

10. Onderhandelen

Haal jij het beste uit je onderhandelingen?

Spreek vóóraf met de andere partij af dat jullie gaan voor een win-win situatie

Als dat niet het uitgangspunt is, dan is de kans groot, dat één van beiden iets vervelends in de maag gesplitst krijgt. Dan wint iemand ten koste van de ander. Geen goed uitgangspunt voor een volgende keer!

Als dat niet lukt en de ander alleen zijn eigen belang ziet, dan zit er voor jou niets anders op dan je poot stijf te houden totdat duidelijk is dat jullie er zo niet uitkomen. Breng opnieuw de vraag ter sprake of een resultaat mogelijk en nodig is waar beiden tevreden mee kunnen zijn.

Zo is de kans het grootst op een positief onderhandelingsresultaat!



Hoe gretig ben jij als je onderhandelt?

Besluit vooraf wanneer de deal wat jou betreft niet door gaat.

Als je een huis wil kopen, wil je niet elke prijs betalen. Als je het huis hoe dan ook wil hebben, dan kan de verkoper vragen wat hij maar wil. Niet handig! Je bepaalt vooraf voor jezelf bij welke prijs het wat jou betreft niet doorgaat. Dan is het ook een resultaat van de onderhandeling als je besluit het huis niet te kopen.

Datzelfde geldt ook als je onderhandelt over de data waarop je met vakantie gaat, over je arbeidscontract of over de voorwaarden waarop je voor je bedrijf iets inkoop. Als de deal te ver aflight van wat jij acceptabel vindt, dan kan je beter geen deal hebben. Als je weet op welk punt je afhaakt, dan heb je altijd een alternatief: "Ik vind het ook oké als de deal helemaal niet doorgaat."

Zo hou je troeven in handen om de ander ook over de brug te lokken.

