

Maak gebruik van belangen

De impact van belangen in de samenwerking

Belangen gaan om wat je echt belangrijk, waardevol vindt in de samenwerking, omdat het voordelig of nuttig voor je is. Welke opbrengst moet het aangaan van een samenwerking hebben?

Belangen vormen de motor van de samenwerking. Ze sturen gedrag in samenwerkingsrelaties, bepalen of organisaties of mensen energie stoppen in een samenwerking. Ze zijn dus medebepalend voor het succes.

Er kan sprake zijn van verschillende belangen, bijvoorbeeld organisatiebelangen, individuele belangen, politieke belangen etc. Niet alle belangen zijn meteen te herkennen, iedere samenwerkingspartner heeft een achterban die bediend moet worden, wat niet altijd op tafel hoeft te komen, denk aan de verborgen agenda.



Belangen inzetten als middel

Een goede samenwerking onderscheidt zich erdoor dat professioneel wordt omgegaan met die belangen. Het is dus zaak om die helder te krijgen, pas als je weet van de ander waar het écht om draait kun je met hem/ haar meedenken en op zoek gaan naar een win-winsituatie waar recht wordt gedaan aan de belangen van alle partijen. En mogelijk zelfs meer effect te bereiken is dan ieder individueel had kunnen bedenken of realiseren.

Het is zinvol om, in een context van vertrouwen, met elkaar in gesprek te gaan en gezamenlijkheid te vinden in het vertrekpunt van de samenwerking.

Een analyse van de belangen van de individuele stakeholders en de wijze waarop daar jij in de samenwerking mee omgaat vergroot de kans op succes.

Opdracht

Neem een van je klussen/ projecten/ opdrachten etc. in gedachten. Vul vervolgens per stakeholder onderstaand schema in. Formuleer een aantal acties om de samenwerking te optimaliseren rondom de belangen en breng deze de komende weken in de praktijk.

Dit zijn de (verborgen) belangen van de stakeholder:	Acties om meer te weten te komen over de belangen van de stakeholder:
Heb je oprechte interesse in de belangen van de stakeholder?	Acties om mijn interesse meer zichtbaar te maken:
Creëert de samenwerking voldoende waarde voor de ander?	Acties om dit met de stakeholder te evalueren:
Wat is de kwaliteit van het gesprek over elkaars belangen?	Acties om randvoorwaarden te scheppen, bijvoorbeeld vertrouwen en veiligheid:
Is de ander bereid om met jou te onderhandelen over belangen?	Acties om te komen tot een win-winsituatie, waarbij <i>alle</i> partijen winst kunnen behalen in de samenwerking: