



De vijanden van uw succes.

U streeft naar samenwerking met een gewilde partner. U wilt belangstelling wekken voor uw aanbod. Sta uzelf niet in de weg. Uw succes kent vele vijanden. Pas als u weet wat uw vijanden zijn kunt u deze met succes bestrijden.

Egoïsme

Egoïsme fluistert u in: wat ik zeg is belangrijk. Belangrijker dan wat mijn gesprekspartner te zeggen heeft. U bezwijkt voor de verleiding uw gesprekspartner met informatie te overstromen. Laat deze niet aan het woord totdat deze zijn belangstelling verliest.

Verkeerde beoordeling

U kunt niet weten wat uw gesprekspartner wilt, als u hem of haar niet uw onverdeelde aandacht geeft.

Routine

Iedere organisatie, elk aanbod heeft een aantal pluspunten. Het is niet goed uit te weiden over alle voortreffelijke eigenschappen van uw organisatie, het aanbod. Iedere geïnteresseerde heeft eigen redenen om al dan niet met u in zee te gaan. Als uw gesprekspartner voortdurend naar al uw aanprijzingen moet luisteren, dan gaat deze zich snel vervelen.

Angst voor initiatief

Uw gesprekspartner kan op drie verschillende manieren reageren: hij toont interesse, stelt zich afwijzend op, of geeft blijk van onverschilligheid. Hoe uw gesprekspartner zich ook opstelt, u neemt het initiatief om gezamenlijk een voor beiden voordelige oplossing te vinden. Als u het initiatief niet neemt, wie dan wel?

Angst voor de beslissing

U aarzelt om uw gesprekspartner te vragen om samen te werken of gebruik te maken van uw aanbod. Waarom? Angst voor een afwijzing? Feit blijft: wie niet vraagt krijgt niets.

Doelloosheid

U weet zelf eigenlijk niet waar u precies op uit bent. Uw gesprekspartner heeft dat direct in de gaten; u aarzelt, wijkt terug. En uw gesprekspartner? Die wil verder en neemt zonder spijt afscheid van u.

Nalatigheid

De meest voorkomende nalatigheid is het niet maken van aantekeningen. Daags naderhand weten u en uw gesprekspartner niet meer welke afspraken ook al weer werden gemaakt. De misverstanden liggen voor het oprapen.