



Voorbereiding is alles in onderhandelen.

Vijf valkuilen bij duurzaam onderhandelen

Door: Van onze medewerker

23-02-2023

Duurzaamheid

In de filantropie wordt veel uitonderhandeld. Tussen gevers en ontvangers van donaties en sociale investeringen. Maar ook tussen brancheverenigingen en de overheid. Hoe ontstijgen al die onderhandelaars het gedoodverfde compromis en nemen zij niet met minder genoeg dan een win-winsituatie? Onderhandelingsexpert Petra Vries zet vijf valkuilen op een rijtje.

Valkuil 1: Persoonlijk maken

In een situatie met grote tegengestelde belangen kan het soms lastig zijn begrip voor de ander op te brengen. Zeker als die total anders over de situatie denkt dan jij. Het is dan makkelijk om die lastige persoon aan de andere kant van de tafel als probleem te zien. De kunst is om de inhoud los te koppelen van de persoon. De ander is niet het probleem. Jij bent ook niet het probleem. Jullie tegengestelde belangen zorgen voor een probleem. En dat ga je samen oplossen.

Deze valkuil geldt trouwen net zo goed als je onderhandelt met aardige mensen. Het risico daarbij is dat je te veel weggeeft, jezelf tekort doet, omdat je de ander mag en je de relatie goed wilt houden. Maar je kunt heel goed de relatie goed houden en tegelijkertijd stevig over de inhoud onderhandelen. Het adagium hierbij is: scheid de mens van het probleem.

Valkuil 2: Positioneel onderhandelen

In de voorbereiding op een onderhandeling denk je na over wat jij wilt van de ander en wat je uit de onderhandeling wilt halen. Het risico daarbij is dat je jezelf vastzet op standpunten. Als de andere partij dat ook doet, is het vrijwel onmogelijk om tot een win-win deal te komen.

Het gesprek wordt een soort touwtrekken, waarbij jouw winst het verlies van de ander is, en andersom.

Je voorkomt dit door te onderhandelen op basis van belangen in plaats van standpunten.

Vraag de ander waarom die een bepaald standpunt inneemt. Welke belangen zitten daar achter?

Onderhandelen is immers een informatiespel. Door goed door te vragen naar wat echt belangrijk is voor de ander en wat diens prioriteiten zijn, haal je waardevolle informatie boven tafel. En als je het vanuit oprechte interesse doet, maakt het je ook nog eens een heel prettige onderhandelpartner.

Ken ook je eigen belangen goed en wees daar, waar mogelijk, open over. Als de ander niet weet wat voor jou belangrijk is, kan hij het ook niet geven tenslotte. Deze wederzijdse inventarisatie van belangen zorgt ervoor dat er zoveel mogelijk waarde te verdelen is.

Valkuil 3: Te snel beslissen

Nu duidelijk is welke waarde er te verdelen is, is het de kunst om daar een optimale verdeling in te vinden: de win-win uitkomst. Een valkuil is om alle onderhandelpunten een voor een af te lopen en over ieder punt afzonderlijk te onderhandelen. Op die manier mis je de kans om onderdelen uit te ruilen.

Neem dus genoeg tijd voor deze fase en ontwikkel samen verschillende opties. Durf creatief te zijn en stel beslissen zo lang mogelijk uit. Dit is het moment dat jullie extra moeite ervoor zorgt dat je het compromis ontstijgt en echt tot een win-winitkomst kunt komen.

Valkuil 4: Toegeven aan de sterke wil van de ander

Soms kom je er met al je goede bedoelingen toch niet samen uit. Bijvoorbeeld omdat de ander zijn poot stijf houdt of meer macht heeft en die inzet. Als je dan toch nog met de ander verder wil of moet, dan kun je je toevlucht zoeken bij objectieve criteria. Je gaat dan voor de uitkomst van de onderhandeling op zoek naar criteria die buiten de wil van de ander of van jou, liggen.

Voorbeelden van objectieve criteria zijn gedragscodes, richtlijnen, wetten, benchmarks of het advies van een onafhankelijke derde persoon. Om de uitkomst van de onderhandeling te baseren op objectieve criteria zul je wel eerst succesvol moeten onderhandelen over het toepassen van deze criteria. Dat kun je doen door een beroep te doen op de redelijkheid. Blijf benadrukken dat je een uitkomst wilt die voor jullie beiden goed is.

Valkuil 5: Je BAZO niet kennen

Vorbereiding is alles in onderhandelen. Een van de zaken die je zeker in je voorbereiding wilt onderzoeken is je BAZO: je Beste Alternatief Zonder Overeenkomst. Wat ga je doen als deze deal niets wordt? Wat is je plan B? Dit is namelijk waar je de uiteindelijke deal tegen afweegt. Is het aanbod dat er ligt beter of slechter dan je BAZO? Als het beter is: deal! Als het slechter is: nog verder onderhandelen of geen deal.

De persoon met de beste BAZO heeft de meeste macht in een onderhandeling. Dat is tenslotte degene die het makkelijkst weg kan lopen van de onderhandeltafel. Het is daarom verstandig vooraf ook na te denken over de BAZO van de ander.

Mr. Petra Vries is trainer Succesvol Duurzaam Onderhandelen. Op www.petravries.nl vind u haar onderhandelblogs en trainingsaanbod.