

Krachtenveldanalyse

Wanneer u na wilt gaan hoe uw organisatie gepositioneerd is ten opzichte van andere partijen, is het van belang te weten hoe die partijen zich tot u verhouden. Het kennen van uw medespelers is een belangrijke voorwaarde.

Wat moet u daarvoor van iedere partij weten?

1. Feitelijke informatie over wat de organisatie/partij doet:

- Welke taken heeft de partij?
- Wat is het concrete aanbod van deze partij aan de doelgroep waarvoor u uw diensten aanbiedt of wil gaan aanbieden?
- Welke kerncompetentie en sterke kanten kent u van deze partij?

Deze informatie is van belang om de potentiële waarde te bepalen van deze partij voor het welslagen van uw eigen ambitie. Een partij die zelf belangrijk is omdat hij een groot pakket diensten aanbiedt, of een sterke positie heeft bijvoorbeeld als beslisser, informatieverstrekker of financier kan uw mogelijkheden sterk vergroten als u hem aan uw zijde heeft en u sterk hinderen als u hem tegenover u aantreft.

2. Informatie over visie en belangen van deze partij:

- Hoe kijkt deze partij tegen de doelgroep en het gewenste pakket aan diensten aan?
- Hoe kijkt deze partij tegen zichzelf en tegen uw organisatie aan qua sterke kanten, taken en onderlinge verwachtingen?
- Welke belangen heeft deze partij en hoe verhouden deze zich tot de belangen van uw eigen organisatie (bijvoorbeeld overleven, groeien, imago naar buiten toe)?

Deze informatie geeft aan of er een grote overeenstemming en aansluiting is tussen u en deze partij waar het gaat om belangen en visie of juist weinig overeenstemming. Partijen waarmee veel overeenstemming is zijn potentiële medestanders.

3. Informatie over de onderlinge verhouding tussen uw organisatie en deze partij.

Dit gaat om de sociaal-emotionele relatie: bestaat er onderling vertrouwen of niet. Dit vertrouwen kan er zijn zonder dat er overeenstemming is van belangen of visie. Vroegere ervaringen, persoonlijke bekendheid, persoonlijke waardering en respect kunnen hieraan bijdragen.

Op basis van enerzijds overeenstemming van visie en belangen, anderzijds de mate van vertrouwen kunnen partijen worden ingedeeld via bijgevoegd schema. Bondgenoten zijn natuurlijke partners: u vertrouwt ze en u bent het in hoge mate met elkaar eens. Coalitiepartners zijn diegenen, waarmee u uit verstandelijke overwegingen een samenwerking kunt aangaan, maar waarbij u voorzichtig blijft. Opponenten zijn gewaardeerde tegenspelers, die weliswaar een andere visie aanhangen, maar die u kunt gebruiken als sparring partner om uw eigen argumenten en visie scherper te krijgen en te toetsen. U kunt ervan uitgaan dat u van hen positieve feedback krijgt die u verder zal helpen. Partijen waarmee u zowel op rationeel niveau als sociaal emotioneel verschildt, zullen tegenstanders zijn. Als zij wel veel macht hebben in de keten, kunnen zij een belangrijke hindermacht vormen die u belemmert uw ambities waar te maken.

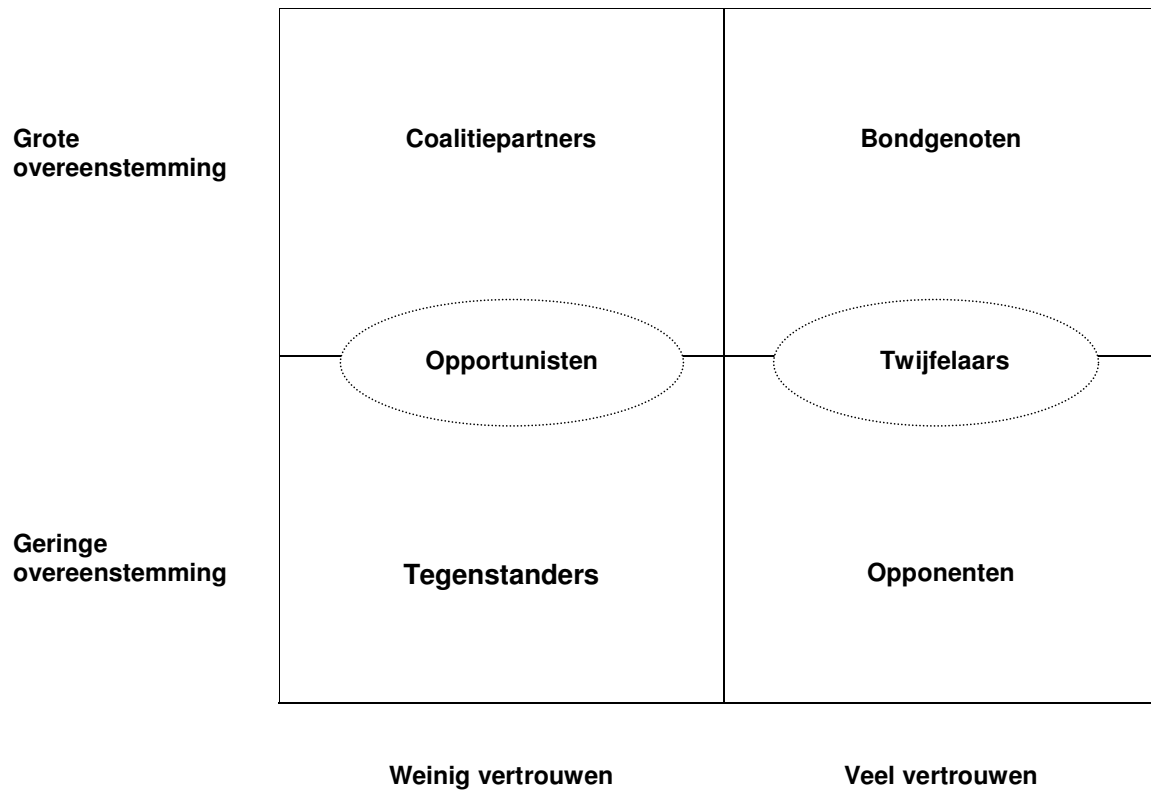
Uiteraard zijn er altijd partijen die er tussenin zitten: voor u sympathieke twijfelaars of weinig betrouwbare opportunisten. In het kader van de machtsbalans kan het belangrijk zijn hen te overtuigen van de overeenstemming tussen uw en hun belang om hen zo aan uw kant te krijgen.

Dit schema kan u helpen bij het nadenken over een strategie om uw positie te versterken: wie kunnen u helpen en hoe kunt u samen met hen de hindermacht van uw tegenstanders verkleinen.

Schema krachtenveldanalyse

Welke groeperingen streven welke belangen na en hoe moeten we hiermee omgaan?

Zoeken en creëren van mede- en tegenstanders



Bron: Twijnsta Gudde 1996