



Checklist Onderhandelen

Onderhandelen = balanceren tussen samenwerken en vechten. Vier dimensies zijn van belang (model Mastenbroek):

Inhoud

Toegeeflijk..... Bikkelhard

Macht

Weinig verweer..... Bazig

Klimaat

Joviaal..... Vijandig

Procedures

Explorerend..... ontwijkend

Voorbereiding, drie stappen:

1. Analyseer dimensies
2. Formuleer doel(en)
3. Bepaal de strategie/aanpak

1. Analyseer dimensies

- *Inhoud*
 - Wat zijn belangen en doelen van uzelf en uw onderhandelingspartner(s).
 - Wat zijn uitgangspunten, voorwaarden en principes voor de onderhandeling?
- *Macht*
 - Hoe afhankelijk bent u van elkaar?
 - Wat zijn de consequenties van geen overeenkomst?
 - Wat zijn eventuele machtsspelen of manipulaties?
 - Wat zijn de bevoegdheden van onze onderhandelingspartner(s)
- *Klimaat*
 - Wat is de sfeer?
 - Hoe belangrijk is een goede relatie?
 - Hoeveel invloed heeft u op het klimaat?
 - Hoe is de persoon van de zaak te scheiden?
 - Hoe gaat de ander het klimaat beïnvloeden?
- *Procedures* (zie 'bepaal de strategie')
- *Achterban* (indien nodig)
 - Wat zijn primaire belangen van de achterban?
 - Wie zijn de opinion-leaders bij de achterban?
 - Hoe is de relatie met de achterban en die van de onderhandelingspartner met zijn achterban?

- Heeft u of uw onderhandelingspartner een show nodig naar de achterban?
- Wat voor mandaat verschaft de achterban?

2. Stel doelen

- Welk inhoudelijk resultaat wilt u bereiken?
- Wat is uw ondergrens?
- Wat accepteert u absoluut niet?
- Wat is uw BOZO (Beste Optie Zonder Overeenkomst)?
- Welk relationeel doel heeft u voor ogen?

3. Bepaal de strategie/aanpak

- *Ontwikkel alternatieven*
 - Creëer een aantal opties.
 - Bedenk een procedure voor de onderhandeling.Een voorbeeld:
 - 1 Positioneren (inhoud)
 - probleem definiëren
 - grenzen stellen
 - voorstel doen: hoe open/gesloten?
 - 2 Aftasten (flexibiliteit)
 - motieven vragen
 - informatie ordenen
 - naar alternatieven vragen
 - 3 Beslissen
 - Houd ook andere procedures in uw achterhoofd zoals schorsen, voorlopige voorstellen doen, welles-nietes discussies afkappen.
- *Bereid u voor op de invloed van het klimaat*
 - Hoe wilt u de sfeer beïnvloeden? Denk aan kleding, humor, opstelling tafels etc.
 - Hoe wilt u de machtsbalans beïnvloeden?
 - Hoe gaat u om met eventuele manipulaties?
- *Overig*
 - *Achterban:*
 - lever 20% in om de ander 80% te laten scoren en omgekeerd
 - gun elkaar 'theater'
 - zorg voor voldoende tijd voor voorbereidende contacten met achterban
 - voorkom gezichtsverlies
 - Denk in scenario's in plaats van draaiboeken (als..., dan...)
 - Kies voor de onderhandelingsstijl die past bij u en de situatie.