



DEEL JE GEVOELENS EN GEDACHTEN

Door je gevoelens en gedachten te delen, voorkom je dat de ander een onvolledig of onjuist beeld over jou vormt. Het is dan ook belangrijk om te delen wat er in je omgaat. Dit doe je door in een gesprek de ruimte te nemen en aandacht te vragen voor jouw visie, overtuigingen en gevoelens. Door je gedachten en gevoelens te delen, kom je krachtig en eerlijk over en weten anderen altijd wat er in je omgaat.

GEEF COMPLIMENTEN

Door het geven van complimenten, voorkom je dat de ander denkt dat je hem niet waardeert. Het is dan ook belangrijk dat je veel positieve feedback geeft. Dit doe je door de ander te laten weten wat je waardeert en prettig vindt en altijd positief over de ander te praten (voorkom roddelen). Door complimenten te geven, geef je de ander een goed gevoel en stimuleer je positief gedrag.

GEEF AAN HOE DE ANDER OP JOU OVERKOMT

Door aan te geven hoe de ander op jou overkomt, voorkom je dat hij zich aangevallen voelt door jouw feedback. Het is dan ook belangrijk dat je aangeeft wat naar jouw mening het gevolg is van het handelen van de ander. Dit doe je door allereerst aan te geven wat je observeert (wat zie of hoor je), om vervolgens te vertellen hoe je dit interpreteert. Door aan te geven hoe de ander op jou overkomt, laat je duidelijk blijken dat het om jouw interpretatie gaat. Dit zorgt er voor dat de ander zich niet aangevallen voelt en maakt de kans op een positieve reactie groot.

BENOEM WAT JE ZIET EN VERMIJD INTERPRETATIES

Door te benoemen wat je ziet en interpretaties te vermijden, voorkom je dat de ander niet begrijpt waarom je iets zegt. Het is dan ook belangrijk om duidelijk te maken op basis van welke waarnemingen je een oordeel hebt gevormd. Dit doe je door te beschrijven wat je de ander ziet doen of hoort zeggen en daarna pas aan te geven hoe dit op jou overkomt. Door te benoemen wat je ziet en interpretaties te vermijden, kom je heel duidelijk over en begrijpt de ander goed wat je bedoelt.

VRAAG WAT DE ANDER VAN JOUW FEEDBACK VINDT

Door om een reactie op je feedback te vragen, voorkom je dat de ander zich niet begrepen voelt. Het is dan ook belangrijk om na het geven van je feedback te vragen wat de ander hier van vindt. Dit doe je bijvoorbeeld door de vraag te stellen: 'wat vind je er van dat ik dit zeg?'. Of 'hoe voel je je hierbij?'.
Door om een reactie op je feedback te vragen, leer je direct wat een ander er van vindt en geef je hem de ruimte om te reageren.

LAAT DE ANDER ZELF BEPALEN HOE EEN TAAK WORDT UITGEVOERD

Door de ander zelf te laten bepalen hoe hij een taak uitvoert, voorkom je dat de ander zich beperkt en beknot voelt. Het is dan ook belangrijk om de ander vrij te laten in de wijze waarop hij het resultaat bereikt. Dit doe je door duidelijk af te spreken waar het eindresultaat aan moet voldoen en binnen welke randvoorwaarden de ander moet blijven. Houd hierbij rekening met de kennis en ervaring van de ander. Iemand met veel kennis en ervaring kun je tenslotte meer vrijheid geven dan iemand die een taak voor het eerst uitvoert. Door de ander zelf te laten bepalen hoe hij een taak uitvoert, voelt de ander zich gerespecteerd en eigenaar van de taak.

MOTIVEER DE ANDER IN ZIJN WERK

Door de ander te motiveren in zijn werk, voorkom je dat de ander zich niet gewaardeerd voelt en als gevolg daarvan een passieve of zelfs negatieve houding aanneemt. Het is dan ook belangrijk dat je de ander energie geeft. Dit doe je door de ander aan te moedigen, het vertrouwen in hem uit te spreken, (tussentijdse) successen te vieren en complimenten te geven. Door de ander te motiveren, inspireer je hem om het maximale uit zichzelf te halen en het werk zo goed mogelijk uit te voeren.

SPREEK DE ANDER AAN OP RESULTATEN, AFSPRAKEN EN GEDRAG

Door de ander aan te spreken op resultaten, afspraken en gedrag, voorkom je sluimerende frustratie. Het is dan ook belangrijk om het de ander direct te laten weten als jij vindt dat iets niet gaat zoals het hoort of is afgesproken. Dit doe je door te benoemen wat je waarneemt, uit te leggen wat jouw verwachtingen zijn en wat de reden is dat je de ander hier op aanspreekt. Door anderen aan te spreken op resultaten, afspraken en gedrag, creëer je een eerlijke, open sfeer en weet de ander duidelijk wat jij belangrijk vindt. Hierdoor is het makkelijker voor de ander om rekening met jou te houden.

GEEF DUIDELIJKE INSTRUCTIES ALS JE IETS OVERDRAAGT

Door duidelijke instructies te geven, voorkom je onduidelijkheid bij de ander over jouw verzoek. Het is dan ook belangrijk dat je helder uitlegt wat de bedoeling is en hoe de ander dit kan aanpakken. Dit doe je bijvoorbeeld door iets een keer voor te doen, aan te geven waar de ander op kan letten en door je eigen verwachtingen helder te delen. Houd hierbij rekening met zijn kennis en ervaring. De een heeft tenslotte meer uitleg nodig dan de ander. Door duidelijke instructies te geven als je iets overdraagt, zorg je ervoor dat je het resultaat krijgt dat je graag wilt en weet de ander waar hij aan toe is.



GEEF AAN WAT HET GEWENSTE GEDRAG IS

Door aan te geven wat het gewenste gedrag is, voorkom je onduidelijkheid bij de ander over jouw wensen. Het is dan ook belangrijk om duidelijk te maken wat voor jou belangrijk is en hoe de ander hieraan kan voldoen. Dit doe je door expliciet uit te spreken wat je van de ander verwacht en wanneer je tevreden bent. Door aan te geven wat het gewenste gedrag is, kom je heel duidelijk over en begrijpt de ander goed wat je verwacht.



HELP DE ANDER BIJ HET UITVOEREN VAN ZIJN TAAK

Door de ander te helpen bij het uitvoeren van zijn taak, voorkom je dat hij zich niet gesteund voelt en zijn taak niet goed uitvoert. Het is dan ook belangrijk om de ander te ondersteunen als hij hier behoefte aan heeft. Dit doe je door goed in te schatten of de ander iets alleen af kan of hulp nodig heeft en dit ook met hem te bespreken. Ook kan het helpen om iets een keer voor te doen. Door de ander te helpen bij het uitvoeren van zijn taak, voelt hij zich gesteund en serieus genomen.

VRAAG ONDERSTEUNING AAN DE ANDER

Door de ander om ondersteuning te vragen, voorkom je onnodige stress bij jezelf. Het is dan ook belangrijk om de ander tijdig om hulp te vragen. Dit doe je door te delen waar je mee bezig bent, waar je tegen aan loopt en waarom hulp gewaardeerd wordt. Door de ander om ondersteuning te vragen, ervaar je meer rust en gun je de ander de kans om zijn betrokkenheid bij jou te tonen.



MAAK CONTACT ZONDER TE PRATEN

Door contact te maken zonder te praten, voorkom je dat de ander weinig met je deelt. Het is dan ook belangrijk om de aandacht van de ander te grijpen met je non-verbale communicatie. Dit doe je door oogcontact te maken, te glimlachen en te knikken. Door contact te maken zonder te praten, kom je oprecht geïnteresseerd en betrokken over en verhoog je je impact.



ONDERSTEUN JE BOODSCHAP MET JE LICHAAM

Door je boodschap te ondersteunen met je lichaam, voorkom je dat de ander je niet overtuigend vindt. Het is dan ook belangrijk om je boodschap non-verbaal sterk over te brengen. Dit doe je door je handen ter ondersteuning te gebruiken, een rechte houding aan te nemen en stevig te staan. Door je boodschap met je lichaam te ondersteunen, kom je daadkrachtig, overtuigend en zelfverzekerd over.

VERMIJD TWIJFELWOORDEN

Door twijfelwoorden te vermijden, voorkom je dat je onzeker overkomt en dat de ander je niet overtuigend vindt. Het is dan ook belangrijk om alleen maar woorden te gebruiken die krachtig overkomen en anders natuurlijke rustmomenten in te bouwen in je verhaal. Dit doe je vooral door geen uhm te zeggen en woorden als 'misschien', 'eigenlijk', 'een beetje', 'eventueel' te vermijden. Als je een moment nodig hebt om te bedenken wat je wilt zeggen, dan ben je gewoon stil. Door 'twijfelwoorden' te vermijden en te vervangen door stilte, kom je weloverwogen, zeker en overtuigend over op de ander.

GEBRUIK KERNWOORDEN

Door kernwoorden te gebruiken, voorkom je dat de ander jouw boodschap niet onthoudt en ongeloofwaardig vindt. Het is dan ook belangrijk om woorden te gebruiken die de ander makkelijk kan onthouden en die een sterk gevoel oproepen. Dit doe je door voor jouw boodschap woorden te bedenken die krachtig, duidelijk en overtuigend zijn. Om deze woorden heen bouw je je verhaal op. Door kernwoorden te gebruiken, blijft de boodschap die je wilt overbrengen goed hangen en kom je overtuigend over.

STEM JE TAALGEBRUIK EN SPREEKTEMPO AF OP DE ANDER

Door je taalgebruik en spreektempo op de ander af te stemmen, voorkom je dat je de aandacht van de ander verliest. Het is dan ook belangrijk om hetzelfde soort woorden te gebruiken als de ander en je stemvolume, intonatie en spreektempo juist in te zetten. Dit doe je allereerst door goed te observeren en te luisteren, vervolgens het type woorden dat de ander gebruikt over te nemen en afhankelijk van je boodschap je stem te gebruiken. Door je taalgebruik en spreektempo op de ander af te stemmen, maak je makkelijker contact en komt je boodschap beter aan.

MAAK LUISTERGEBAREN EN GELUIDEN

Door luistergeluiden en gebaren te maken, voorkom je dat de ander denkt dat je niet echt luistert. Het is dan ook belangrijk om de ander verbaal en non-verbaal te laten merken dat je snapt wat hij zegt. Dit doe je door te knikken, ja te zeggen en te uhm'men. Door luistergeluiden en gebaren te maken, geef je de ander het gevoel dat je oprecht geïnteresseerd bent in hem en zal hij ook beter naar jou luisteren.

SPIEGEL DE HOUDING VAN DE ANDER

Door de houding van de ander te spiegelen, voorkom je dat je geen aansluiting vindt. Het is dan ook belangrijk om je op een zelfde manier te gedragen als de ander. Dit doe je door goed te letten op hoe de ander staat of zit en wat hij met zijn hoofd en handen doet. Om vervolgens dezelfde houding aan te nemen. Door de houding van de ander te spiegelen, heeft de ander het idee dat jullie op elkaar lijken, waardoor hij geneigd is om je aardig te vinden.

MAAK OOGCONTACT

Door oogcontact te maken, voorkom je dat de ander denkt dat je geen interesse hebt. Het is dan ook belangrijk om de ander aan te blijven kijken. Dit doe je door de neiging te onderdrukken om naar beneden, boven en opzij te kijken. Elke keer als je dit doet "verbreek" je namelijk het contact met de ander. Het is prima om dit kort te doen, maar het contact moet snel hersteld worden. Door oogcontact te maken, laat je zien dat je luistert en kun je goed observeren wat er bij de ander gebeurt.

LAAT DE ANDER UITPRATEN

Door de ander uit te laten praten, voorkom je dat je de ander irriteert of hem verkeerd begrijpt. Het is dan ook belangrijk om te zwijgen als de ander aan het woord is. Dit doe je door niet direct te reageren als de ander iets zegt, maar 1 of 2 seconde te wachten. Ook is het van belang om niet in je hoofd al een antwoord te formuleren als de ander nog aan het woord is. Door de ander te laten uitpraten, heb je oprecht aandacht voor hem en kom je rustig en betrokken over.

VAT SAMEN WAT DE ANDER ZEGT

Door samen te vatten wat de ander zegt, voorkom je misverstanden tussen de ander en jou. Het is dan ook belangrijk om in een gesprek regelmatig te controleren of je de ander goed hebt begrepen. Dit doe je door kort te herhalen wat de ander zegt en te vragen of dit is wat werd bedoeld. Door samen te vatten wat de ander zegt, laat je hem merken dat je oprecht luistert. Dit wordt natuurlijk erg gewaardeerd.



BENOEM DE EMOTIES VAN DE ANDER

Door emoties te benoemen, voorkom je dat de ander niet deelt wat hij echt voelt. Het is dan ook belangrijk om niet alleen te luisteren naar wat de ander zegt, maar ook naar het gevoel dat hier achter zit. Dit doe je door te letten op lichaamstaal en dit te benoemen. Door emoties te benoemen, voelt de ander zich echt begrepen en leer je hem veel beter kennen.

STEL OPEN VRAGEN

Door open vragen te stellen, voorkom je dat de ander zich niet gehoord voelt. Het is dan ook belangrijk om vragen te stellen met als doel om te horen wat de ander vindt of voelt.

Dit doe je door vragen te stellen die beginnen met het woord wat, welke, wie en hoe. Voorkom daarbij gesloten vragen die met ja/nee beantwoord kunnen worden. Door open vragen te stellen, achterhaal je wat de ander echt vindt of voelt en toon je oprecht interesse in hem.



BLIJF RUSTIG

Door rustig te blijven, voorkom je dat je onder druk impulsief reageert. Het is dan ook belangrijk dat je te allen tijde de kalmte bewaart. Dit doe je door de ander te laten uitpraten, tijd te nemen om na te denken voordat je reageert en open vragen te stellen. Door rustig te blijven, kom je beheerst over en word je gezien als iemand die zich niet gek laat maken door de waan van de dag. Rustig blijven geeft rust.



TOON RESPECT

Door respect te tonen, voorkom je dat je de ander beledigt. Het is dan ook belangrijk om positief over anderen te praten en niet te snel te oordelen. Dit doe je door meningen en gedrag van anderen niet te veroordelen, roddelen en negatieve woorden te vermijden en aandachtig naar de ander te luisteren. Door respect te tonen, word je gezien als eerlijk en oprecht.

VRAAG NAAR DE IDEEËN VAN DE ANDER EN BOUW HIER OP VOORT

Door naar de ideeën van de ander te vragen en hier op voort te bouwen, voorkom je tunnelvisie. Twee weten tenslotte meer dan één. Het is dan ook belangrijk dat je achterhaalt hoe de ander ergens over denkt. Dit doe je door de ander expliciet de ruimte te geven. Je kunt het idee vervolgens verrijken met je eigen visie. Door de ander te vragen naar zijn ideeën, voelt hij zich gewaardeerd. Als je hier vervolgens op voortbouwt, is het resultaat ook nog eens beter.

ONDERSTEUN DE ANDER EN DENK MET HEM MEE

Door de ander te ondersteunen en met hem mee te denken, voorkom je dat hij eventueel vastloopt. Het is dan ook belangrijk om de ander verder te helpen (met woorden en daden) als je hiertoe in staat bent. Dit doe je door proactief je hulp aan te bieden als je denkt dat de ander dit kan gebruiken. Door de ander te ondersteunen en mee te denken, kom je sociaal over en is de ander eerder geneigd om jou te ondersteunen als dat nodig is.

BENADRUK HET GEZAMENLIJKE DOEL EN DE RESULTATEN

Door het gezamenlijke doel en de resultaten te benadrukken, voorkom je een egoïstische sfeer waarin iedereen zijn eigen belang nastreeft. Het is dan ook belangrijk om regelmatig te verwijzen naar de doelstellingen en de behaalde successen. Dit doe je door steeds de gezamenlijke doelen te benadrukken en behaalde resultaten met elkaar te vieren. Door de gezamenlijke doelen en de resultaten te benadrukken, creëer je echte teamspirit en is de ander sneller bereid om bij te dragen aan de teamdoelen.

VRAAG FEEDBACK AAN DE ANDER

Door feedback te vragen aan de ander, voorkom je een kritiekloze houding richting jezelf. Het is dan ook belangrijk om regelmatig aan de ander te vragen hoe hij vindt dat jij je gedraagt, ontwikkelt of opstelt. Dit doe je door duidelijk te maken dat je graag feedback ontvangt, momenten te creëren dat de ander feedback kan geven en dankbaarheid te tonen als je feedback krijgt. Door feedback te vragen aan de ander kom je over als iemand met veel zelfvertrouwen die de mening van anderen waardeert en gebruikt om zelf te groeien.



ZORG VOOR EEN POSITIEVE SFEER

Door voor een positieve sfeer te zorgen, voorkom je dat de ander en jij met tegenzin naar het werk gaan. Het is dan ook belangrijk om plezier te hebben met elkaar. Dit doe je door niet te roddelen, interesse te tonen in de ander en altijd het positieve van een situatie te belichten. Door voor een positieve sfeer te zorgen, kom je als oprecht, attent en positief over op de ander en het levert jezelf veel energie op.

KOM JE AFSPRAKEN NA

Door je afspraken na te komen, voorkom je dat de ander je als onbetrouwbaar ervaart. Het is dan ook belangrijk om je altijd aan je woord te houden en als dit niet mogelijk is om hier direct en duidelijk over te communiceren. Dit doe je door alleen dingen te beloven die je waar kunt maken, de ander tussentijds op de hoogte te houden van je vorderingen en nooit excuses te verzinnen. Door je afspraken na te komen, kom je betrouwbaar op de ander over en wil hij graag met je samenwerken.



GEBRUIK VOORBEELDEN

Door voorbeelden te gebruiken, voorkom je dat de ander niet precies begrijpt wat je bedoelt. Het is dan ook belangrijk om je boodschap te illustreren met verhalen en concrete situaties. Dit doe je door bij ideeën aan te geven wat dat in de praktijk precies oplevert en bij uitdagingen aan te geven hoe dat nu in de praktijk leidt tot vervelende situaties. Door voorbeelden te gebruiken, snapt de ander eerder wat je precies bedoelt en kom je overtuigender over.



TREK DE AANDACHT

Door de aandacht te trekken, voorkom je dat de ander jouw boodschap niet meekrijgt. Het is dan ook belangrijk om er voor te zorgen dat de ander actief naar je luistert. Dit doe je door als eerste het woord te nemen, een scherpe opmerking te maken of een prikkelende vraag te stellen. Door de aandacht te trekken, luisteren anderen naar je en heb je de kans om je punt te maken.



BENADER ZAKEN VANUIT EEN NIEUW PERSPECTIEF

Door zaken vanuit een nieuw perspectief te benaderen, voorkom je dat je blijft vastzitten in vaste patronen. Dit leidt meestal niet tot creatieve ideeën of oplossingen. Het is dan ook belangrijk om problemen anders te bekijken. Dit doe je door jezelf en anderen vragen te stellen die een andere invalshoek belichten. Door verschillende kanten van het probleem te belichten, kom je tot verrassende en originele ideeën om problemen op te lossen. Dit geeft je een trots gevoel en waardering van anderen.



TOON INTERESSE IN HOE DINGEN WERKEN

Door interesse te tonen in hoe dingen werken, voorkom je oppervlakkige oplossingen die de kern van het probleem niet aanpakken. Het is dan ook belangrijk dat je je in dingen verdiept, zodat je ze echt begrijpt. Dit doe je door continue de 'waarom-vraag' te stellen. Hiermee kom je snel tot de essentie. Door interesse te tonen in hoe dingen werken, begrijp je sneller waar problemen door ontstaan en is de kwaliteit van je oplossingen beter.



STEL PRIKKELENDE VRAGEN

Door prikkelende vragen te stellen, voorkom je vaste patronen bij de ander en jezelf. Het is dan ook belangrijk dat je vragen stelt die anderen en jezelf aanzetten tot nadenken. Dit doe je door uitdagende vragen te stellen, waarmee je vanzelfsprekendheden ter discussie stelt. Door prikkelende vragen te stellen, stimuleer je anderen om creatief te zijn en dingen te proberen die ze anders niet zouden doen of durven.



PROBEER NIEUWE DINGEN UIT

Door nieuwe dingen uit te proberen, voorkom je dat goede ideeën nooit het levenslicht zien. Het is dan ook belangrijk om jezelf een DOE-mentaliteit aan te leren. Dit doe je door een probleem te herformuleren in een kans en om vervolgens in een experiment te kijken of je nieuwe idee werkt in de praktijk. Door nieuwe dingen uit te proberen, leer je heel snel, boek je zichtbaar vooruitgang en oogst je bewondering van de ander.

LEG VERBANDEN

Door verbanden te leggen, voorkom je tunnelvisie en mis je geen ideeën die ergens anders al tot succes hebben geleid. Het is dan ook belangrijk om te kijken of er andere situaties (of vakgebieden) zijn waar ze een zelfde uitdaging zijn tegengekomen en succesvol hebben aangepakt. Dit doe je door letterlijk vragen te stellen hoe mensen in een ander vakgebied een probleem zouden aanpakken. Door verbanden te leggen, neemt de kwaliteit van je ideeën toe en oogst je bewondering van de ander voor je inbreng.

BENOEM KANSEN

Door kansen te benoemen, voorkom je dat er vooral aandacht aan problemen wordt besteed en dat je vast blijft zitten in oude patronen. Het is dan ook belangrijk om continu te benoemen welke mogelijkheden je ziet en welke ontwikkelingen je binnen je bedrijf en de markt waarneemt. Dit doe je door in elk gesprek de kansvraag te stellen: 'welke kans biedt deze situatie?'

Door kansen te benoemen, kies je voor een positieve benadering en dit geeft de ander en jou veel energie.



PRAAT IN TERMEN VAN OPLOSSINGEN

Door te praten in termen van oplossingen, voorkom je een negatieve houding. Het is dan ook belangrijk om te benoemen hoe je iets gaat aanpakken en niet te praten in termen van problemen. Dit doe je door te accepteren dat er problemen zijn om vervolgens oplossingsgerichte vragen te stellen.

Door te praten in termen van oplossingen, straal je positiviteit uit en dit leidt tot veel energie en goede resultaten.

MAAK MENINGSVERSCHILLEN TIJDIG BESPREEKBAAR

Door meningsverschillen tijdig bespreekbaar te maken, voorkom je dat ze leiden tot ruzie. Het is dan ook belangrijk om direct het gesprek aan te gaan met de ander als je het gevoel hebt dat jullie visie, belang of aanpak verschilt. Dit doe je door aan te geven dat je het gevoel hebt dat jullie van mening verschillen en te vragen of de ander dit ook zo ziet. Vervolgens stel je open vragen om de mening en gevoelens van de ander te achterhalen en deel je je eigen gedachten en gevoelens. Door meningsverschillen tijdig bespreekbaar te maken, kom je makkelijker tot een oplossing en blijft je relatie met de ander goed.



HOUD REKENING MET DE ANDER

Door rekening te houden met de ander, voorkom je dat hij het gevoel krijgt dat je alleen aan jezelf denkt. Het is dan ook belangrijk om begrip te tonen voor de situatie en gevoelens van de ander en dit ook te laten blijken door je acties. Dit doe je door oplossingen voor te stellen waarbij je rekening houdt met de wensen van de ander. Door rekening te houden met de ander, voelt hij zich begrepen en gehoord en word je gezien als empathisch.



NEEM EEN BESLUIT ZODRA HET MOGELIJK IS

Door een besluit te nemen zodra het mogelijk is, voorkom je dat er langdurig onduidelijkheid blijft bestaan. Het is dan ook belangrijk om beslissingen niet onnodig lang uit te stellen. Dit doe je door direct een knoop door te hakken als iemand je om een besluit vraagt of door aan te geven wat je nodig hebt om een besluit te kunnen nemen. Door besluiten te nemen zodra het mogelijk is, kom je daadkrachtig over en schep je snel duidelijkheid.

KOPPEL DIRECT ACTIES AAN EEN BESLUIT

Door direct acties te koppelen aan een besluit, voorkom je dat een beslissing niet wordt uitgevoerd. Het is dan ook belangrijk om direct te bepalen welke stappen nodig zijn om een genomen besluit te implementeren. Dit doe je door voor elke beslissing op te schrijven welke acties ondernomen moeten worden, wie deze oppakt en wanneer ze klaar zijn. Uiteraard monitor je de voortgang continu. Door direct acties aan een besluit te koppelen, zorg je er voor dat besluiten worden uitgevoerd en behoud je de controle. Ook zal de ander jou zien als een echte organisator.

BETREK DE JUISTE PERSONEN

Door de ander te betrekken, voorkom je dat hij zich gepasseerd voelt. Het is dan ook belangrijk om input of hulp te vragen aan relevante personen. Dit doe je door allereerst te bepalen wie er belang hebben bij het vraagstuk waar je aan werkt. Vervolgens betrek je hen door om informatie of ideeën te vragen. Achteraf geef je aan dat je de input van de ander waardeert en wat je ermee gaat doen. Door de juiste personen te betrekken, vergroot je de kwaliteit van het besluit en de betrokkenheid van de ander.

COMMUNICEER GEMAAKTE BESLUITEN

Door gemaakte besluiten te communiceren, voorkom je dat mensen in onzekerheid blijven zitten. Het is dan ook erg belangrijk om zo snel mogelijk iedereen op de hoogte te stellen van een genomen besluit. Dit doe je door het besluit mee te delen aan iedereen voor wie dit relevant is. Cruciaal hierbij is dat je niet alleen communiceert over het besluit zelf, maar ook over de overwegingen en het proces die tot het besluit hebben geleid en de consequenties die het besluit heeft voor de ander. Door gemaakte besluiten te communiceren, schep je duidelijkheid en ben je open over de afwegingen en gevolgen. Je komt hierdoor op de ander over als eerlijk en betrouwbaar.

VRAAG DE ANDER EEN BESLUIT TE NEMEN

Door de ander te vragen een besluit te nemen, dwing je duidelijkheid af en voorkom je dat je werkzaamheden uitvoert die achteraf niet nodig bleken te zijn. Het is dan ook belangrijk om duidelijk te maken aan de ander dat er een keuze gemaakt moet worden. Dit doe je door de bevoegde persoon uit te leggen waarover je een besluit wilt en waarom & wanneer je dat nodig hebt. Door de ander te vragen een besluit te nemen, voelt de ander zich gerespecteerd en word je serieus genomen.



BENADER DE ANDER PROACTIEF

Door de ander proactief te benaderen, voorkom je dat relaties minder sterk worden. Het is dan ook belangrijk dat je zelf het initiatief neemt in contacten. Dit doe je door regelmatig op de ander af te stappen, hem te bellen, te mailen of een sms-bericht te sturen, zonder dat je hier direct iets voor terug verwacht. Door de ander proactief te benaderen, versterk je relaties en gunt de ander jou meer.

VERBIND MENSEN DIE IETS VOOR ELKAAR KUNNEN BETEKENEN

Door mensen te verbinden die iets voor elkaar kunnen betekenen, voorkom je dat je alleen voor eigen gewin relaties onderhoudt. Het is dan ook belangrijk om mensen met elkaar in contact te brengen waarvan jij denkt dat ze dit waarderen. Dit doe je door je netwerk proactief open te stellen voor de ander. Door mensen te verbinden die iets voor elkaar kunnen betekenen, oogst je veel waardering en kun je in de toekomst ook op hen een beroep doen.

LEG UIT WAAROM JE IETS AAN DE ANDER DELEGEERT

Door uit te leggen waarom je iets aan de ander delegeert, voorkom je onbegrip en een vijandige houding. Het is dan ook belangrijk om toe te lichten wat de reden is dat je de ander vraagt een taak op te pakken. Dit doe je door de relatie te leggen tussen de taak en zijn verantwoordelijkheid (dit werk hoor jij te doen). Nog beter is het om te laten zien dat de taak heel goed past bij de kennis en ervaring van de ander en dat de taak zowel uitdagend (je kunt er iets van leren) als haalbaar is. Door de ander uit te leggen waarom je iets delegeert, kweek je begrip bij de ander, zorg je ervoor dat de ander zich gemotiveerd voelt om de taak zo goed mogelijk uit te voeren en krijg jij het resultaat dat je graag wilt.

KOM OP VOOR JE EIGEN BELANG, MENINGEN EN IDEEËN

Door op te komen voor je eigen belang, meningen en ideeën, voorkom je dat je niet bereikt wat je wilt. Het is dan ook belangrijk om regelmatig je eigen gevoel en visie met de ander te delen. Dit doe je door vooraf te bedenken welk punt je wilt maken, welke grenzen je stelt en dit vervolgens aan de ander duidelijk te maken. Wanneer een oplossing niet binnen jouw grenzen valt, ga je er dus ook niet mee akkoord. Door op te komen voor je eigen belang, meningen en ideeën, weet de ander waar je voor staat, walst hij niet over je heen en word je serieus genomen.

BEPAAL ZELF HOE JE EEN TAAK UITVOERT

Door zelf te bepalen hoe je een taak uitvoert, voorkom je dat je dingen doet op een manier die niet bij jou past. Het is dan ook belangrijk dat je zelf bedenkt hoe je iets wilt aanpakken en kiest voor een stijl waar je zelf in gelooft. Dit doe je door met de ander afspraken te maken over het resultaat en de randvoorwaarden, maar niet over de manier waarop je het gaat doen. Het kan natuurlijk wel handig zijn om je aanpak vooraf af te stemmen. Door zelf te bepalen hoe je een taak uitvoert, voel je je relaxt in je werk, waardoor je efficiënter en effectiever bent.



GEBRUIK POSITIEVE TAAL

Door positieve taal te gebruiken, voorkom je dat de ander jou negatief vindt overkomen. Het is dan ook belangrijk om de positieve kant van zaken te benadrukken. Dit doe je door woorden te gebruiken die de ander als goed en positief ervaart (bijvoorbeeld: mooi, leuk, interessant, uitdaging) en woorden die negatief over kunnen komen te voorkomen (bijvoorbeeld: probleem, lastig, slecht, lelijk). Door positieve taal te gebruiken, kom je sterker over en ziet de ander je als overtuigend en optimistisch.

GEEF JE GRENZEN AAN

Door je grenzen aan te geven, voorkom je dat je teveel werk op je neemt. Het is dan ook heel belangrijk dat je zegt wat je wel en niet aan kan en onder welke voorwaarden. Dit doe je door nee te zeggen (als het niet belangrijk is of niet jouw taak is), of prioriteiten te vragen of te stellen (als het niet urgent, maar wel belangrijk is). Door je grenzen aan te geven, schep je duidelijkheid over wat de ander van je mag verwachten en neem je niet te veel werk op je.



MAAK DUIDELIJKE AFSPRAKEN

Door duidelijke afspraken te maken, voorkom je veel frustratie en extra werk bij de ander en jezelf. Het is dan ook belangrijk dat je van elkaar weet wat je kunt verwachten. Dit doe je door afspraken te maken over het eindresultaat en de weg hiernaar toe. Door duidelijke afspraken te maken, lever je betere resultaten met minder moeite.



DENK VOORUIT EN HANDEL

Door vooruit te denken en daarop te handelen, voorkom je veel onverwachte problemen. Het is dan ook belangrijk om steeds te anticiperen op wat gaat komen. Dit doe je door alle stappen in kaart te brengen die nodig zijn om je doel te bereiken. Daarnaast houd je rekening met mogelijke tegenslagen die het behalen van het resultaat in de weg staan. Dit stelt je in staat om voldoende tijd in te plannen en bij te sturen waar nodig. Door vooruit te denken en daarop te handelen, behaal je meer en betere resultaten met minder vervelende verrassingen.

STEL PRIORITEITEN

Door prioriteiten te stellen, voorkom je dat je hoofd- en bijzaken door elkaar haalt. Het is dan ook belangrijk om focus aan te brengen. Dit doe je door overzicht te creëren en vervolgens alleen activiteiten te ondernemen die je belangrijkste doelen dichterbij elkaar brengen. Dat wat het meeste bijdraagt, krijgt vervolgens de hoogste prioriteit. Vergeet niet om jouw prioriteiten te toetsen en te delen met de ander. Door prioriteiten te stellen, zorg je ervoor dat je de resultaten behaalt die belangrijk zijn en word je door de ander gezien als slagvaardig.

BLIJF COMMUNICEREN ONDER DRUK

Door te blijven communiceren, voorkom je dat je je afsluit van anderen in stressmomenten. Het is dan ook belangrijk om in tijden van stress de ander te blijven betrekken bij wat er speelt en hoe je je voelt. Dit doe je door de ander op de hoogte te houden van de voortgang, maar zeker ook van de druk die je ervaart. Door te blijven communiceren, weet de ander wat hij kan verwachten en begrijpt hij je keuzes. Bovendien zal de ander je eerder te hulp schieten wanneer hij weet dat je stress ervaart. Door te blijven communiceren, ontvang je begrip en ondersteuning van de ander als dat nodig is, waardoor de druk minder wordt.



NEEM TIJD VOOR ONTSPANNING

Door tijd voor ontspanning te nemen, voorkom je dat je continu stress ervaart. Het is dan ook belangrijk om momenten van rust in te plannen. Dit doe je door iets te doen dat jou rust brengt en afleiding geeft van de stress. Door tijd te nemen voor ontspanning, ben je scherper en kun je met meer focus je taken afronden. Meer resultaat met een rustiger gevoel.

VERTEL VERHALEN

Door verhalen te vertellen, voorkom je dat de ander je saai vindt en niet goed luistert naar wat je probeert over te brengen. Het is dan ook belangrijk om zoveel mogelijk gebruik te maken van voorbeelden en anekdotes en geen saaie opsomming van feiten te geven. Dit doe je door grapjes, woordspelingen, voorbeelden en situatieschetsen te geven. Door verhalen te vertellen, zorg je ervoor dat de ander aan je lippen hangt als jij aan het woord bent.

STIMULEER DE ANDER OM ZIJN TALENTEN IN TE ZETTEN

Door de ander te stimuleren om zijn talenten in te zetten, voorkom je dat hij alleen plichtmatig zijn werk doet. Het is dan ook belangrijk dat je de ander in zijn kracht zet. Dit doe je door de ander uit te dagen werkzaamheden te doen die passen bij zijn talenten of het werk zo uit te voeren dat het bij hem past.

Iedereen vindt het namelijk leuk om te doen waar hij goed in is. Door de ander te stimuleren om zijn talenten in te zetten, zorg je ervoor dat de ander met passie en energie zijn werk uitvoert. De ander is je hiervoor zeker dankbaar.

LEG UIT HOE HET WERK BIJDRAAGT AAN EEN HOGER DOEL

Door uit te leggen hoe het werk bijdraagt aan een hoger doel, voorkom je dat de ander alleen plichtmatig zijn werk doet. Het is dan ook belangrijk om het werk te koppelen aan iets groters, zoals bijvoorbeeld de missie van het bedrijf of de afdeling. Dit doe je door duidelijk aan te geven wat het hogere doel is, wat ervoor moet gebeuren om dit te bereiken, waarom dat belangrijk is en hoe het werk van de ander hieraan bijdraagt. Door uit te leggen hoe het werk bijdraagt aan een hoger doel, bied je de ander de kans om aan iets belangrijks mee te werken, waardoor hij met passie en energie zijn werk uitvoert.



TOON ENTHOUSIASME

Door enthousiasme te tonen, voorkom je dat de ander je niet inspirerend vindt. Het is dan ook belangrijk om energie in je woorden en daden te leggen. Dit doe je vooral door dingen te zeggen en te doen waar je zelf echt enthousiast over bent. Het overbrengen van je eigen passie op de ander werkt namelijk aanstekelijk. Daarnaast kun je je stem gebruiken om je woorden kracht bij te zetten. Door enthousiasme te tonen, gaat de ander sneller mee in jouw verhaal en creëer je een positieve sfeer.



VERMIJD PRATEN IN TERMEN VAN “WIJ VS. ZIJ”

Door praten in termen van “wij vs. zij” te vermijden, voorkom je dat je tegenstellingen creëert. Het is dan ook belangrijk om vanuit een gezamenlijk perspectief te spreken. Dit doe je door je zinnen te formuleren in termen van wij, samen of de organisatie. Praat dus niet negatief over andere afdelingen. Door termen van “wij vs. zij” te vermijden, verbeter je de samenwerking en ervaart de ander je als positief.



SPREEK POSITIEF OVER DE ORGANISATIE

Door positief te spreken over de organisatie, voorkom je dat de ander negatieve beelden vormt over het bedrijf. Het is dan ook belangrijk om – zeker naar buiten toe – te benadrukken wat goed is aan de organisatie. Dit doe je bijvoorbeeld door successen te delen, aan te geven wat verbeterd is en wordt, of wat je zo leuk vindt aan de organisatie. Door positief te spreken over de organisatie, zorg je ervoor dat de ander niet alleen de organisatie, maar ook jou als persoon als positief ervaart.

BEPAAAL WAAROVER WORDT GESPROKEN

Door te bepalen waarover wordt gesproken, voorkom je dat voor jou belangrijke punten niet de aandacht krijgen die jij wilt. Het is dan ook belangrijk om een gesprek te ‘framen’ en jouw agenda ter sprake te brengen. Dit doe je door direct bij de ander aan te geven waar jij het over wilt hebben en als dat niet nu kan, af te spreken wanneer wel. Daarnaast is het verstandig om de ander vooraf te laten weten wat jou betreft de agenda is. Op deze manier zorg je ervoor dat wat voor jou van belang is ook echt aan bod komt. Door te bepalen waarover wordt gesproken, vergroot je je invloed en bereik je vaker wat je wilt.

PAK UIT JEZELF DINGEN OP

Door uit jezelf dingen op te pakken, voorkom je dat belangrijke zaken niet gebeuren of kansen niet worden benut. Het is dan ook belangrijk dat je niet afwacht en zelf het initiatief neemt om ergens mee te beginnen. Dit doe je door punten op te pakken zonder dat de ander hierom vraagt of voor te stellen dat jij dingen oppakt als vooraf afstemmen verstandig is. Door uit jezelf dingen op te pakken, zorg je er voor dat belangrijke dingen ook echt gebeuren op de manier die jij wilt. Bovendien waardeert de ander het zeker als je een proactieve houding aanneemt.

REAGEER POSITIEF ALS DINGEN ANDERS GAAN DAN GEWENST

Door positief te reageren als dingen anders gaan dan gewenst, voorkom je dat jij of de ander blijft hangen in frustratie en negativiteit. Het is dan ook belangrijk dat je de nieuwe situatie omarmt en optimistisch blijft. Dit doe je door bij de ander aan te geven dat je begrijpt dat de situatie is veranderd en dat je laat blijken dat dit nieuwe mogelijkheden biedt. Door positief te reageren als dingen anders gaan dan gewenst, laat je je niet uit het veld slaan en help je de ander om positief te blijven.

BENUT KANSEN

Door kansen te benutten, voorkom je dat je mogelijkheden mist om je doelen sneller, makkelijker of goedkoper te behalen. Het is dan ook belangrijk dat je steeds alle opties benut om het gewenste resultaat te bereiken. Dit doe je door allereerst kansen te benoemen, tijd vrij te houden in je agenda voor nieuwe initiatieven en deze vervolgens op te pakken. Laat je hierbij niet door de ander tegenhouden. Door kansen te benutten, haal je het maximale uit jezelf en je omgeving en word je door de ander gezien als ondernemend.

HOUD JE PLAN ACTUEEL

Door je plan actueel te houden, voorkom je dat je tijd verspilt aan dingen die niet meer zinvol zijn. Het is dan ook belangrijk om je bij veranderende omstandigheden af te vragen wat eventueel anders moet of kan. Dit doe je door geplande en lopende activiteiten continu te evalueren. Zijn ze nog zinvol? Gaan ze langer duren? Vraagt de situatie om nieuwe activiteiten die nog niet waren voorzien? Door je plan actueel te houden, ga je effectief met je eigen tijd en die van de ander om en behaal je betere resultaten.

STEL AMBITIEUZE DOELEN

Door ambitieuze doelen te stellen, voorkom je dat je niet het maximale uit jezelf en de ander haalt. Het is dan ook belangrijk om de lat hoog te leggen. Dit doe je door resultaatafspraken zo te maken dat ze net mogelijk zijn. Door ambitieuze doelen te stellen bereik je het maximale dat mogelijk is en zien anderen jou als ambitieus.

HOUD DE VOORTGANG BIJ EN DEEL DEZE

Door de voortgang bij te houden en met anderen te delen, voorkom je nare verrassingen. Het is dan ook belangrijk om continu inzicht te hebben in waar je staat en dit ook voor de ander toegankelijk te maken. Dit doe je door periodiek input te verzamelen bij de ander, de voortgang met de planning te vergelijken en dit meteen te delen. Uiteraard neem je maatregelen als de realisatie van je doelen in gevaar komt. Door de voortgang bij te houden en deze te delen, signaleer je vroegtijdig afwijkingen en houd je voldoende tijd over om het resultaat tijdig op te leveren.



BENOEM EN VIER SUCCESSEN

Door successen te benoemen en te vieren, voorkom je dat de ander alleen kijkt naar wat er nog niet is. Het is dan ook belangrijk om regelmatig stil te staan bij wat er goed gaat en wat al is behaald. Dit doe je door aan het bereiken van een resultaat echt aandacht te besteden. Door successen te benoemen en te vieren, zorg je ervoor dat de ander weet welke successen zijn behaald en trots kan zijn op zijn aandeel daarin. De ander zal je daar zeker om waarderen.

ACHTERHAAL DE BEHOEFTE VAN DE ANDER

Door de behoeften van de ander te achterhalen, voorkom je dat je met oplossingen komt waar de ander niet op zit te wachten. Het is dan ook belangrijk dat je scherp krijgt wat de ander wil. Dit doe je door goed door te vragen (de vraag achter de vraag) en in je eigen woorden samen te vatten wat jij denkt dat de ander belangrijk vindt of wil bereiken. Door te achterhalen wat de behoeften van de ander zijn, sluiten jouw oplossingen goed daarbij aan. Dit levert je veel krediet op.



GEEF AAN WAT DE ANDER KAN VERWACHTEN

Door aan te geven wat de ander kan verwachten, voorkom je dat de ander teleurgesteld raakt. Het is dan ook heel belangrijk om duidelijk te zijn naar de ander. Dit doe je door helder aan te geven wat je wel doet en wat je niet doet. Onderbouw dit indien nodig met een reden. Door aan te geven wat de ander kan verwachten, kom je betrouwbaar over en weet de ander waar hij aan toe is.

TOON VOORBEELDGEDRAG

Door voorbeeldgedrag te tonen, voorkom je dat de ander ongewenst gedrag van jou overneemt. Het is dan ook belangrijk dat je het goede voorbeeld geeft. Dit doe je door goed na te denken over wat voor jou wenselijk gedrag is, dit uit te spreken en je hier zelf continu naar te gedragen. Door voorbeeldgedrag te tonen, laten anderen vaker het gedrag zien dat jij graag wilt. Goed voorbeeld doet namelijk goed volgen.



TOON INTERESSE IN DE ONTWIKKELINGEN OM JE HEEN

Door interesse te tonen in de ontwikkelingen om je heen, voorkom je dat je het wiel opnieuw uitvindt. Het is dan ook belangrijk om op de hoogte te zijn van alles wat er speelt. Dit doe je door vakbladen te lezen, op bedrijfsbezoek te gaan en vooral door continu aan te geven hoe ontwikkelingen van belang zijn voor de werkzaamheden waar jij bij betrokken bent. Door interesse te tonen in de ontwikkelingen om je heen, kun je makkelijker innoveren en word je gezien als iemand die veel kennis heeft.



TOON INTERESSE IN DE ANDER

Door interesse te tonen in de ander, voorkom je dat de ander je als egoïstisch ziet. Het is dan ook belangrijk om de ander te laten merken dat je je betrokken voelt bij hem. Dit doe je door regelmatig te vragen hoe het gaat en aandacht te besteden aan voor de ander belangrijke momenten. Door interesse te tonen in de ander, kom je empathisch over en is de ander ook meer in jou geïnteresseerd.

TOON BEGRIP

Door begrip te tonen, voorkom je dat de ander zich niet gehoord voelt. Het is dan ook belangrijk om de ander te laten merken dat je hem begrijpt. Dit doe je door dit letterlijk aan te geven of te knikken als hij iets vertelt. Door begrip te tonen, voelt de ander zich gesteund en kom je empatisch over.

HANDEL IN LIJN MET GEMAAKTE BESLUITEN

Door in lijn met gemaakte besluiten te handelen, voorkom je frictie met de ander. Het is dan ook belangrijk om rekening te houden met eerdere beslissingen. Dit doe je door te achterhalen wat de gemaakte besluiten zijn, te snappen waarom deze beslissingen zijn gemaakt en uit te leggen hoe jouw acties hier mee in lijn zijn. Door in lijn met gemaakte besluiten te handelen, word je als een loyale teamspeler gezien.

LOS PROBLEMEN OP

Door problemen op te lossen, voorkom je dat de ander ontevreden wordt. Het is dan ook belangrijk om zo snel mogelijk een oplossing te vinden voor een probleem. Dit doe je door te achterhalen wat het probleem van de ander is, aan te geven wat je gaat doen om het op te lossen en wanneer dit gebeurt. Door problemen op te lossen, waardeert de ander jou en voeg je echt waarde toe.