

## Definities onderhandelen

- a) Door middel van overleg een beslissing van de ander proberen te beïnvloeden (Fisher en Ury)
- b) Een manier om voor je eigen belang op te komen, alsook de onderlinge afhankelijkheid recht te doen (Mastenbroek)
- c) Een methode om tot overeenstemming te komen tussen twee of meer partijen waarbij sprake is van tegengestelde en gemeenschappelijke belangen (van Gelder)

## Herkennen waar je zit. Belangrijke vaardigheid!

| <b> criterium</b> | <b> Vechten</b> | <b> Onderhandelen</b> | <b> Samenwerken</b> |
|-------------------|-----------------|-----------------------|---------------------|
|-------------------|-----------------|-----------------------|---------------------|

Belangen

Sfeer

Info-uitwisseling

Machtsbalans

Concessies doen

Toezeggingen doen

## Onderhandelen: verschillende tactieken

### Positioneel onderhandelen

#### *Omschrijving*

Je hebt uitsluitend en alleen oog voor je eigen positie en bent uit op het realiseren van je eigen belang.

#### *Toepasbaar:*

Indien de 'machtsbalans' sterk in je eigen voordeel ligt en de relatie niet relevant is.

#### *Dit kan indien:*

- Je voldoende alternatieven hebt (er zijn drie serieuze kopers voor je huis)
- Je het niet echt heel graag wilt hebben (aardig stukje antiek op de markt, maar niet dat stuk waar je al jaren naar zoekt)
- Je de tijd als alternatief hebt (niet tevreden over het aanbod ik zoek eerst verder)
- Je op de langere termijn niet afhankelijk bent van de relatie (garage in buitenland waar je je auto hebt laten repareren, één van de tien schilders)

#### *Gedrag:*

- geen tot weinig begrip voor ander (niet luisteren)
- eigen standpunt poneren en daaraan vasthouden (take it or leave it)
- hoge inzet (hoge vraagprijs of laag bod)
- op zoek naar de zwakke plekken in de argumentatie van de ander (kleine woordjes als soms, in principe, halve toezegging)
- wantrouwen naar de zuiverheid van de andere partij (wil jij wel, kan je het wel betalen)
- domineren
- koele sfeer

## Principieel onderhandelen (harvard methode)

### *Omschrijving*

Je hebt oog voor de ander als persoon, het belang van de ander zonder daarbij je eigen belang uit het oog te verliezen.

### *Toepasbaar:*

Indien de 'machtsbalans' in evenwicht is. Hierbij moet deze ruim in de tijd worden gezien en kan het noodzakelijk zijn om eerst de ander te laten realiseren dat de machtsbalans in evenwicht is.

### *Dit kan indien:*

- De ander iets heeft wat je graag wilt hebben maar niet onder alle condities
- Je weinig -gelijkwaardige- alternatieven hebt of deze veel inspanning kosten
- Je in de toekomst baat hebt bij de relatie
- De andere je één van deze condities laat inzien

### *Gedrag*

- Begrip voor ander, op zoek ook naar het belang van die partij
- Zoeken naar alternatieven om tot een oplossing te komen
- Voorstel wat aansluit op het belang van de ander
- Respect voor de relatie, richting vertrouwen tot vertrouwen

## Samenwerkingsgericht onderhandelen

### *Omschrijving*

Je hebt voornamelijk oog voor de belangen van de ander. Meestal vanuit het oogpunt de relatie in tact te houden. Veel aanpassing.

### *Toepasbaar*

Als de partijen daadwerkelijk samenwerken is deze benadering zeer effectief. Als de ene partij denkt samen te werken en de ander op een goede manier onderhandelt, zal het resultaat niet in balans zijn.

### *Dit kan indien*

- beide partijen open zijn over hun belangen (geen verborgen agenda's)
- beide partijen zich kwetsbaar opstellen
- de belangen in grote mate overeenkomen
- er geen sprake is van macht (smisbruik)

### *Gedrag*

- veel luisteren
- veel de ander in plaats van ik
- geen machtsspelletjes, respect
- gelijkwaardigheid
- zeer constructieve werksfeer waar beiden aan bij dragen
- snel toegeven en concessies gerelateerd aan het gemeenschappelijk belang