



Overtuigen en activeren.

Samenwerking vereist zo nu en dan behoorlijk wat overtuigingskracht. Onderzoek laat zien dat zes principes een positief effect hebben op de overtuigingskracht .

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.

In alle netwerken speelt informele overtuigingskracht een belangrijke rol. Dit is de invloed die u niet hebt via de formele procedures en communicatiekanalen, maar juist door uw informele contacten. Wie zijn uw vrienden, of kennissen? Met wie kan u goed door één deur? Welke collega's hebben een goede relatie met welke voor u belangrijke personen? In netwerken is de informele overtuigingskracht veelal net zo groot, of soms zelfs groter dan de 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 partners 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 kan erg overtuigend werken.

Exclusiviteit.

Benadruk de unieke voordelen en exclusiviteit van samenwerking. Medewerking wordt eerder verleend wanneer uw (potentiële) partners 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...".