Invloed en persoonlijke kracht

#### Jouw invloedprofiel

Breng je invloedprofiel in kaart door in het onderstaande diagram, van onderaf aan, in overeenstemming met je scores in de tabel op de vorige pagina, het aantal rondjes in de betreffende kolom op te vullen.

*OVERTUIGEN AANSPOREN ONDERZOEKEN INSPIREREN*

5 O O O O O O O O O O

4 O O O O O O O O O O

3 O O O O O O O O O O

2 O O O O O O O O O O

1 O O O O O O O O O O

0 O O O O O O O O O O

 VD Arg NS Oord G&n VS Lui Onth Bund Verb

#### Interpretatie van jouw profiel

Met het invullen van de checklist geef je je observaties van je eigen invloedgedrag weer. Het bovenstaande profiel toont de relatieve frequentie van je gedrag, verdeeld over acht verschillende kolommen/gedragssoorten.

Op dit moment is het van belang na te gaan of je tevreden bent over de wijze waarop je gewend bent invloed uit te oefenen.

**De invloedstijlen**

We onderscheiden in totaal vier invloedstijlen. Op zich is er geen sprake van effectieve of van niet effectieve stijlen. Elke stijl heeft zijn specifieke karakter en zijn specifieke effect.

Hieronder vind je eerst een indeling van de stijlen en daarna een beschrijving van iedere stijl afzonderlijk. Het gebruik van de stijlen komt neer op het gebruiken van je persoonlijke kracht of energie. We onderscheiden twee richtingen die je aan het gebruik van je energie kunt geven:

* Tegenbewegen of duwen
* Meebewegen of trekken

Tegenbewegende stijlen of duwstijlen zijn harde, competitieve stijlen. Het zijn stijlen waarbij je je eigen doel, je eigen belang, je eigen mening of opvatting vooropzet. Meebewegende of trekstijlen zijn zachte, coöperatieve stijlen. Ze zijn gericht op het stimuleren van de ander of op het aansluiten bij de mening, de beleving, de belangen of de gevoelens van de ander.

Er zijn vier stijlen of gedragspatronen, elk bestaande uit kenmerkend verbaal en non-verbaal gedrag. De vier stijlen zijn elk onderverdeeld in twee of drie gedragssoorten.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Energierichting** | **Stijl** | **Gedragsoorten** |
| Duwen | *Overtuigen* | \* Voorstellen doen\* Argumenteren |
| Duwen | *Aansporen* | \* Normen stellen\* Oordelen\* Geven en nemen |
| Trekken | *Onderzoeken* | \* Vragen stellen\* Luisteren\* Onthullen |
| Trekken | *Inspireren* | \* Bundelen\* Verbeelden |

Het effectief gebruiken van de stijlen is afhankelijk van de volgende drie factoren:

#### Doelmatigheid

Iedere stijl is slechts geschikt voor het bereiken van één specifiek doel in een gesprek. Je bent dus effectief als je een invloedstijl weet in te zetten voor een doel waar die stijl bij uitstek voor geschikt is.

#### Veelzijdigheid

Sommige mensen beschikken in hun gedragsrepertoire maar over één stijl terwijl anderen, in dezelfde situatie, in staat zijn meerdere stijlen toe te passen. Je hebt meer invloed op anderen als je in staat bent een breed repertoire aan invloedstijlen toe te passen.

#### Duidelijkheid

De gekozen stijl kan zuiver/volledig of minder zuiver/onvolledig uitgevoerd worden. Met volledig bedoelen we dat je per stijl alle gedragssoorten van die specifieke stijl weet toe te passen. Als je een stijl zuiver en volledig weet te gebruiken, heb je een grotere kans op het bereiken van je doel dan wanneer je een aantal stijlen door elkaar husselt of een stijl niet volledig gebruikt.

##### Duwstijlen

Overtuigen /Assertieve Persuasion (‘Denkkracht’)

#### Doel

Deze stijl is een ‘denk’ stijl. Hij doet een beroep op de ratio, op logica of op feiten. De kern van deze stijl is het aanzetten tot het oplossen van gemeenschappelijke problemen en het structureren van gesprekken. De stijl heeft een zakelijk karakter en komt neer op het op een duidelijke wijze geven van richting aan een gesprek of discussie.

#### Gedragssoorten

\* Voorstellen Doen (suggesties doen of initiatieven nemen)

\* Argumenteren (uitleggen, onderbouwen of verdedigen)

#### Verbale Kenmerken

‘Ik stel voor het zo aan te pakken’ of ‘Laten we…….

‘Op de eerste plaats……, aan de andere kant ……,

#### Non-verbale kenmerken

Goede overtuigers zijn met hun voorstellen en argumenten, houden die met elkaar in evenwicht, kondigen hun gedrag aan (‘ik heb een voorstel voor je ……’), maken afwegende gebaren en tellen hun argumenten op de vingers af.

#### Benadering

Met ‘Voorstellen Doen’ toon je initiatief en geef je richting aan een gesprek, terwijl je je voorstel onderbouwt met één of hooguit twee sterke argumenten.

Eventueel sluit je je bijdrage aan een gesprek af met een herhaling van je voorstel.

#### Richtlijnen

Deze stijl wint aan kracht als je je bijdrage aan een gesprek goed voorbereidt en je bijdrage concreet en gericht presenteert. De stijl is minder geschikt bij competitie of bij conflicten, of als er emoties in het spel zijn.

**Duwstijlen**

Aansporen / Rewards & Punischments (‘Wilskracht’)

#### Doel

Deze persoonlijke en directe stijl is gericht op het loskrijgen van een concrete toezegging of beloofte van en ander. Met deze stijl oefen je druk uit op een ander. De stijl getuigt van wilskracht.

#### Gedragssoorten

\* Normen Stellen (eisen of grenzen stellen)

\* Oordelen (waardering of kritiek uiten)

\* Geven en Nemen (voorwaarden stellen)

#### Verbale Kenmerken

‘Ik verwacht van jou…….’ Of ‘Ik wil niet dat je………’

‘Wat ik goed van je vind……’of ‘Wat ik niet aardig van je vind……’

‘Als jij nu dat doet……, dan zal ik……’of ‘Als jij dat niet doet ……, dan ben ik niet bereid tot ….

#### Nonverbale kenmerken

Mensen die vaardig zijn in het hanteren van deze stijl nemen een stevige lichaamshouding aan, kijken de ander strak aan, maken scherpe gebaren en gebruiken korte afgemeten zinnen.

#### Benadering

Met ‘Normen Stellen’ geef je concreet en precies aan waaraan het gedrag of de bijdrage van de ander in de toekomst moet voldoen, terwijl je met een ‘Oordeel ‘ je waardering uitspreekt over de mate waarin de ander in het verleden aan je norm heeft voldaan. Met ‘Geven & Nemen’ zet je de ander aan tot het voldoen aan je norm. Met positief ‘Geven & Nemen’stel je ander een beloning in het vooruitzicht in ruit voor het voldoen aan je norm en herstel je de balans in de relatie met de ander, terwijl negatief ‘Geven & Nemen’ neerkomt op het uiten van een dreigement of het aan de ander onthouden van een beloning.

#### Richtlijnen

Als je deze stijl gebruikt is het van belang dat je weet wat je wilt van een ander. Positieve oordelen hebben in het algemeen meer effect dan negatieve.

Positieve en negatieve oordelen moeten met elkaar in evenwicht zijn. Bij ‘Geven & Nemen’ dien je feitelijk zeggenschap te hebben over datgene dat je de ander in het vooruitzicht stelt. Voor het goed gebruiken van deze stijl is het essentieel dat je hem direct en persoonlijk hanteert, gericht op de persoon van degene die je aanspreekt. Uitspraken over zaken en over derden, ook al zijn ze bij het gesprek aanwezig, vallen niet onder deze stijl, dan worden het argumenten.

###### Trekstijlen

Onderzoeken /Participation & Trust (‘Gevoelskracht’)

**Doel**

Kern van deze stijl is het tonen van interesse voor de ander en het geven van ruimte aan de ander. De ander staat centraal. In deze stijl wordt vooral aansluiting gezocht bij wat de ander wil, denkt of voelt. De stijl getuigt van gevoelskracht.

#### Gedragssoorten

\* Vragen Stellen (betrekken of uitnodigen)

\* Luisteren (samenvatten of doorvragen)

\* Onthullen (fouten of onzekerheden toevoegen)

#### Verbale kenmerken

‘Wat vind jij van…..?’ of ‘Hoe denk je over ………?’

‘Als ik je goed begrijp vind je …..’

‘Waar ik me zorgen over maak …..’of ‘Waar ik tegenop zie is ….

#### Nonverbale kenmerken

De stijl wint aan kracht indien je een open, voorovergebogen lichaamshouding aanneemt, uitnodigende gebaren maakt en de ander rustig aankijkt.

#### Benadering

Met het stellen van open vragen nodig je de ander uit te reageren, terwijl je met luisteren feitelijk demonstreert dat je de ander in zijn/haar gedachtegang tracht te volgen. Met ‘Onthullen’, het blijk geven van je zorgen, onzekerheden en gevoelens, laat je zien waar je belangstelling uit voorkomt en dat je een mens van vlees en bloed bent.

#### Richtlijnen

Het criterium voor het goed gebruiken van deze stijl is dat je ook echt geïnteresseerd bent in de ander. Deze stijl is zowel een zelfstandige stijl als een ondersteunende stijl voor de andere stijlen.

**Trekstijlen**

Inspireren / Common Vision (‘Geloofskracht’)

**Doel**

Deze stijl draagt het karakter van het geloof in boeiende toekomstmogelijkheden en lonkende perspectieven. De stijl heeft een sterk motiverende en enthousiasmerende werking. Hij doet een beroep op gedeelde idealen, waarden en krachten, bundelt die en richt ze op een opwindend beeld van de toekomst.

#### Gedragssoorten

\* Bundelen (enthousiasmeren of samenbinden)

\* Verbeelden (visie of ideaal uitdragen)

#### Verbale kenmerken

‘Jij en ik, wat we samen zouden kunnen bereiken….’

‘Stel je eens voor ….’ Of ‘Het zou toch geweldig zijn als…’

#### Nonverbale kenmerken

Sterke inspiratoren zijn beweeglijk enthousiast, houden de aandacht van anderen vast en zetten aan tot gezamenlijke actie.

#### Benadering

Met ‘Bundelen’ benoem je de sterke kanten van de ander en van jezelf of je benadrukt gemeenschappelijke belangen, doelen, waarden en idealen, terwijl je met ‘Verbeelden’ een lonkend en fantasierijk beeld van de toekomst schetst, ‘Bundelen’ werkt enthousiasmerend en ‘Verbeelden’ is zinnenprikkelend (‘je ziet het voor je…’)

#### Richtlijnen

Je kunt deze stijl allen effectief gebruiken als je ook echt in een gezamenlijke toekomst gelooft en bereid bent om daar samen met anderen aan te werken.

####