

Checklijst onderhandelen

Tijdens de voorbereiding

- Wat wilt u bereiken en waarom?
- Wat wil de ander bereiken en waarom?
- Wat is het (mogelijke) gemeenschappelijke doel?
- Werk meerdere scenario's uit waar u beiden baat bij hebt.
- Wat is het punt waarop u bereid bent de onderhandelingen af te breken?
- Welke concessies zijn mogelijk / acceptabel (= hebt u wisselgeld)?
- Wie nemen er deel aan de onderhandelingen?
- Wat is hun rol?
- Wat weet u van hun karakter?

De aftrap

- Geef een korte inleiding. Stel de posities van beide partijen vast. U kunt eventueel de scherpe kantjes er bij de andere partij vanaf halen door hun standpunten iets milder te formuleren.
- Vraag of u het standpunt van de ander goed hebt verwoord.
- Formuleer de eventuele gezamenlijke doelstelling. Vraag of u dit juist ziet.
- Vraag de andere partij hulp deze doelen te bereiken.
- Geef daarbij aan wat u wilt bereiken. Daarbij hoeft u natuurlijk niet meteen het achterste van uw tong te laten zien!
- Tast de mogelijkheden af en let op de reacties van de ander.

Onderhandelen

- Bekijk waarover u het samen eens bent.
- Zoek samen naar oplossingen voor punten waarover u het niet eens bent.
- Werk volgens het principe 'voor wat hoort wat'. Dat werkt prima met 'als ... dan-voorstellen'. Dus: "als ik dit doe, doet u dan dat?"
- Vraag naar het waarom van de argumenten van de ander om meer informatie te krijgen.
- Zijn er lastige punten? Parkeer deze punten en bespreek ze later.
- Las eventueel een pauze in. Soms is het nuttig dat een van de partijen onderling overleg voert zonder pottenkijkers.
- Geef de ander een goed gevoel.

Wat speelt zich in het andere kamp af?

- Zijn er meningsverschillen?
- Zijn er afwijkende persoonlijke belangen?
- Herkent u bij de ander verschillende onderhandelingsstijlen?
- Betrek iedereen er zoveel mogelijk bij (sla niemand over, dat zet soms kwaad bloed).
- Houd er rekening mee dat men soms een spel speelt. Laat u niet beïnvloeden.

In uw kamp?

- Maak van te voren afspraken over de verschillende rollen.
- Val elkaar niet af.
- Sluwe tactiek: laat de ene de vriendelijke en inschikkelijke rol aannemen en de ander hardere standpunten vertolken.

Er is overeenstemming bereikt. Wat dan?

- Stel vast waarover u het eens bent geworden.
- Maak een gespreksverslag of schriftelijke weergave van de afspraken.