

Samenvatting

In de gezondheidszorg zijn organisaties onderhevig aan allerlei veranderingen. Hierdoor vinden verschillende besluitvormingsprocessen plaats waarin allerlei beslissingen genomen worden. Belangengroepen beïnvloeden deze besluitvormingsprocessen zodat zij elkaar en de uitkomsten van het proces proberen te beïnvloeden. In dit onderzoek is onderzocht hoe machtsbronnen en invloedfactoren bewust en onbewust door medisch specialisten en managers worden gebruikt in besluitvormingsprocessen. Macht in organisaties is een sociaal proces waarin partijen elkaar beïnvloeden. Ook bestaat er een ongelijke kans op het realiseren van wensen en belangen. Door het bezit van machtsbronnen kan invloed uitgeoefend worden op deze processen. Onbewust vindt ook beïnvloeding plaats door middel van de lichaamstaal. In het onderzoek is gebruik gemaakt van kwalitatieve onderzoeksmethoden. Tijdens bijeenkomsten is door middel van observaties en geluidsopnamen invulling gegeven aan de onderzoeksmethoden.

In dit onderzoek wordt duidelijk dat medisch specialisten de rechtsbron, informatiebron en deskundigheidsbron aanwenden vanwege hun positie, kennis en vaardigheden. Personen kunnen doordat zij beschikken over machtsbronnen invloed uitoefenen. Medisch specialisten doen dit door gebruik te maken van de bewuste invloedfactoren 'rationeel overtuigen,' 'legitimeren' en 'druk uitoefenen.' Managers daarentegen wenden volgens het onderzoek vooral de informatiebron aan. De rechtsbron wordt meestal door de voorzitter gebruikt. Zij oefenen op het besluitvormingsproces invloed uit door gebruik te maken van 'rationeel overtuigen.'

Tevens zijn de onbewuste invloedfactoren van de medisch specialisten in dit onderzoek geanalyseerd. Een aantal veranderingen vinden plaats wanneer medisch specialisten invloed uitoefenen op het proces. Een van de aspecten die uit de analyse naar voren is gekomen, is dat medisch specialisten rechtop gaan zitten en vaker oogcontact maken wanneer belangrijke onderwerpen in de bijeenkomsten worden besproken. Door deze lichaamshouding aan te nemen zijn ze machtiger en oefenen daardoor onbewust invloed uit op het besluitvormingsproces. Ook gaat het volume van de stem omhoog en de snelheid van de stem wordt langzamer. De toonhoogte verandert naar een variërende hoogte.

Een derde uitkomst van het onderzoek is dat een relatie is gelegd tussen een aantal invloedfactoren en machtsbronnen. Zo is naar voren gekomen dat de invloedfactor 'rationeel overtuigen' vaak wordt gebruikt bij het aanwenden van de deskundigheidsbron en informatiebron. Een andere relatie die gevonden is, is het gebruik van invloedfactoren 'legitimeren' en 'druk uitoefenen' bij het aanwenden van de rechtsbron.

Dit onderzoek bevat verschillende inzichten in de manier waarop medisch specialisten en managers elkaar beïnvloeden. Ook zijn ten aanzien van de medisch specialisten bepaalde inzichten in de onbewuste gedragingen gevonden.