

# Kantoorpolitiek: Hoe krijg je jouw voorstel erdoor?

door [Angèle Steentjes](#), 24-02-2015

**Wil je dat er voor jouw plan wordt gekozen? Dan moet je kantoorpolitiek beheersen. Dat hoeft niet onaangenaam te zijn.**



Het inzetten van kantoorpolitiek betekent onder meer het manipuleren van collega's en het beïnvloeden van informele beslissers. Dat hoeft niet onaangenaam te zijn: deze tactieken kunnen er ook voor zorgen dat iedereen met plezier jouw plan goedkeurt.

Kantoorpolitiek heeft een negatieve klank, aldus Ingrid Bannink van [Bannink Coaching & Consultancy](#): 'Ten onrechte: in iedere organisatie is er sprake van kantoorpolitiek. Menigeen denkt dan aan intimidatie, sabotage, slijmen en manipulatie. Dat is een te beperkte visie op dit verschijnsel. Kantoorpolitiek is ook: mensen zien te winnen voor jouw plannen. Daar is niets verkeerd aan.'

## 5 tips voor positief inzetten van kantoorpolitiek

### 1. Manipulatie kan ook positief worden ingezet

#### [#Kantoorpolitiek hoeft niet naar te zijn: 5 tips](#)

Manipuleren kun je positief inzetten, aldus [Frank van Marwijk](#), auteur van '[Manipuleren kun je leren](#)'. 'Stel: een kind wil niet eten. Je kunt dan straffen, maar ook via een spelletje het kind zover krijgen dat het wel zelf eet. Dat is positieve manipulatie waar niemand slechter van wordt.'

Dit kun je ook binnen jouw organisatie toepassen: 'Stel, je wil dat het team een bepaalde cursus volgt. Een collega dringt er al langer op aan dat er iets aan teambuilding moet gebeuren, maar daar is niet naar geluisterd. Hij kan zich tegen jouw voorstel keren, omdat hij zich miskend voelt. Tegen zijn houding protesteren is niet zinvol. Beter is het om voor de presentatie van jouw plan bij hem langs te gaan. Je vraagt hem dan naar zijn mening om

zo de weerstand weg te nemen. Niemand wordt minder van deze manipulatie en wie weet komt hij met nuttige aanvullingen.'

## **2. Ontwikkel een politieke antenne**

Een politieke antenne is nodig om te weten aan wie je wat, op welk moment voorlegt. Zo'n antenne ontwikkel je door observeren, aldus Bannink. 'Let op naar wie jouw manager luistert. Wil je iets bij hem gedaan krijgen, dan is het belangrijk je ook op deze zogenaamde 'informele beslissers' te richten.' Analyseer ook welke informatie deze (informele) beslissers belangrijk vinden. Bannink: 'Door alles open op tafel te leggen word je kwetsbaar, je verhaal wordt onoverzichtelijk en je verliest sympathie.' Let ook op het moment om een voorstel voor te leggen. 'Begin niet over jouw plan als je manager een slecht humeur heeft.'

## **3. Bespreek je plannen met de (informele) beslissers**

Verborgene weerstand zijn de 'geheime redenen' waarom mensen plannen afkeuren. Van Marwijk: 'Het kan zijn dat jouw project in iemands vakantie start. De collega vindt dat een bezwaar, maar kan dit niet zeggen en keurt het plan af met andere redenen. Ga je van tevoren bij iemand langs, dan komt de vakantiedatum wellicht op tafel. Je kunt daar dan op ingaan en dan komt hij niet meer met de andere bezwaren.'

Een voorstel om meer klanten te werven kan voor een leidinggevende bedreigend zijn, aldus Bannink. 'Hij kent bijvoorbeeld de nieuwe klanten niet en is bang de controle te verliezen. Dat zegt hij echter niet en hij keurt het plan af met een andere reden. Denk over dit soort bedreigingen na, zodat je tijdig iets van de echte, maar verborgen, weerstand kunt wegnemen.'

## **4. Verander de context en let op de lichaamstaal van collega's**

Je hebt jouw plan besproken bij de leidinggevende en enkele collega en dan volgt de presentatie in een teamvergadering. Van Marwijk: 'Creëer extra aandacht voor het project door de context te veranderen. Bijvoorbeeld door op te staan en met behulp van het whiteboard het plan toe te lichten.' Let tijdens de toelichting op de lichaamstaal van de aanwezigen. 'Oogcontact verandert als iemand het niet met je eens is. Mensen gaan je dan strak aankijken. Kijk niet terug, maar richt je op de anderen. Geeft de tegenstander commentaar, zeg dan dat je "straks op zijn argumenten terugkomt".' Veel mensen houden zich stil in een vergadering. Beter dan naar hun mening te vragen kun je een pauze inlassen en hun lichaamstaal "lezen". 'Gelijkgestemden zoeken elkaar op. Zijn ze tegen jouw plan, dan gaan ze bij jouw tegenstander staan.'

## **5. Blijf integer**

Bannink adviseert: bewaak je integriteit. 'Ga niet over jouw normen van fatsoen heen. Doe je dat wel, dan kun je niet met dezelfde overtuiging jouw project uitvoeren.' Realiseer je dat jij bij de lobby voor jouw plan de ethiek bepaalt, aldus Van Marwijk. 'Jij kunt beslissen hoever je wilt gaan met manipulatie en beïnvloeding om goedkeuring te krijgen voor jouw plan.'