

Tactieken om partners te beïnvloeden

De keuze voor een specifieke beïnvloedingstactiek is afhankelijk van persoonlijke voorkeuren en de context van de organisaties. Dit betekent dat je per situatie van tactiek kunt wisselen. Ga voor jezelf na van welke tactiek je regelmatig gebruik maakt en hoe effectief deze is gebleken in de samenwerking.

Tactiek	Definitie
<i>Rationele argumenten</i>	Logica en feiten gebruiken om iemand te overtuigen
<i>Inspirationale oproep</i>	Beroep doen op waarden, visie, idealen, wat leidt tot enthousiasme
<i>Consultatie</i>	Advies geven of vragen aan een stakeholder, zodat bezwaren of suggesties kunnen worden meegenomen
<i>Vleierij</i>	Iemand in een goede stemming brengen voordat je die persoon wat vraagt
<i>Ruilen</i>	Elkaar iets aan bieden; als jij voor mij dit doet, doe ik dat voor jou
<i>Persoonlijk beroep</i>	Een beroep doen op loyaliteit of vriendschap
<i>Coalitie</i>	Hulp of steun van derden vragen om van iemand iets gedaan te krijgen
<i>Legitimatie</i>	Legitimiteit van een verzoek claimen door naar een autoriteit, regel, beleid of traditie te verwijzen
<i>Druk uitoefenen</i>	Eisen, dreigen of herhalen van verzoeken