



**WHITE PAPER • HET LEIDEN VAN MEDEWERKERS:
SAMENWERKEN OF OPDRAGEN?**

Ace! Management Partners

Training • Coaching • Management Consulting • Interim Management

TRAININGSLOCATIES: ROTTERDAM • BREDA • AMSTERDAM
BRUSSEL • UTRECHT • EINDHOVEN • DEN HAAG • ANTWERPEN
OFFICE: TEL 0165 396108 • FAX 0165 396195
INFO@ACE-MANAGEMENT-PARTNERS.NL

WWW.ACE-MANAGEMENT-PARTNERS.NL
WWW.ACETRAINING.NL
WWW.TRAININGENCOACHING.NL



Er zijn twee basiswijzen om andere mensen iets voor je te laten uitvoeren. Om ze te stimuleren om samen te werken:

- Positionele invloed, gebaseerd op de hiërarchie van een organisatie:
 - Laat autoriteit gelden
 - Behoud de hiërarchie
 - Controleer en straf desnoods
 - Resultaat: gehoorzaamheid...
- Persoonlijke invloed:
 - Zet persoonlijke kwaliteiten in
 - Bouw werkrelaties op en stimuleert vertrouwen
 - Stimuleer verantwoordelijkheid van collega's
 - Resultaat: betrokkenheid...

Veel medewerkers en managers hebben over het algemeen een functionele verhouding tot de andere afdelingen van de organisatie. Je zult dus moeten samenwerken op basis van persoonlijke invloed omdat je van andere afdelingen over het algemeen geen zaken hiërarchisch zult kunnen afdwingen.

Je moet dus een basis leggen voor het stimuleren van betrokkenheid door middel van persoonlijke invloed:

- Werkrelaties opbouwen:
- Leer mensen persoonlijk en professioneel kennen
- Voortdurende communicatie, naar 2 (!!) kanten
- Biedt een wederzijds voordeel voor samenwerking
- Streef naar verantwoordelijkheid:
- Eigen inbreng en verantwoording van de ander is hierbij essentieel
- Je vraagt niets, maar spoort aan tot (wederom op basis van een wederzijds voordeel)
- Ontwikkel betrokkenheid bij (de gewenste) resultaten. Je hebt immers een gezamenlijk (bedrijfs)doel. Focus daarop en overtuig de andere daarvan.

Middelen die je kunt inzetten om persoonlijke invloed positief aan te wenden om anderen te stimuleren:

- Luister, en oordeel niet
- Kom verplichtingen na
- Toon interesse in mensen
- Werk productief en respecteer deadlines
- Wees flexibel en ruimdenkend
- Behandel anderen met respect
- Blijf rustig onder stress of druk
- Wissel informatie uit en hou contact
- Werk samen aan projecten
- Werk oplossingsgericht, stel geen schuldvragen
- Herken goede prestaties van anderen (een verkoper die een flink project met jouw product scoort?)
- Wees eerlijk en integer
- Toon interesse
- Wees op tijd bij vergaderingen en meetings met klanten
- Sta open voor...

Ace! Management Partners
Ed den Ouden – Managing Partner