## Aan de slag met onderhandelen!

Het allerbelangrijkste is een goede voorbereiding. In veel situaties kun je je van te voren alvast verdiepen in je eigen belangen én de belangen van de ander.

Onderstaande checklist is een hulpmiddel bij die voorbereiding.

### Checklist: voorbereiding van een onderhandeling

|  |  |
| --- | --- |
| Wat is de situatie?  Wat is het probleem dat opgelost dient te worden?  Over welk onderwerp dient er een besluit genomen te worden? | |
| * Wat is jouw standpunt? | * Wat is volgens jou het standpunt van de ander? |
| * Verken je eigen standpunt: * Wat is voor jou belangrijk? * Wat zijn jouw belangen? | * Verken het standpunt van de ander: * Wat is belangrijk voor hem of haar, volgens jou? * Wat zijn de belangen van de ander, volgens jou?   *Dit hoeft natuurlijk niet te kloppen, dus houd er rekening mee dat er andere belangen zijn.* |
| * Brainstorm met jezelf over een aantal oplossingen die met beide belangen rekening houden. * Welke oplossing spreekt jou het meeste aan en is redelijk, gezien jullie beider belangen? * Bedenk hoe je deze redelijke oplossing kunt presenteren. Heb je dit eerder gedaan? Hoe ging het toen? Zijn er afspraken, vaste gewoontes in de organisatie, zijn er objectieve criteria? | | |
| * Bepaal je beste alternatief als er geen overeenstemming komt, als je dit nu al kunt bedenken.   Wat doe je als je er niet uit komt?   * Brainstorm met jezelf over mogelijke opties.   *Je kunt dit ook achterwege laten en dit pas doen als het nodig is.* | | |

## Nu jij!

|  |  |
| --- | --- |
| Stel je eens een situatie uit het verleden voor, waarin jij hebt onderhandeld en achteraf niet tevreden was met de uitkomst.  Beschrijf deze situatie?  Wat had je graag gewild?  En wat is er uit gekomen? |  |
| Stel je eens voor dat je opnieuw gaat onderhandelen, met als resultaat dat je blij bent met de uitkomst van de onderhandelingen.  Vul de bovenstaande checklist in om deze situatie in kaart te brengen. |  |
| Wat leer jij hiervan voor toekomstige situaties waarin je gaat onderhandelen?  Wat ga je vanaf nu anders doen? |  |
| Welke relatie kun je leggen met jouw leerdoelen, je kleur, je kwaliteiten en overtuigingen?  Waar zal jij vooral alert op moeten zijn bij het onderhandelen? |  |