

E-zine voor  
Verschilmakers:  
professionals en  
zelfstandigen die  
meer van hun  
leven en werk  
willen maken.

Uitgave 8  
mei 2011

**'Het akeligste  
dat ons kan  
overkomen is  
wanneer wijze  
mensen geen  
invloed  
hebben'  
Herodotus**

---

# DE SUUKZES-KOERIER

## De kunst van resultaat, invloed en voldoening

---

### Wijze Wetten van Invloed

**Een van de vragen die ik het meest hoor: hoe krijg ik dingen bij mensen voor elkaar? Bij managers, klanten, collega's. Invloed uitoefenen hoort nu eenmaal bij onze verantwoordelijkheid als professional of zelfstandige.**

Professionals hebben voor hun resultaten vaak medewerking van anderen nodig. Zelfstandigen willen de klant overtuigen dat hun dienst aansluit bij zijn wensen. Maar kijk in de wereld om je heen 'hoe het moet' en je ziet mensen alleen maar heel hard 'luister, luister, luister!' tegen elkaar roepen. Hard roepen, je mening rondslingeren en regelrechte misleiding lijken de populaire methodes van nu. Maar als je hard roept stopt de ander de oren dicht. *'Ik vind...!'* leidt over het algemeen tot *'Dat vind ik toevallig niet'*. En invloed door misleiding heeft een wel erg korte houdbaarheidsperiode.

De **3x3 Wijze Wetten van Invloed** geven je principes waarmee je wél effect hebt. Ze zien beïnvloeden als een fair spel, geen wetenschap met succesgarantie en ook geen cupfinale die je alleen wint door de tegenstander te laten verliezen. Nee, vaak win je juist door de ander tegemoet te komen!

#### 1. Het spel vergt voorbereiding

Ik weet nog: de functioneringsgesprekken met mijn chef, jaren terug. Onvoorbereid werd ik een speelbal van omstandigheden en mijn onhandige gedrag. Dat ging al beter

toen ik een lijstje met eigen bespreekpunten meenam. Beïnvloedingsmomenten kun je niet zonder voorbereiding aangaan.

#### Bepaal je uitgangspositie

Invloed uitoefenen is jouw verantwoordelijkheid, en *'if you aim for nothing, that's what you'll get.'* De vraag 'wat is mijn doel?' is dus een heel goede.

Maar het is niet de enige. Valt wat je wilt wel binnen jouw invloed? En wat is je plek? Je kan een collega niet aanspreken alsof je zijn manager of coach bent (wat mensen bij bijvoorbeeld feedback vaak vergeten).

#### Ken de uitgangspositie van de ander

Wat wil de ander? Hoe denkt hij en voor welke dingen is hij absoluut allergisch? Hou er rekening mee dat de ander een vrije wil heeft. En vaak anders tegen de dingen (en tegen jou!) aankijkt dan jij zelf.

#### Stap bewust het veld op

Je kent die presentaties wel waarbij de spreker begint te praten voor hij zijn publiek heeft aangekeken. Niet echt overtuigend. Echt contact maken is lastig: je bent snel met je aandacht weg. Maar neem er wel de tijd voor. De ander voelt zich betrokkener, en je zult zelf alerter zijn voor de sfeer, je stemming, en de reactie van de ander. Hard nodig bij beïnvloeden!

#### 2. Speel flexibel, fair en stevig

Goed, je bent voorbereid. Je hebt contact. Tijd om het spel te spelen. Niet te timide, maar met respect. Je kunt niet zonder de ander.



*'Insanity:  
doing the same  
thing over and  
over again,  
and expecting  
different  
results.'*  
Albert Einstein

### Oog op het doel, flexibel in de route

Een zeiler die niet weet waar hij heen wil bereikt nooit zijn doel. Een zeiler die ongeacht de wind altijd dezelfde zeilen voert komt ook nergens, of slaat zelfs om. Bij beïnvloeden moet je soms stevig duwen, soms moet je wat trekken, verleiden, onderhandelen. Kies een strategie die past bij je doel. En wees altijd klaar om die aan te passen als de situatie daarom vraagt.

### Begrijp de ander en zoek aansluiting

Misschien wel de meest verrassende succesfactor bij het beïnvloeden: mensen zijn het meest bereid met je mee te gaan als ze weten dat je serieus omgaat met wat ze zeggen. Luister dus, probeer oprecht de ander te begrijpen en aan te sluiten bij zijn belang.

### Neem stevig en overtuigend je plek in

We weten allemaal dat het goed is assertief (niet agressief!) te zijn, en je boodschap helder neer te zetten, op een manier die voor de ander echt overtuigend is. Maar blijf ook authentiek en laat je niet verleiden tot het opzetten van een masker om sterker te lijken. Maskers worden doorzien, bovendien zitten ze vaak niet lekker.

### 3. Tijd voor rust en onderhoud

Op uitgetrapt gras of met gebleesde spieren kun je niet spelen. Toch vergeten we bij beïnvloeden soms om even naast het veld te gaan staan of onderhoud te plegen.

### Ruim de beren op de weg op

Als je angst of gêne voelt om het spel te spelen, is het handig om je onhandige overtuigingen te onderzoeken en bij te stellen. Als je merkt dat je steeds de dingen doet die niet effectief zijn, blijf je natuurlijk niet doormodderen, maar doe je er wat aan. Jij bent het belangrijkste instrument, dus vergeet niet dat te onderhouden.

### Wees gul, én durf te vragen

Stephen Covey is er duidelijk in: relaties houden alleen stand als beide partijen er voordeel bij hebben. Als je de ander alleen gebruikt voor je eigen doelen ben je hem heel gauw kwijt. Neem dus de tijd om de relatie met de ander te onderhouden. Denk win-win en geef eerst voordat je vraagt. Maar vergeet ook niet van de ander te vragen wat jij nodig hebt. De balans van geven en nemen gaat twee kanten op.

### Stap waar nodig buiten de lijnen

Als je gedreven speelt wil je nog wel eens vergeten dat er een wereld is buiten de lijnen van het veld. Met eindeloos doorgaan richt je vaak alleen maar schade aan. Stap eens van het veld en kijk naar jezelf. Is dit gesprek de juiste route? Kan je het politiek misschien handiger spelen. En vergeet niet te lachen. Je zult versteld staan hoe effectief (milde) humor is.

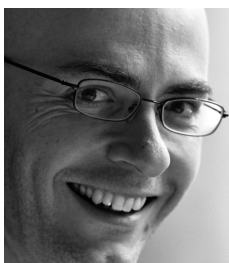
### Zomerprogramma!

Als je echt aan de slag wilt om je invloed te vergroten, **schrijf je dan (met korting!) in** voor een van de Summer Classes (juni-augustus), of voor een traject in het najaar. Hier leer je de Wijze Wetten in de praktijk toepassen en voor jezelf effectieve beïnvloedingsstrategieën vinden. Bekijk voor informatie de agenda op de website.

Er zijn ook Summer Classes en trajecten over het creëren van zinvol resultaat.

Voor reacties of meer informatie: mail naar [mail@marcelfuchs.nl](mailto:mail@marcelfuchs.nl) of bel 06-29426212. Kijk ook op de website of de blog!

MARCEL FUCHS, TRAINING EN COACHING leert verantwoordelijke professionals en zelfstandigen stevig hun plek in te nemen en zinvol resultaat te creëren.



© 2011  
Marcel Fuchs  
Trainer, coach,  
schrijver  
[www.marcelfuchs.nl](http://www.marcelfuchs.nl)  
[mail@marcelfuchs.nl](mailto:mail@marcelfuchs.nl)  
[marcelfuchs.blogspot.com](http://marcelfuchs.blogspot.com)