

VERBINDEN

Overleggen



Overleggen is een van de gedragingen die deel uitmaakt van de Verbinden-stijl van de Sfeer van Invloed 360°.

Als je iets overlegt, verken je situaties en oplossingen. Je luistert naar elkaar, stelt vragen, deelt wat belangrijk en relevant voor je is en probeert op één lijn te komen.

Tijdens dit proces bouw je voort op elkaars wensen, behoeften, interesses en ideeën. Je creëert samenwerkingen en situaties waarin **1 + 1 = 3**.



“Win-Win is a belief in the Third Alternative. It's not your way or my way; it's a better way, a higher way.”

- Stephen Covey

Oefening 1: Geef je intenties aan

Om je gesprekspartner te laten weten dat je openstaat om situaties te bespreken en te verkennen, is het altijd goed om deze intentie te delen. Hieronder vind je enkele voorbeeldzinnen die je kunt gebruiken om dit te doen:

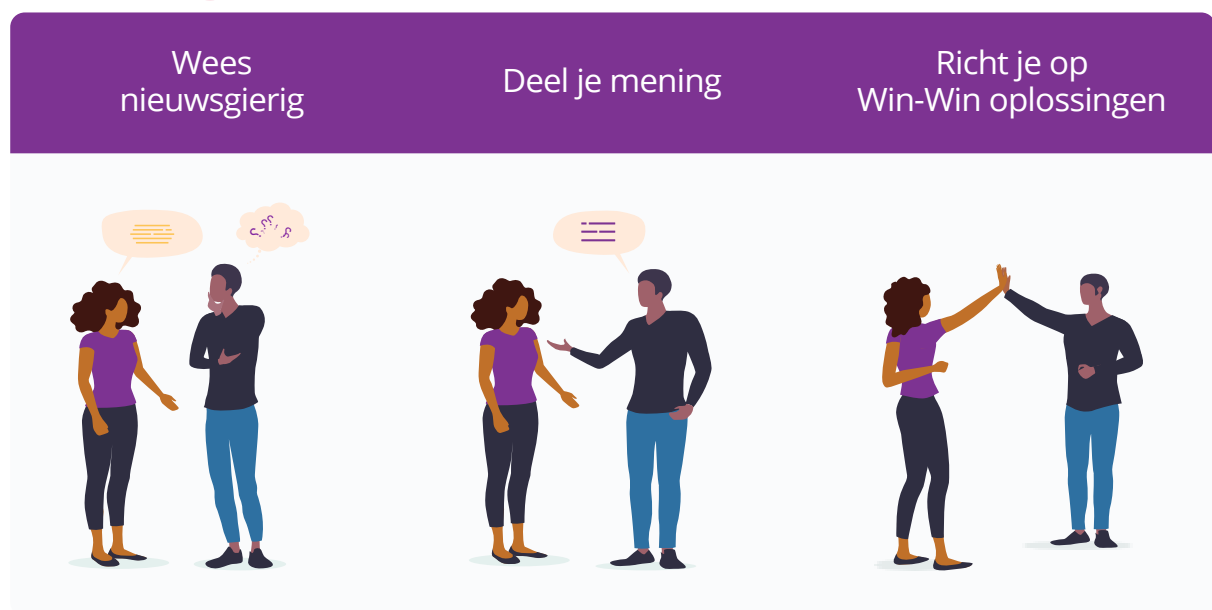
"Het zou voor alle partijen leuk zijn als we tot een Win-Win-optie komen."

"Laten we percepties en ideeën uitwisselen."

"Laten we brainstormen voordat we naar oplossingen zoeken."

Oefening 2: Stel je mindset in op Win-Win

Houd tijdens de interactie die volgt rekening met de volgende 3 ingrediënten.



Als het helpt, kan je deze 3 aandachtspunten in een notitieboekje schrijven dat je tijdens het gesprek gebruikt of dit plaatje afdrukken en meenemen naar de volgende vergadering.

Evaluatie:

Hoe ging je poging om win-win oplossingen te creëren?



1



2



3



4



5

Wat heb je geleerd? Welke inzichten heb je opgedaan?

Wat is er goed gegaan? Wat zou je weer hetzelfde doen?

Wat kan je doen om jouw optreden te verbeteren?

Wat is je volgende stap?