



Overtuigen en activeren.

Managers kunnen niet zonder overtuigingskracht. Kerntaak van managers is immers het overtuigen en activeren van mensen. En zo organisatie, afdeling, team of project tot de gewenste resultaten te brengen. Onderzoek laat zien dat zes principes een positief effect hebben op de overtuigingskracht van managers.

Maak vrienden!

Wilt u mensen beïnvloeden? Zorg er dan voor met hen op goede voet te staan. Een goede relatie maakt dat naar u wordt geluisterd.

Wederkerigheid.

Geef wat u wilt ontvangen! U wilt horizontale samenwerking bevorderen? U bent voorstander van openhartige informatievoorziening? Gedraag u daar dan naar. Goed voorbeeld doet goed volgen.

Gebruik de invloed van gelijken.

Vrienden, kennissen, familieleden of collega's hebben een grote invloed op het doen en laten van uw medewerk(st)ers. In organisaties is de horizontale (vaak informele) overtuigingskracht veelal net zo groot, of zelfs groter dan de verticale (meestal formele) overredingskracht. Gebruik deze invloed wanneer dat mogelijk is.

Zorg voor consistentie.

Openlijk geuite betrokkenheid wordt zelden verloochend. De betrokkenheid wordt groter wanneer deze schriftelijk wordt vastgelegd, wordt gecommuniceerd met alle betrokkenen en op vrijwillige basis tot stand komt. De drang tot consistentie ("ik doe wat ik beloof") is onder deze omstandigheden het grootst.

Dwang is de grootste vijand van medewerking: uw medewerk(st)-ers doen er dan alles aan om onder deze ongewenste last uit te komen.

Gebruik expertisemacht.

Maak duidelijk dat datgene waar u op aanstuurt is gebaseerd op doordachte overwegingen, gebaseerd op uw deskundigheid, uw kennis en ervaring. Of op de expertise van (h)erkende deskundigen. Expertisemacht overtuigt vaak meer dan de macht verbonden aan uw positie.



Exclusiviteit.

Benadruk de unieke voordelen en exclusiviteit van samenwerking. Medewerking wordt eerder verleend wanneer uw medewerk(st)ers het idee hebben dat hun bijdrage cruciaal is. En dat zij (tijdelijk) betrokken zijn bij een uniek en zeer belangrijk proces waarvan niet iedereen deel uit maakt.

Tot slot.

De gecombineerde werking van deze principes levert de beste kansen op succes. Tenminste, wanneer deze oprecht worden toegepast. Trucjes, manipulatie of onoprechtheid zijn niet alleen op ethische gronden af te wijzen, maar ook op pragmatische: “al is de leugen nog zo snel...”.