

# INTERNATIONALE PUBLICATIES OVER SALES

*Kan hij het niet of wil hij niet? Als leidinggevende ben je een groot deel van de dag bezig met mensen en deze vraag herken je vast. Je probeert het gedrag van je medewerkers te beïnvloeden om ze bij te laten dragen aan de strategische doelen van je bedrijf. Daarnaast wil je hen binden en motiveren om deze bijdrage te blijven leveren. In dit interne afstemmingsproces, waarbij strategische doelen worden omgezet naar de dagelijkse werkpraktijk, verloopt het de ene keer soepeler dan de andere keer. Wat doe je als het niet zo gaat als je zou willen? Het is het dagelijkse dilemma van veel leidinggevendenden.*



Als je enige ervaring hebt opgedaan in het beïnvloeden van menselijk gedrag in organisaties, en je je daarbij de vraag hebt gesteld waarom mensen zich gedragen zoals ze doen, dan kan het 'Groot Psychologisch Modellenboek' je helpen. Meer dan veertig auteurs behandelen in dit boek 51 modellen. Deze modellen zijn gekozen omdat ze bewezen hebben waarde toe te voegen, mits natuurlijk in de juiste situatie toegepast. Omdat de auteurs van GITP-huize zijn is deze keus overigens wel enigszins beïnvloed. Zo tref je 'de kleuren van de Caluwé' (Twynstra Gudde) er niet in aan. Dat neemt niet weg dat voor bijna elke situatie wel één van de modellen hulp kan bieden.

Aan de hand van acht thema's (1. Leiderschap & invloed; 2. Communicatie & relatie; 3. Samenwerken & resultaat; 4. Persoonlijkheid & ontwikkeling; 5. Leren & presteren; 6. Geluk & stress; 7. Besluitvorming & creativiteit en 8. Talent & ambitie) zijn de 51 modellen op een logische wijze ingedeeld. Elk model wordt op een consistente wijze beschreven. Allereerst krijgt de lezer aan de hand van het kopje 'Wat is het dilemma?' een korte uitleg over de situatie wanneer het betreffende model aan de orde kan zijn. Vervolgens wordt het model kort beschreven en veelal voorzien van een illustratie. Daarna gaan de auteurs in op de praktijk en illustreren ze wat het model daarin kan betekenen. Sterk vind ik ook dat ze de voor- en nadelen van elk model beschrijven. Dat doen ze overigens heel netjes en bescheiden.

Het boek stelt je in staat om een situatie vanuit meerdere perspectieven te analyseren en te begrijpen. Het helpt je uit je eigen referentiekader te stappen en gedrag in een ander perspectief te zetten. Vervolgens wordt bij elk model richting gegeven voor te nemen acties. De auteurs zijn erin geslaagd managers- of psychologenjargon te vermijden: de beschrijvingen zijn makkelijk te begrijpen en bovendien compact. Wie meer informatie wil, vindt op het eind van de beschrijving van elk model een literatuurlijst waarmee men verder op zoek kan. Ook is niet voorbijgegaan aan de invloed van het internet en de bijbehorende testen die hierop te vinden zijn. Dit kan de lezer veel tijd schelen bij het zoeken naar de juiste sites.

Het boek omvat het hele gedragsspectrum en lijkt hiermee een ideaal handboek voor de ontwikkeling van je eigen gedrag en dat van anderen. De werkelijkheid is echter weerbarstiger. In organisaties gaat het nooit om deze menselijke aspecten alleen; de verbinding met de klant zul je als manager echt zelf nog moeten leggen. Niettemin is het een boek dat binnen handbereik op je bureau of in je kast moet staan, waarbij de uitdaging allereerst is met je eigen gedrag aan de slag te gaan. Immers: met het inzicht in de eigen wijze van denken en handelen, krijgt u een beter inzicht in uw eigen gedrag en hoe je overkomt op anderen. Hierdoor ben je in staat bewust te sturen op het onbewuste van de ander om de actie in de gewenste richting te krijgen. Alleen met kennis van uzelf kunt u mensen in de omgeving beïnvloeden!

Groot Psychologisch Modellenboek  
Auteurs: Anthon van der Horst, Marcel Wanrooy, Hanno Meyer  
Van Duuren Management / 1e druk / 2010  
ISBN-13: 9789089650528



Auteur: Richard Austie  
Socrates Sales & Management Trainingen  
[www.socrates-trainingen.nl](http://www.socrates-trainingen.nl)