

Onderhandelen: zes universele principes van beïnvloeding

Leer succesvol onderhandelen door de 'zes universele principes van beïnvloeding' toe te passen. Deze zes principes zijn gebaseerd op de relatie met (1-3), en de psychologische benadering (4-6) van de onderhandelingspartner. Deze algemene principes kun je toepassen op veel situaties.

1. Aardig vinden

De basis voor een succesvolle onderhandeling ligt in het opbouwen van een goede relatie. Over het algemeen vind je iemand die je regelmatig ziet ook eerder aardig en ben je eerder bereid om rekening te houden met diens standpunten. Als je goede relaties opbouwt, zul je samen eerder tot goede afspraken komen. Belangrijk is om daarbij je luistervaardigheid te ontwikkelen, zo heb je beter inzicht in de positie van de ander.

2. Gelijkwaardigheid

Bij onderhandelen willen beide partijen iets bereiken; er samen eruit komen levert beiden iets op. Daarom wordt vaak het 'wij-gevoel': de overeenkomsten tussen beide partijen, benadrukt tijdens de onderhandeling.

3. Geloofwaardigheid

Je komt geloofwaardig en betrouwbaar over als je laat zien dat je kennis van zaken hebt. Wees dus altijd goed voorbereid als je moet onderhandelen. De ander zal je dan serieus nemen, wat in jouw voordeel werkt. Anderzijds kun je je geloofwaardigheid bevestigen door duidelijk te zijn in je afspraken en over je belangen.

4. Wederkerigheid

Dit betekent in een onderhandeling dat jij, maar ook de tegenpartij, concessies doet; jij geeft een beetje, zij geven een beetje. Pas wel op dat je niet te snel inschikt, de ander kan dat opvatten als terreinwinst en zal de eisen verder opschroeven. Voor je het weet praatje niet meer op gelijk niveau. Sluit dus niet bij voorbaat al een compromis, begin met een hoge inzet en onderhandel van daar uit verder.

5. Consistentie

Wanneer een voorstel logisch en herkenbaar overkomt, is de ander eerder geneigd om met je voorstel in te stemmen. Je kunt inhaken op eerdere (succesvolle) beslissingen, gesprekken of samenwerking.

6. Schaarste

Mensen hebben de neiging om meer waarde te hechten aan dingen die onbereikbaar zijn dan aan hetgeen waar men minder moeite voor hoeft te doen. Een beperkte keuze en het vaststellen van een tijdslimiet om te reageren op je voorstel beïnvloeden de beslissing van de ander in jouw voordeel.