



Naslag Kees van Rij

Verdiep je in de standpunten/cultuur van je tegenstander, toon respect en begrip, en creëer vertrouwen.

Definieer zo scherp mogelijk wat je wil bereiken, bereid je goed voor en improviseer niet.

Verkrijg voldoende ruimte om te onderhandelen, zonder overmatig gedetailleerde instructies.

Zorg voor een goed netwerk voordat je gaat onderhandelen.

Vermijd gezichtsverlies bij de partijen.

Vermijd de indruk dat je onder tijdsdruk staat en haast hebt.

Compenseer een zwakke uitgangspositie met een hefboom door de context van de onderhandeling te verbreden.

Creëer ruimte (time out, tijd kopen) indien gesprek dreigt vast te lopen.

Verander van aanpak indien vertrouwen geschaad wordt.