Het onderhandelingsgesprek

Wil je salarisverhoging? Of een extra kracht die tijdrovende klussen overneemt? Dan zul je moeten onderhandelen!
Onderhandelen is een spel. En vooral vrouwen beschikken over de kwaliteiten die nodig zijn om een goede onderhandelaar te worden. Ze kunnen goed communiceren en schakelen makkelijk tussen verschillende niveaus in een gesprek. Ook kunnen ze goed verwoorden wat ze voelen en vangen ze meer non-verbale signalen op dan mannen. Toch zien vooral zij op tegen het voeren van een onderhandelingsgesprek. Lees hier tips om het maximale uit een onderhandeling te halen.

Vraag om hulp bij het vinden van een oplossing.
Laat merken dat je de ander nodig hebt bij het vinden van een win-winoplossing die voor beiden aanvaardbaar is.

Zet hoog in met je eerste bod.
Je eerste bod is het ideaal waarvan je al weet dat de ander er niet mee akkoord zal gaan. Dat is prima, zo lang je bod maar bespreekbaar is. Na je eerste bod kun je gaan onderhandelen, compromissen sluiten, iets in ruil aanbieden. Zo krijg je wat je reëel gezien wilt.
Zet niet te laag in, want waarschijnlijk zal de ander ook hierop gaan afdingen en kom je nog lager uit.
Durf risico's te nemen en begin dus niet met een compromisvoorstel, want dan bereik je zelden je doel.

Wees duidelijk over je eigen voorstellen.
Zwak ze dus niet af met verhullend taalgebruik.

Accepteer het eerste bod van de ander niet…
…behalve als het precies is wat je wilde.
Ook de ander creëert onderhandelingsruimte en zal zo hoog mogelijk inzetten met een zo laag mogelijk bod. Kom dus met een tegenbod nadat je vragen hebt gesteld om uit te vinden waar de marges zitten.

Stel waarom-vragen en luister goed naar de reacties van de ander.
Zo ontlok je veel informatie over de belangen van de ander en vind je uit binnen welk kader je kunt onderhandelen. Krijg je te weinig informatie? Probeer het dan met waarom-niet-vragen.

Borduur voort op de voorstellen van de ander.
Een win-winoplossing bereik je door ervoor te zorgen dat de ander zijn eigen ideeën terugziet in jouw voorstel. Reageer positief en enthousiast op constructieve ideeën van de ander en blijf tegelijkertijd flexibel en creatief. Combineer jouw wensen met de zijne tot er een oplossing ontstaat die voor jullie allebei acceptabel is.

Zeg 'ja … en' (geen 'ja … maar')
'Ja … maar' is simpelweg: 'nee'. Voorkom polarisatie en laat merken dat je de mening van de ander respecteert en voeg vervolgens je eigen opvatting toe.

Noem de voordelen voor de ander.
Wijs je onderhandelingspartner op de voordelen die er voor hem in zitten.

Vraag om opbouwende kritiek.
Stel open vragen om de ander oplossingsgerichte kritiek te laten geven op je voorstel.

Praat in de wij-vorm.
Zo benadruk je het gemeenschappelijk belang.

Zeg zo vaak mogelijk 'ja' en probeer ook 'ja's' te ontlokken aan de ander.
De onderlinge verstandhouding verbetert hierdoor en de kans wordt groter dat je voorstel wordt geaccepteerd.

Toets de deal aan je BOZO (beste optie zonder overeenkomst).
Beslis of je de voorkeur geeft aan de deal die nu op tafel ligt of dat je toch voor een andere optie kiest waarbij je de ander niet nodig hebt.

Maak concrete afspraken.
Vat de afspraken voor de duidelijkheid samen om misverstanden te voorkomen. Hebben jullie beiden hetzelfde voor ogen? Leg ze vast op papier.

(bewerkt naar bron: *TaalAnker 31, Constructief onderhandelen*)

Goed voorbereid onderhandelen
Onderhandelen
Onderhandelingstechniek evalueren

Boek: *Effectief onderhandelen*
Training: resultaatgericht onderhandelen