

Onderhandelingen: “Steeds weer nog een plakje eraf”

In het zaken doen moet je nu eenmaal veel onderhandelen. Daar zijn natuurlijk heel veel persoonlijke stijlen in de onderscheiden.

Maar ik houd het in dit betoog maar even bij twee soorten onderhandelaars:

1. De aangename.
2. De onaangename.

Ik probeer altijd een win-win situatie na te streven, omdat die voor beide partijen dan goed voelt. Wanneer ik mij toch een verliezer van de onderhandelingen voel, of mijn tegenspeler, dan blijft het knagen. Vooral bij langdurige samenwerkingsverbanden kan dit uiteindelijk toch fnuikend zijn.

Het is daarom van belang om aan te voelen wanneer het genoeg is. Wanneer je beter de onderhandelingen kan sluiten ondanks dat er misschien nog net even wat meer te halen zou zijn.

Geef je opponent ook de kans om zich goed te voelen na de onderhandeling. Wees de ‘aangename’ onderhandelaar! Dan kun je nog een keer terugkomen.

Ik heb vaak met iemand onderhandeld waarbij het eigenlijk nooit goed genoeg was. Hij had de gewoonte om, als je dacht dat het klaar was en dat je genoeg had gegeven, toch nog altijd weer terug kwam om toch nog een plakje van je aanbod af te pingelen. Net even te veel!

Hans Konig