

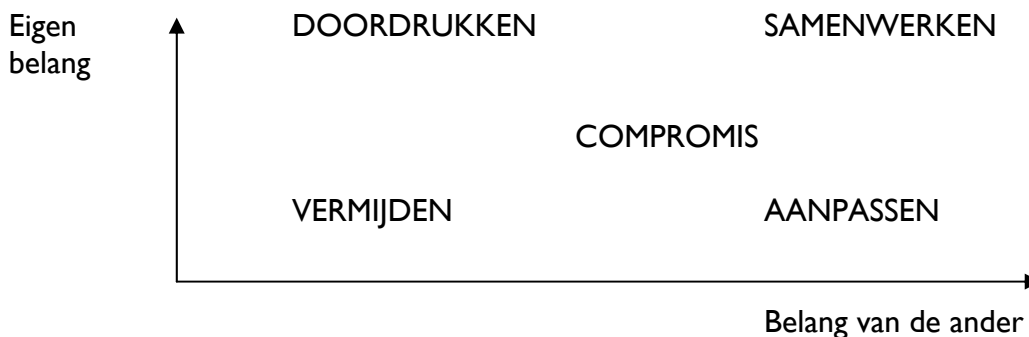
VIJF STIJLEN OM BELANGENTEGENSTELLINGEN TE HANTEREN

In iedere relatie kunnen situaties voorkomen waarin belangen niet gelijklopen. Soms zelfs tegengesteld zijn.

In zulke situaties kan het gedrag van een persoon beschreven worden aan de hand van 2 dimensies:

1. De mate waarin het eigen belang wordt nagestreefd
2. De mate waarin het belang van de ander centraal staat

Als je de dimensies uitzetten in een schema komt het volgende beeld tevoorschijn:



DOORDRUKKEN

Een individu streeft zijn eigen belangen na, ten koste van een ander.

Deze stijl is georiënteerd op winnen, waarbij alles wordt ingezet om te winnen. Argumenten, rang, financiële sancties enz. Doordrukken kan ook betekenen: opkomen voor je rechten, een standpunt verdedigen waarvan je gelooft dat het heel juist is of eenvoudigweg proberen te domineren.

Doordrukken kost veel energie en kan het karakter van een machtsstrijd hebben. Bij doordrukken is er sprake van een winnaar en een verliezer.

Doordrukken kan goed ingezet worden als het noodzakelijk is om een punt te zetten; tot hier en niet verder. Dosering is hierbij belangrijk.



www.oio.nl

VERMIJDEN

Hierbij streeft men noch het eigen, noch andermans belang na.

Vermijden kan de vorm aannemen van diplomatiek ontlopen van een onderwerp, uitstellen tot een ander of beter moment, of eenvoudig je onttrekken aan een moeilijke of bedreigende situatie.

Streven naar harmonie, laten we het gezellig houden. De tegenstellingen blijven onder tafel.

Vermijden kost weinig energie, je doet niets. Maar levert ook stilstand op.

Vermijden kan goed zijn als het niet de tijd op plaats is om tegenstellingen te behandelen.

Vermijden kan hooguit tijdelijk als het gaat om wezenlijke zaken, op een later tijdstip komt het alsnog boven.

MEEGAAN

Het tegengestelde van doordrukken. Als je meegaat, verwaarloos je je eigen belangen om die van een ander in te willigen. Er zit een element van zelf opoffering in. In extreme situaties kan meegaan de vorm aannemen van onzelfzuchtige edelmoedigheid of liefdadigheid.

Meegaan kost weinig energie en kan de gemoederen tot bedaren brengen (sussen). Je geeft toe aan de wensen en verlangens van een ander.

Meegaan kan goed ingezet worden als het om een onderwerp gaat wat voor jou niet belangrijk is.

COMPROMIS

Geven en nemen. Je krijgt een oplossing waarin ieder iets van zichzelf herkent, maar ook wat heeft moeten laten. Het midden tussen doordrukken en toegeven. Je laat meer schieten dan bij doordrukken, maar minder dan bij aanpassen.

Een compromis betekent het verschil delen, concessies doen of een middenpositie innemen.

Een compromis heeft iets grijs en het karakter van gedeelde smart.

Het zoeken van een compromis kan goed ingezet worden als samenwerking niet haalbaar is, maar je wel met elkaar kunt dealen.



www.oio.nl

SAMENWERKEN

Het tegengestelde van aanpassen. Samenwerken houdt in dat je zoekt naar de belangen van beide partijen en naar een zo volledig mogelijke bevrediging van deze belangen. Hiervoor moet je het onderwerp uitdiepen en op zoek gaan naar onderliggende wensen en behoeften van ieder. De oplossing komt tegemoet aan deze onderliggende wensen en behoeften van beide partijen.

Samenwerken kost veel energie en vraagt om de nodige creativiteit om naar minder voor de hand liggende oplossingen te zoeken. Het levert een win/win situatie op voor alle partijen.

Samenwerken kan goed ingezet worden als er nog voldoende ruimte is om met elkaar te zoeken naar wensen en belangen, bijvoorbeeld aan het begin van een proces.