

Inzicht in Krachtenvelden®

Effectiever omgaan met 'strategie en politiek' binnen organisaties. Plezier krijgen in het spel van krachtenvelden. Draagvlak creëren in lastige situaties.

De training

Bij het nemen van beslissingen in organisaties spelen emoties en drijfveren een grote rol. Vaak zijn we ons er niet of maar ten dele van bewust wat ons werkelijk beweegt en waarom we handelen zoals we handelen. Tijdens deze training krijgt u inzicht in hoe krachtenvelden ontstaan, en krijgt u een model aangereikt om deze effectief te analyseren.

U leert hoe u met een systematische aanpak en positief gedrag de soms negatieve krachten en weerstanden kunt beïnvloeden. Aan de hand van het krachtenveldmodel doorloopt u de volgende stappen: het formuleren van uw doelstelling(en), uitvoeren van een actoren-, drijfveren- en strategische analyse. U gebruikt de analyses voor het opstellen van een strategisch plan en de daadwerkelijke uitvoering.

Tijdens het programma besteden we aandacht aan een aantal belangrijke competenties en kwaliteiten, zoals overtuigingskracht, mensenkennis, organisatiesensitiviteit, spelplezier en persoonlijke integriteit. Door van te voren te anticiperen op verwachte situaties en waar nodig flexibel te reageren, verspilt u voortaan geen onnodige energie meer aan zaken die gedoemd zijn te mislukken.

Resultaat

U krijgt inzicht in hoe politiek-strategische krachten u in uw werk en bij het nastreven van uw doelstellingen kunnen frustreren. U

krijgt technieken aangereikt om die krachten te analyseren en om met weerstanden en politieke (tegen)krachten om te gaan. En we experimenteren met een aantal strategische gedragsvaardigheden. Door gebruik te maken van deze technieken en vaardigheden vergroot u het draagvlak voor uw voorstellen. Ook leert u effectiever in te spelen op anderen die u als 'lastige personen' ervaart. Tenslotte voeren we een discussie met elkaar over de betekenis van integriteit afgezet op de eigen waarden en normen.

Voor wie?

U bent adviseur, projectleider of manager en u wilt effectiever leren omgaan met "actoren" in uw omgeving die, soms vanuit onuitgesproken belangen en motieven, u belemmeren in het bereiken van uw doelstellingen. U wordt regelmatig geconfronteerd met (schijnbaar) irrationele beslissingen van hogerhand. U wilt gemakkelijker draagvlak verkrijgen voor uw voorstellen.

Programma

Vorbereiding

Voorafgaand aan de training kiest u een casus uit uw eigen werkomgeving. Deze casus dient als rode draad tijdens de training.

De training

Het programma bestaat uit een krachtig en soms confronterend geheel, waarin naast het aanreiken van theorie, het opdoen van

nieuwe inzichten en oefenen in simulaties en rollenspelen, ook veel ruimte is voor discussie, beeldvorming en uitwisselen van ervaringen.

Een aantal voorbeelden van vragen zoals die aan bod komen:

- Hoeveel krediet heeft u in de organisatie?
- Hoe voert u PR over uw eigen initiatieven?
- Kunt u zich aanpassen aan de stijl van de organisatie/leidinggevende?
- Neemt u weerstand in de organisatie c.q. van uw leidinggevende serieus?
- Hebt u organisatiesensitiviteit?
- Bent u in staat om het krachtenveld in de organisatie in kaart te brengen?
- Hoe gaat u om met tegenstrijdige of onduidelijke organisatiedoelen?
- Wat gebeurt er met u wanneer opdrachten tegen uw persoonlijke integriteit indruisen?
- Bent u strategisch?
- Kunt u plezier hebben in het politieke spel?
- Durft u te verliezen (of te winnen)?

Tijdens de oefeningen leert u om te gaan met de onderliggende drijfveren van 'lastige mensen' en krijgt u inzicht in uw persoonlijke valkuilen bij het nastreven van uw doelen. u onderzoekt samen met de groep in hoeverre uw zelfbeeld overeenkomt met het beeld dat anderen van u hebben.

Aanpak

De training bestaat uit twee blokken. In het eerste blok maakt u kennis met het krachtenveldmodel en met de competenties en kwaliteiten die nodig zijn om effectief in een krachtenveld te bewegen. Rollenspelen worden ingezet om de diverse onderdelen en vaardigheden te oefenen. Ook de groep zelf wordt gebruikt als voorbeeld van een krachtenveld. Na ieder onderdeel reflecteert u op de toepassing van het geleerde in uw eigen situatie. Aan het eind van het eerste blok benoemt u welke nieuwe vaardigheid of kennis u gaat toepassen in uw werksituatie. In het tweede blok wordt specifiek ingegaan op de vaardigheden die van belang zijn in het omgaan met krachtenvelden: zelfkennis, empathie, mensenkennis, organisatiesensitiviteit, overtuigingskracht, flexibiliteit, integriteit en spelplezier. U werkt afwisselend met eigen en fictieve casussen en speelt verschillende rollen in een uitgebreide managementgame. Het traject wordt afgesloten met een intervisiedagdeel waarin door deelnemers ingebrachte casussen centraal staan.

Organisatie

Het programma bestaat uit vier dagen, verdeeld over twee blokken van twee dagen.

Grip op het krachtenveld

Krachtenvelden in de praktijk

U werkt als adviseur bij of voor een grote retailorganisatie. Er wordt u gevraagd een business case op te stellen over een grote investering, de complete restyling van de winkels. Eigenlijk vindt u het onverstandig dat zo'n enorme investering überhaupt overwogen wordt aangezien de markt slecht is en de marges enorm onder druk staan. En de winkels zien er toch nog prima uit? Bij het koffieapparaat ontmoet u de commercieel directeur die u razend enthousiast de eerste schetsen van de nieuwe winkels laat zien. Hij denkt dat de restyling absoluut noodzakelijk is om de marktpositie te verbeteren en de concurrentie het hoofd te blijven bieden. Ook de Raad van Commissarissen is voor, heeft hij gehoord. Wat doet u?

U verstaat uw vak, heeft integriteit hoog in het vaandel staan en laat u niet makkelijk van de wijs brengen. 'Ik baseer me op de feiten en cijfers' zou uw reactie kunnen zijn. 'Cijfers liegen niet en iedereen die mijn rapport leest, zal concluderen dat dit niet het goede moment is om te investeren'. Een logische redenatie, toch? Of kunt u het ook anders zien? De businesscase zal ongetwijfeld "de waarheid" vertellen. Maar het gaat toch vooral om wat de ontvanger ermee doet. U zult commitment moeten krijgen voor uw standpunten. Maar elke ontvanger heeft zijn eigen doelen, belangen en afwegingen. Ieder individu reageert vanuit zijn eigen context en dat kan de besluitvorming beïnvloeden.

Als adviseur zult u altijd rekening moeten houden met wie er tegenover u zit. En daar begint het krachtenveld. Het gaat om 'ik en de groeperingen om mij heen', waarin elk individu een unieke positie inneemt. Vergelijk het met een schaakbord, waarin u een van de schaakstukken bent. Als u zich verplaatst naar een ander veld, heeft dat consequenties voor de andere stukken; de posities veranderen.

In de training Inzicht in Krachtenvelden® bekijken we op strategisch niveau wat er in de omgeving gebeurt. Cases uit de dagelijkse praktijk van de deelnemers vormen de basis. Daarbij behandelen we zaken als overtuigingskracht, argumenteren, netwerken en integriteit. Zo krijgt u grip op het krachtenveld om u heen en vergroot u de kans om commitment te krijgen voor het doel dat u voor ogen staat."

"Je leert na te denken over drijfveren, mogelijkheden en onmogelijkheden van de andere spelers voor je aan het schaakspel begint."