

# Onderhandelen

---

Iedereen onderhandelt en doet dit al op een hele jonge leeftijd. Een kind probeert later naar bed te mogen en op een hogere leeftijd wordt er om een zakgeldverhoging gevraagd. Ook op het werk komt onderhandelen vaak voor. In bijvoorbeeld vergaderingen, maar ook bij het in- en verkopen is onderhandelen cruciaal. Onderhandelen is dus iets wat iedereen doet maar waar eigenlijk nooit over na wordt gedacht.

Roger Fisher en William Ury deden er wel onderzoek naar. Uit dit onderzoek kwamen de volgende punten naar voren. Dit wordt ook wel de Harvard-methode genoemd.

## Harvard- methode

- Scheid de inhoud, relatie en werk van elkaar op de juiste wijze.
- Kijk vooral naar belangen in plaats van naar standpunten.
- Maak de voortgang van de onderhandeling zoveel mogelijk onafhankelijk van de vertrouwenskwestie.
- Denk eerst in oplossingen en verschillende opties, beslis pas daarna.
- Praat over wat gezien de situatie redelijk is met behulp van objectieve criteria.
- Ontwikkel je 'beste optie zonder overeenkomst' (BOZO) en stel je ook voor wat de BOZO van de andere partij is.

### Hierin komen er een aantal interessante bevindingen naar voren:

**Relatie**, uit het onderzoek blijkt dat het opbouwen van een goede relatie met bijvoorbeeld een klant heel erg belangrijk is. Dit is vooral belangrijk bij mensen waar je meer dan één keer mee moet onderhandelen.

**Belangen**, het is erg belangrijk om je belangen duidelijk te maken aan de andere partij. Ook is het verstandig om naar de belangen van de andere partij te vragen. Hiermee wordt ook de relatie verbeterd.

**BOZO**, het is ontzettend handig om een goede BOZO te ontwikkelen. Hierdoor behoudt je een goede positie tegenover de andere partij en toon je niet je zwaktes.

### Basisregels

Ook zijn er basisregels opgesteld, deze zorgen uiteraard ook voor een verhoogde kans op succes met de onderhandelingen:

- Onderhandelen heeft als doel het continueren van een relatie tussen alle deelnemend partijen.
- Bij onderhandelen zullen beide partijen zich voldoende flexibel moeten opstellen.
- Tevredenheid over de onderhandelingen wordt vooral bepaald door het proces en minder door de uitkomst van de onderhandelingen.
- Onderhandelen vindt op vrijwillige basis plaats door het nut dat beide partijen ervan inzien
- Bij onderhandelen moet rekening worden gehouden met de posities en belangen.

### Toepassing in de praktijk:

Kort geleden heb ik een bed gekocht, de prijs ervan was aardig buiten mijn budget. Doormiddel van doorvragen kwam er al snel een verlaging van de prijs. Beide partijen willen het beste voor zichzelf, de verkoper probeert voor zoveel mogelijk bedrag iets te verkopen terwijl de koper juist minder wilt betalen. Je zoekt vaak een tussenweg waar het voor beide partijen gunstig is. Er moet niet iemand weggaan zonder een gevoel dat het niet goed gegaan is.