



We spark  
your **growth**

# Vergroot je impact

Van gelijk hebben naar  
gelijk krijgen



[www.kenaz.be](http://www.kenaz.be)

## Dit herken je vast:

- Je hebt een ijzersterk idee met relevante inhoudelijke argumenten. Je stapt ermee naar je manager, maar al gauw blijkt dat deze niet even enthousiast reageert. Wat zijn dan manieren om toch tot buy-in te komen?
- Je wil je collega's meekrijgen in je verhaal. Je kan echter nu al voorspellen dat dit enige overtuigingkracht zal vragen. Hoe bewaak je de balans tussen beïnvloeden en manipuleren?
- Je hebt je eigen stijl om mensen te overtuigen. Dat heeft je in de voorbije jaren al heel wat successen opgeleverd. Toch merk je dat je stijl niet voor elke situatie geschikt is. De aard van het beestje? Of kan je er toch meer mee doen?

Het is niet omdat je gelijk hebt, dat je daarom ook gelijk krijgt. Om dat proces te versnellen moet je weten hoe je iemand respectvol kan beïnvloeden. Daar bestaan specifieke vaardigheden en technieken voor, zonder dat je zou vervallen in het pushen of manipuleren van je gesprekspartner. Dat zou de samenwerkingsrelatie met collega's alleen maar op de helling zetten, waardoor je eerder aan buy-in inboet dan wint.

## Wat is 'Vergroot je impact'?

Wanneer we anderen willen overtuigen denken we nogal snel aan strategieën zoals: "Wie het hardst op tafel slaat..." of "Wie het luidste roept..." Dat kan soms nodig zijn, maar dit eenrichtingsverkeer heeft toch vooral het risico dat we gaan pushen of zelfs manipuleren. Misschien wel met een win voor jezelf, maar helaas ook nefast voor de langdurige samenwerkingsrelaties die we in onze professionele context willen opbouwen. Dit is vooral wat je **niet** zal leren tijdens deze training.

Mits **respect en aanpassing aan je gesprekspartner** geraak je een heel eind verder. Dit is wat we respectvol beïnvloeden noemen. Het grote verschil met manipulatie? **Win-win als einddoel voor beide partijen.**



## Wat leer je in deze training?

Deze training focust zich op de centrale vraag: hoe kom je **van gelijk hebben tot gelijk krijgen**? Daarbij komen volgende subvragen aan bod:

- Wat zijn **beïnvloedingsstijlen**? Hoe verschillen ze van elkaar en hoe zet je ze effectief in?
- Hoe breng ik mijn argumenten zodat er **voldoende ruimte** is voor de positie van de gesprekspartner, maar tegelijk ook mijn eigen standpunt bekrachtigd wordt?
- Hoe spreek ik de **taal van de ander**?
- Hoe maak ik gebruik van de juiste **beïnvloedingsstrategieën**?
- Hoe ga ik in mijn argumentatie **proactief** om met mogelijke **tegenargumenten**?

## Het belang van 'buy-in' voor elke organisatie

Vroeger kreeg je in je organisatie heel wat voor elkaar vanuit je hiërarchische positie. Misschien is dat wat te zwart-wit geschetst, maar het was wel een ondertoon die toen heel sterk aanwezig was. We gaan naar links! Waarom? Omdat ik dat beslist heb! Je had impact als je maar hard genoeg op tafel sloeg.

In onze huidige organisatiestructuren zijn we geëvolueerd naar een ander model. Eén waarbij veel meer gewerkt wordt in matrix omgevingen en project contexten. Daarin moeten we dingen voor elkaar krijgen zonder te kunnen terugvallen op onze hiërarchische positie ten opzichte van de ander.

In professionele organisaties waar expertise van zeer groot belang is, gaat men er nog vaak vanuit dat de kwaliteit van een idee of voorstel garant staat voor buy-in. Rationele argumenten staan daarin centraal. Een goed idee verkoopt zichzelf wel omwille van zijn kwaliteit. Dit is helaas wishful thinking.

De volgende formule kan je hierin nog wat extra inzicht geven:

$$\text{Impact} = \text{Kwaliteit} \times \text{Acceptatie}$$

Vrij vertaald, de impact van onze ideeën is niet enkel afhankelijk van de inhoudelijke kwaliteit van ons idee. Je voorstel heeft impact in de mate dat mensen dit ook accepteren.

Wil dat zeggen dat informatie niet belangrijk zou zijn? Helemaal niet. Meer zelfs, het is absoluut noodzakelijk. Warme lucht die goed verkocht wordt, blijft niet meer dan warme lucht en leidt tot weinig blijvende impact.

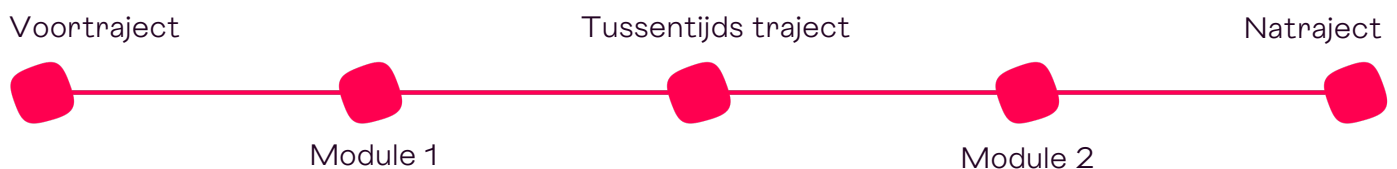
Maar hoe zorg je er voor dat anderen bereid zijn hun schouders vol vertrouwen onder je project te zetten? Dat is waar wij op focussen tijdens onze trainingen over 'buy-in'.

**Vergroot je impact** focust zich op de vraag: hoe kan ik buy-in creëren in mijn interacties met anderen. Hoe kom ik van gelijk hebben naar gelijk krijgen?



# We spark your growth

## Een leertraject met veel aandacht voor transfer:



- **Voortraject:** We prikkelen je leerproces ruim vóór de start van de training via video, reflectievragen, stukjes inhoud en een 360° survey. Ook de leidinggevende wordt betrokken in het leerproces.
- **Training:** Doorheen de training werken we met je eigen business case. Elke kapstok wordt daardoor getoetst aan en toegepast op je eigen real-life situaties. Geleerde inzichten worden zo direct vertaald naar een praktische meerwaarde.
- **Tussentijds traject:** Na de eerste trainingsmodule ga je aan de slag met de geleerde inzichten. Deze ervaringen dienen als basis voor de start van de tweede trainingsmodule.
- **Natraject:** Je gaat naar huis met een uitgewerkt actieplan. Om de geleerde inzichten op het radarscherm te houden, word je door Kenaz tot 3 maanden na de training in je leerproces gestimuleerd.

II

Tot vandaag, de meest invloedrijke training die ik al volgde.  
Ik gebruik de inzichten dagelijks in mijn professionele  
context. Bedankt dat je écht een verschil hebt gemaakt in  
mijn professionele en persoonlijke leven.

C.A. - Telenet



## Inhoudelijke elementen tijdens deze training:

### MODULE 1:

- Onderzoek van je eigen krachten en valkuilen via een 360° survey.
- Het verschil tussen beïnvloeden en manipuleren
- Wanneer zal de ander 'ja' zeggen?
- Je beïnvloedingsstijl aanpassen aan de situatie

### MODULE 2:

- Beïnvloeden bij een meningsverschil
- Hoe zet je automatisch gedrag in bij respectvolle beïnvloeding? (cfr. Robert Cialdini)
- Technieken om anderen mee aan boord te krijgen
- Strategieën om proactief met tegenargumenten om te gaan.

## Open aanbod

- Kies zelf het moment waarop je het liefst aansluit
- Verrijk je leertraject met ervaringsuitwisselingen met collega's uit andere sectoren

- Startdatum voorjaar: 12/03/2024
- Startdatum najaar: 08/10/2024

## Op maat

- Aangepast aan de noden van jouw organisatie of team
- Mogelijkheid tot organisatiebreed uitrollen van succesformules
- Speciale aandacht voor transfer van geleerde inzichten naar jouw praktijk

## Individuele coaching

- Een persoonlijk traject wordt uitgestippeld voor jouw individuele noden
- Terugkoppeling naar jouw organisatie voor optimale inbedding van de resultaten

## Bij hen sloeg de vonk al over:

**A.C.A.**  
Group



**COLRUYT**  
GROUP

**Cre**lan

janssen

Johnson & Johnson

**KBC**

**NationalBank**  
OF BELGIUM

proxi**imus**

**TATA STEEL**

**Tessenderlo Group**  
EVERY MOLECULE COUNTS

**telenet**



## Samen een traject uitwerken?



**Pieter Vandendriessche**  
Zaakvoerder

[pieter.vandendriessche@kenaz.org](mailto:pieter.vandendriessche@kenaz.org)

Bakelaarstraat 14  
2800 Mechelen

+3215645325

[www.kenaz.be](http://www.kenaz.be)

## Heb je praktische vragen?



**Sophie Kempeneers**  
Training coördinator

[info@kenaz.org](mailto:info@kenaz.org)



**kenaz**

## Meer weten over onze trainingen?

Schrijf je in voor onze wekelijkse nieuwsbrief: <https://www.kenaz.be/blijf-op-de-hoogte>

Of volg ons op onze socials

