CONTACT DAN CONTRACT

Alleen door goed naar de ander te kijken, weet u welke strategie u moet gebruiken om effectief te beïnvloeden. Contact

maken met de ander is een voorwaarde om te komen tot afspraken of uitspraken van de ander in de door u gewenste richting.

In volgorde van het beïnvloedingsproces neemt u de volgende stappen – het zogenoemde A4-model:

A1 – Aandacht geven door LSD te gebruiken (luisteren, samenvatten en doorvragen).

A2 – Afstemmen op de ander, onderzoek en voer uit wat de ander nodig heeft om zich prettig te voelen in zijn contact met u.

A3 – Assertief (opkomen voor uzelf met behoud van de opgebouwde relatie), uw eigen belang inbrengen.

A4 – Alternatieven inzetten. Een beïnvloedingsstrategie kiezen. Denk aan: overtuigen, voorstellen doen, argumenteren, aansporen, normen/grenzen stellen, beroep doen op autoriteit, feedback geven, onderhandelen/onderzoeken, vragen stellen, luisteren, persoonlijk beroep op iemand doen, coalities sluiten, inspireren en ongevraagd adviseren.

ONGEVRAAGD ADVISEREN

Een goed advies op het goede moment werkt bij de juiste personen vaak prima. Veel effectieve beïnvloedingsprocessen zijn zelfs gestart met een ongevraagd advies dat precies de juiste snaar raakte. Het lijkt meestal geen probleem om iemand zomaar advies te geven. Soms is het tegendeel waar en bereik je het ongewenste effect. Een professionele beïnvloeder moet bij het geven van ongevraagd advies goed letten op de (ongewenste) impliciet meegegeven boodschap en goed nagaan of er iets gebeurt met de adviezen.

Ongevraagd advies kan onbedoeld meegeven: 'je bent niet erg slim dat je dat zelf niet ziet'. Voorzichtigheid en een goede gesprekstechniek kunnen dat vaak voorkomen, al zal na pakweg het vijfde ongevraagde advies elk 'slachtoffer' het idee krijgen dat hij blijkbaar gezien wordt als iemand die vaak zaken over het hoofd ziet. Ga ook na of er iets gebeurt met uw advies. Beleefde reacties van uw

gesprekspartner kunnen ervoor zorgen dat u de ontvankelijkheid voor uw ongevraagde advies overschat. Een tip bij ongevraagd adviseren is om het zo te brengen dat de ander meedenkt. Zet de deskundigheid van de ander optimaal in! Dus niet: "Weet je wat jij eens moet doen, jij moet gewoon..." Maar wel: "Heb je al eens nagedacht over... en welke oplossingen heb je al toegepast?" Check steeds goed wat uw advies met de ander doet en weet wanneer u moet stoppen.

EEN GOED BEGIN

Het beste begin is een goede voorbereiding. Als u wilt beïnvloeden weet dan welke rol de ander van u verwacht en hoe u daarbij kunt aansluiten. Weet wat uw doel en belang zijn. Weet wie de spelers zijn in dit spel. Weet wat de doelen en belangen van anderen zijn en denk na over overlappingsen en tegenstellingen. Wees u bewust van het machtsspel. Hebt u zelf macht door uw positie of door kennis? Hoe kunt u die macht gebruiken? Wat is bepalend bij het besluit dat genomen gaat worden en kunt u die bepaling beïnvloeden? Zijn er gevoelige kwesties die een rol spelen of is het overleg puur zakelijk?

OEFEN

Van professionele beïnvloeders mag verwacht worden dat ze niet alleen de theorie van het beïnvloedingsspel kennen, maar ook de bijbehorende vaardigheden beheersen. Oefen bewust. Beïnvloeden is ook een spel. Het is leuk om ermee te spelen.

Hannie Kraan is trainer/adviseur voor VM training.



Effectief invloed uitoefenen is een doelstelling van veel verenigingen. Voor verenigingsprofessionals is het ook een vaardigheid en kan het een spel zijn. Tips en trucs om uw invloed te vergroten.

Subgroepen in mijn vereniging, een kans of bedreiging?

Nieuwsgierig? www.appr.nl/antwoorden



APPR

VERENIGINGSMANAGEMENT, COMMUNICATIE & MEDIA