

# ANALYSE 🔍

---



## Tegenstanders → vermijders

Weerstand: verwerping verminderen

- Investeer in contact: niet ontwijken, wel betrekken
- Zet ze niet onder druk, want dan gaan de hakken alleen maar meer in het zand
- Probeer ze niet te overtuigen: als ze je het voordeel van de twijfel geven is dat voldoende
- Ga er niet tegenin, maar verdiep je in een face-to-face gesprek in hun standpunten
- Benoem eerst gemeenschappelijke zorgen, dan pas de verschillen
- Ga op zoek naar laaghangend fruit, pas later complexere topics
- Maak heldere afspraken over manieren van samenwerken en communiceren
- Wees je bewust dat weerstand ook een uiting van betrokkenheid kan zijn. Waardeer dit dan expliciet



## Vermijders → volgers

Overtuigen: bouwen aan vertrouwen

- Bevraag pro's en con's en toon begrip voor hun standpunten
- Bevraag wat hen meer vertrouwen in je project kan geven en hoe dat er voor hen praktisch zou kunnen uit zien
- Maak duidelijk hoe mogelijke con's kunnen opgevangen worden
- Zorg voor extra info over het 'waarom' van het project en hoe de volgende stappen er concreet uit zullen zien
- Geef bestaansrecht aan hun standpunten door ze bv. op te nemen in het verslag van de meeting
- Benadruk je goede intenties en zet in op geloofwaardigheid
- Breng hen in contact met mensen die wel al mee op de boot zitten
- Vermijd provocaties, want dan neigen ze misschien terug naar tegenstanders



# ANALYSE 🔍

---

## 06 | Interventies



### Volgers → Partners

Actie: stimuleren van engagement

- Blijf hen informeren
- Betrek hen actief door ze taken en verantwoordelijkheden binnen het project te geven
- Maak hun engagement zichtbaar voor anderen en waardeer het publiekelijk
- Vier kleine successen en maak duidelijk hoe ze daaraan hebben bijgedragen
- Toon hen hoe belangrijk ze zijn voor het verdere verloop van het traject
- Geef hen een 'podium' tijdens een meeting



### Partners behouden

Borgen: engagement behouden

- Stuur hen, naast de formele rapportagemomenten, extra statusupdates
- Maak ze attent om mogelijke risico's. Vertel hen hoe ze vermeden kunnen worden en hoe ze daar zelf aan kunnen bijdragen
- Bedank hen regelmatig voor hun bijdrage
- Neem zelf het initiatief om hen om advies te vragen. Je maakt op die manier duidelijk dat hun bijdrage relevant is
- Zet ze in als ambassadeurs voor je project

