MODULEBESCHRIJVING

Samen winnen: samenwerking boven rivaliteit

Adaptieve module | ~20 min

Al op school en bij sport leren we te winnen van anderen, en die reflex volgt ons naar het werk, waar hij het team schaadt. Zonder competitie en samenwerking naïef tegenover elkaar te zetten, helpt deze module iedereen de eigen spontane houding bij onenigheid te herkennen, het verschil met de ander als een meerwaarde te zien en de eigen competitieve energie op teamuitdagingen te richten. Samenwerken wordt een keuze waarbij iedereen wint, geen vorm van opgeven.

LEERDOELEN

01 Begrijpen waarom rivaliteit tussen mensen die moeten samenwerken het team meer schaadt dan stimuleert.

02 Herkennen welke van de vijf houdingen van Thomas en Kilmann u spontaan aanneemt bij onenigheid.

03 Per situatie de passende houding kiezen en waar mogelijk de voorkeur geven aan een win-winoplossing.

04 Samenwerking bevorderen: verschil als een meerwaarde zien en competitie verleggen naar teamuitdagingen.

DOELGROEP

Medewerkers en leidinggevenden van ambitieuze teams die de wedijver tussen collega's willen omzetten in gezamenlijke kracht.

- **Voorkennis:** geen

VERLOOP VAN DE MODULE

Zelfstandig, met oefeningen die zich aanpassen aan de deelnemer.

1. **Zelfscan**: op 9 dimensies, om de eigen werkwijze in kaart te brengen en gericht te oefenen.
2. **Video van een expert**: van 10 minuten, met 3 denkpauzes.
3. **Praktijksituaties**: 2 eerste situaties, gekozen op basis van de zelfscan, daarna 16 optionele situaties. Bij elk antwoord volgt feedback: het effect ervan en een tip om verder te komen.
4. **Voornemen met datum**: een actie om uit te proberen, door de deelnemer zelf geformuleerd of gekozen uit de voorstellen.
5. **Samenvattingskaart om te downloaden**: kernpunten, vragen, voornemen, persoonlijke notities en checklists.

TOETSING EN AFRONDING

Drempel: 80%

De score houdt rekening met de antwoorden in de praktijksituaties, het geformuleerde voornemen en, waar van toepassing, aanvullende leeractiviteiten. Voor afronding zijn een voornemen en een score van minstens 80% nodig.

METHODEN & MODELLEN

- Thomas-Kilmann-model (TKI, 1974, gebaseerd op het Managerial Grid van Blake & Mouton): 5 houdingen bij onenigheid op 2 assen (mijn belangen / de relatie)
- Afthonios-methode: 3 niveaus van emotionele volwassenheid – geïnspireerd door doeloriëntaties (Nicholls, Dweck) en intrinsieke motivatie (Deci & Ryan)
- Win-win tegenover win-lose – geïnspireerd door Fisher & Ury (Getting to Yes) en S. Covey
- Afthonios-methode: onderlinge concurrentie ombuigen naar een gezamenlijke teamuitdaging

BRONNEN & REFERENTIES

- Kenneth W. Thomas & Ralph H. Kilmann, 1974 – Thomas-Kilmann Conflict Mode Instrument (5 manieren om met een conflict om te gaan)
- Brandenburger & Nalebuff, 1996 – het begrip co-opetitie
- Samsung en Apple – voorbeeld van co-opetitie: Samsung, concurrent van Apple, is tegelijk de belangrijkste leverancier van OLED-schermen voor Apple
- Dean Tjosvold, David W. Johnson, Roger T. Johnson & Haifa Sun, "Can Interpersonal Competition Be Constructive Within Organizations?", The Journal of Psychology (2003): concurrentie wordt constructief als ze rust op een basis van samenwerking en eerlijke regels

Een module van Afthonios.com.

Inhoud gecontroleerd op 13 oktober 2026