

JAN VAN LOON

Toolbox  
**beïnvloeden**



# 1 Inleiding

Invloed, wie wil het niet hebben? Als medewerker wil je je leidinggevende beïnvloeden, als ouder de leraar van je kinderen, als manager je medewerkers, als huiseigenaar je aannemer, als adviseur je klanten, als klant de garagehouder en als opvoeder je kinderen.

Maar hoe doe je dat nou effectief? Moet je op je strepen gaan staan en eisen van de ander dat hij je tegemoet komt? Of is het slimmer om samen met de ander te kijken of er een oplossing is voor jouw vraag?

In deze waaier kijken we achtereenvolgens in welke (dagelijkse) situaties beïnvloeden een rol speelt, inventariseren we welke doelen je kunt nastreven, vragen we ons af wie je eigenlijk moet beïnvloeden en kijken we welke strategie het beste past in een gegeven situatie. Tot slot breken we een lans voor een actieve houding in het beïnvloedingsproces. Kortom, we geven je een groot aantal praktische tools waarmee je je kansen op invloed flink kunt vergroten.

Helaas kunnen wij je niet beloven dat je de invloed krijgt die je wilt. Maar niet geschoten is toch altijd mis? Het is met invloed net als met voorrang in het verkeer: je hebt er recht op, maar dat wil niet zeggen dat je het krijgt.

## 2 Overal en altijd

Er zijn oneindig veel situaties denkbaar waarin jij invloed zou kunnen uitoefenen. Als je goed kijkt, zie je dat de mogelijkheid tot beïnvloeden eigenlijk overal en altijd aanwezig is: op het werk, thuis, in een restaurant, op school en in de winkel. Herken je deze voorbeelden?

- Je hebt een verbetervoorstel voor je leidinggevende.
- Je wilt op school extra aandacht voor de achterstand van je dochter.
- Je hebt dringend gegevens nodig van je collega.
- Je gaat niet akkoord met de verbrande biefstuk.
- Je zet een voorstel op de agenda van het wekelijkse werkoverleg.
- Je bent niet tevreden over de verbouwing door de aannemer.
- Je wilt je collega vragen of zij met je van vrije dag ruilt.
- Je zou deze zomervakantie wel weer eens naar een andere bestemming willen gaan.
- Je bereidt je voor op de presentatie van jouw visiestuk aan je medewerkers.
- Je ergert je aan de vuile voetbalspullen van je zoons.
- Je roept de projectgroep bijeen om gezamenlijk af te trappen.
- Je vindt het vervelend dat de boom van je burens zo veel licht wegneemt.
- Je schrikt van de rekening voor het onderhoud van je auto.

# 3 Basis 1-2-3-tje

In diverse situaties doen zich dus mogelijkheden voor om invloed uit te oefenen op een ander.

Het vergroten van je invloed begint met het beantwoorden van twee vragen en het nemen van een kloek besluit. Het basis 1-2-3-tje:

- 1 Wat wil ik bereiken in deze situatie?  
(doel)
- 2 Hoe kan ik dat het beste aanpakken?  
(strategie)
- 3 Neem het initiatief.  
(beweging)

De vraag hoe je effectiever kunt beïnvloeden, draait dus om drie zaken:

doel, strategie en beweging.