

8 *Onderhandelen: hoe overtuig je met argumenten?*

Soms kom je in situaties terecht waarin je tegenpartij met argumenten moet overtuigen van jouw gelijk. Onderhandelen is een gesprek waarin twee (of meerdere) partijen met tegengestelde wensen proberen om een oplossing te vinden die voor iedereen aanvaardbaar is (bv. over extra uren vanuit school om te werken aan je project).

Stappen

1. Bereid de onderhandelingen inhoudelijk voor (het wat)
 - Wat zijn de eigen argumenten en die van de onderhandelingspartner?
 - Wat zijn jouw belangen en die van de ander?
 - Maak concreet wat je precies wilt (om hoeveel tijd gaat het precies, wanneer...).
2. Bereid de onderhandelingen tactisch voor (het hoe)
 - Maak een taakverdeling (wie is woordvoerder? Wie zorgt voor de goede sfeer?).
 - Hoe gaan jullie het gesprek aanpakken?
 - Ga op zoek naar win-win situaties.
3. De onderhandelingen zelf (het doen)
 - Zorg dat de relatie goed blijft.
 - Let op de procedure (inleiding, kern, slot).
 - Stel de inhoud centraal.

Tips

- Als je bij onderhandelen hoger inzet dan de bedoeling is, kan je later ook water bij de wijn doen om de ander tevreden te stellen. Maar, geef alleen toe aan dingen die je niet zo belangrijk vindt. Als iets veel voor je betekent, moet je gewoon bij je standpunt blijven.
- Als je moet onderhandelen met een partij die op dat gebied veel ervarener is, roep dan de hulp in van anderen.
- Speel het onderhandelingspel met elkaar na in een rollenspel.

