

Omgaan met politieke spelletjes

Zo ga je om met kantoorpolitiek en laat je het
voor je werken



Politiek in organisaties

Herken je dat? Je hebt een fantastisch plan, maar je krijgt hem er maar niet doorheen binnen je organisatie. Je voelt dat er (onzichtbaar) van alles speelt. Toch kom je er niet achter waar het nou op vastloopt. Hoe krijg je grip op zo'n situatie?

Vroeg of laat komt iedereen wel eens terecht in een situatie waarin je het 'politieke spel' moet meespelen - of je dat nu fijn vindt of niet. Organisatiesensitiviteit, omgevingsbewustzijn: het

betekent hetzelfde. Namelijk het hebben van 'voelsprietten' voor het politieke krachtenveld.

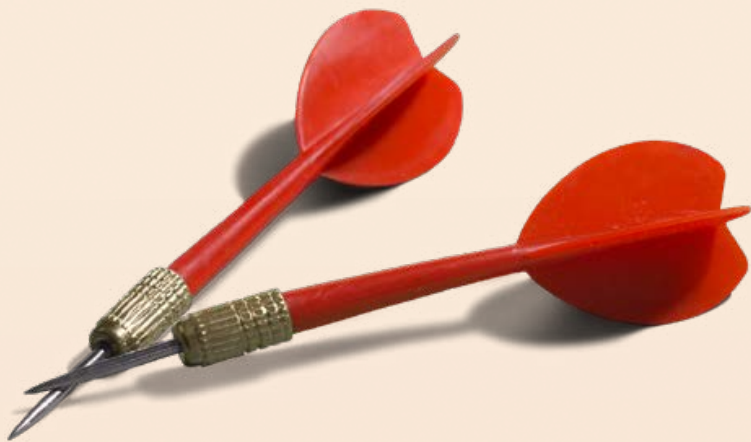
Het gaat over macht, invloed, informele regels en gebruiken, gevoeligheden en verhoudingen binnen een organisatie. Mensen hebben verschillende belangen en komen tot een afspraak om samen te werken. In dit e-book lees hoe je het 'politieke spel' voor je laat werken. En hoe je anderen meeneemt om jouw doel te bereiken!

Hoofdstuk 1

Stippel je strategie uit

Jij probeert zelf iets in de organisatie voor elkaar te krijgen. Dat veroorzaakt tegenkrachten. Er zijn altijd mensen die voor en tegen jouw plan zijn. Leer hoe het 'politieke spel' in jouw werkomgeving wordt gespeeld. Wie zijn de informele beslissers? Welke belangen spelen er voor wie, hoe zijn de onderliggende verhoudingen?

Vergelijk het met schaken. Een strategisch spel dat je alleen maar effectief kan spelen als je incalculeert dat je af en toe verliest. Je moet ruimte hebben om af en toe een offer te doen, en soms een omtrekkende beweging te maken voordat je je slag slaat. Op de lange termijn speel je het prettigst wanneer je een integere speler bent. ***Krijg voor elkaar wat je wil in 4 stappen.***



1. Maak je doel helder

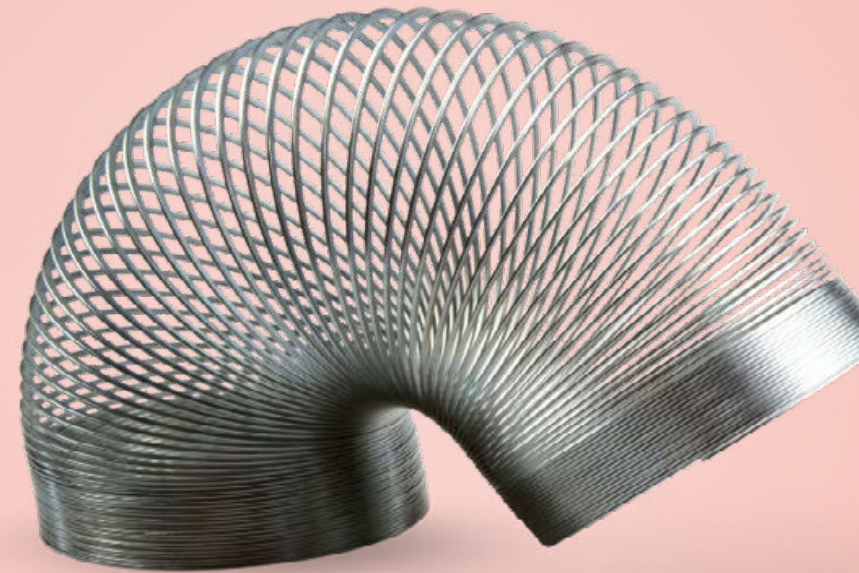
Zorg dat je weet wat je wil. Maak je doel SMART (specifiek, meetbaar, acceptabel, realistisch en tijdgebonden). Hoe concreter, hoe beter. En formuleer jouw doel positief, zonder 'niet'.

Voorbeeld: "ik wil dat alle collega's van mijn team vanaf 1 januari 2024 in een elektrische auto rijden."

2. Personen en hun drijfveren

Een goede voorbereiding is het halve werk. Als je meteen al stappen gaat zetten, loop je tegen een dichte deur aan. Maak dus eerst een overzicht van alle personen die invloed hebben. Vraag je af wie belang bij je idee kan hebben en wie juist niet. Wie zijn tegen je plan? En wie zijn juist ambassadeurs voor je plan?

Er hebben misschien wel 20 of 30 mensen direct of indirect mee te maken. Bedenk ook wat hun drijfveren en behoeftes zijn. Die kunnen zowel te maken hebben met hun functie als met hun karakter.



3. Bepaal je strategie

Maak een overzicht van mogelijke zetten, mogelijke tegenzetten, de volgorde en welk communicatiemiddel je gebruikt. Welke stap zet je als eerste? Denk meerdere stappen vooruit. Breng dus alles in kaart en denk strategisch na. Gebruik je kennis over je collega's, leidinggevenden en de verhoudingen binnen de organisatie. Leer de gebruiksaanwijzing van je collega's kennen om iets gedaan te krijgen.

In het voorbeeld van de elektrische auto's beslis je dus met wie je gaat praten. En of je eerst met iemand gaat praten die voor, of iemand die tegen is. Soms kun je beter met een hoger geplaatst persoon gaan praten.



4. Actie!

Nu is het tijd om in actie te komen en je plan uit te voeren. Dit bepaalt uiteindelijk hoe succesvol je bent. Het helpt om te weten hoe je op anderen overkomt en hoe je daarmee je voordeel kan doen. Heb je mensenkennis, dus kan je de drijfveren van anderen inschatten? Weet je bij welke persoon je moet zijn en hoe je die benadert? Het is handig om te sparren met iemand die de organisatie goed kent. Denk ook buiten de kaders om.

Tip: bedenk ook wat je persoonlijke grenzen zijn, want je wil wel integer blijven.



Hoofdstuk 2

Haal alles uit je communicatieskills

Jouw communicatie is cruciaal: de manier waarop je bij een ander iets overbrengt. Het gaat erom dat je aansluit bij de ander, zowel op de inhoud als op de manier van contact. Loop je vast in gesprekken of discussies? Kijk dan of je het ook anders aan kan pakken.

Ons Invloedmodel[®] geeft daar handvatten voor. Er zijn 4 communicatie- en gedragsstijlen:

- Overredenen
- Stellen
- Overbruggen
- Inspireren



1. Overreden

Je neemt een standpunt in en **onderbouwt dat met argumenten**. Deze stijl gebruik je wanneer een situatie onderhandelbaar is.

Voorbeeld: “Ik stel voor om het wagenpark stapsgewijs elektrisch te maken. Omdat het op den duur goedkoper is, en beter voor het milieu is.

2. Stellen

Deze stijl gebruik je wanneer iets niet onderhandelbaar is. Je geeft bijvoorbeeld een **duidelijke grens of verwachting** aan

Voorbeeld: “Ik wil echt dat je daar goed over nadenkt en dat je er volgende week bij mij op terugkomt.”





3. Overbruggen

Hierbij geef je juist aandacht aan de ander, **door vragen te stellen en actief te luisteren.**

Voorbeeld: “Hoe sta jij tegenover elektrisch rijden? Wat zijn je bezwaren?”

4. Inspireren

Dit zet je in als je anderen enthousiast meeneemt in jouw verhaal en een **mooi, levendig eindresultaat schetst**.

Voorbeeld: “Hoe mooi zou het zijn als we ons allemaal klimaatneutraal van A naar B bewegen? Ik zie voor me dat we allemaal zonder vieze uitlaatgassen in de auto rijden en met een goed gevoel de auto uit stappen.”

Door het kiezen van de juiste stijl op het juiste moment, krijg je méér voor elkaar in je samenwerking met anderen. Zo win jij anderen een stuk makkelijker voor jouw plan!



Ga echt aan de slag

**Wil je actief werk maken van
jouw politieke vaardigheden?
Kies dan voor onze training
*Strategische Invloed op het
Krachtenveld.***

Krijg grip op de politiek-
strategische krachten die

de besluitvorming binnen
jouw organisatie beïnvloeden.
Ontdek onder begeleiding van
onze ervaren trainer hoe je die
krachten voor je kunt laten
werken. Door veel te oefenen
doe jij na de training écht iets
anders dan voorheen.

[Bekijk training](#)

Wij zijn Bureau Zuidema

Sinds onze oprichting in 1962 weten wij als geen ander hoe je impact maakt en vergroot.

Wij snappen waar professionals mee worstelen. We stomen professionals als jij klaar om je doelen te behalen, verantwoordelijkheid te pakken en tegelijkertijd de relatie met de ander te versterken.

Gedrag veranderen gaat niet vanzelf. En dus ga je bij ons vlieguren maken, vaste patronen doorbreken en nieuwe inzichten opdoen. Ervaren, leren en doen. Net zolang tot je het kunt!

Benieuwd hoe dit voor jou werkt?

Ga naar www.zuidema.nl

Volg ons op social

in  **f**

Colofon

Omgaan met politieke spelletjes is een uitgave van Bureau Zuidema.

Copyright © 2023 Bureau Zuidema

Het eigendom van de auteursrechten berust bij Bureau Zuidema. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, door middel van druk, fotokopieën, geautomatiseerde gegevensbestanden of op welke andere wijze ook zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Bureau Zuidema.