



Hoe laat je 'change' werken?

I. Drie cruciale parameters

Eerst moet je drie parameters uitklaren, anders zal het niet lukken

Wat is jouw context?

Ken jouw sector.

Wat maakt je uniek?

Ken jouw organisatie.

Wie is je klant?

Ken je klant(en).

II. 'What is in it for me?'

Teams en leiders staan onder druk. Als je nog maar eens moet schakelen, moet je overtuigd worden. "What is in it for me?" --> zorg dat het antwoord hierop glashelder is.

III. Niet duidelijk, geen actie

Als het niet glashelder is wat het voordeel van deze change is voor mij, mijn team of mijn manier van werken, dan zal de change niet aanslaan.

IV. Autoriteit & empathie

Hoe kan je overtuigen?

- Autoriteit: expertise ter zake. Je moet gelijk 'hebben'.
- Empathie: authentieke waardering voor professionals. Je moet gelijk 'krijgen'.

V. Succes

Als het glashelder is wat het voordeel is voor je professionals, en je brengt het met autoriteit en empathie, dan stijgt je kans op succes exponentieel.

Meer gratis tips en tricks

Meld je aan voor de nieuwsbrief en krijg elke maand tips & tricks.