

Werk aan je gun-factor!

Hoe zorg je ervoor dat je docent dat ene werkcollege verplaatst naar een moment dat je geen hockeytraining hoeft te geven? Juist, door te onderhandelen. Iets wat je straks tijdens je loopbaan ongetwijfeld goed van pas komt. Een snelcursus onderhandelen.



Als je goed oplet, merk je dat je bijna de hele dag aan het onderhandelen bent. Eerst die opdracht afmaken of toch van de zon genieten met een vriendin? En die vakantie met vrienden: waar gaan jullie naartoe?

Als je met elkaar uit dit soort dilemma's wilt komen, is goed luisteren belangrijk, vindt diergeneeskundestudent Gijs Hofstraat. Hij zit in het bestuur van DSK, de Diergeneeskundige Studenten Kring in Utrecht. "Wij zijn zestig uur per week voor onze studievereniging in de weer. Dan moet je wel goed naar elkaar kunnen luisteren. Wij zijn onderling heel open. Wat we doen is meer samenwerken dan onderhandelen."

"Een goed onderhandelaar krijgt dingen voor elkaar zonder dat zijn relatie met anderen daardoor wordt geschaad", zegt Pieter Ramler, organisator van de VvAA cursus 'Succesvol onderhandelen'. "Het gaat om meer dan alleen krijgen wat je wilt. Het belangrijkste resultaat is een relatie waarin je elkaar wat kunt."

Hoe bouw je aan zo'n relatie? Volgens Gijs heeft het te maken met het kennen van de belangen van de ander. "Als wij iets zien wat voor onze partners van belang kan zijn, dan maken we ze er even attent op. Andersom doen ze dat naar ons toe ook. Zo hou je elkaar bij de les." Ramler vindt dat een goede strategie. "Je bouwt door te investeren: afspraken nakomen, interesse tonen, vragen wat je voor de ander kunt doen. Dat lijkt iets kleins, maar het werkt ook in het groot."

Eigenbelang

Volgens Ramler vinden veel jongeren het moeilijk om verder te kijken dan hun eigenbelang. "Jonge mensen denken te vaak dat ze ergens hun eis kunnen neerleggen. Ze verwachten dat de ander daar wel gehoor aan zal geven. Dat werkt contraproductief."

Een onderhandeling staat bijna nooit op zich. Je wilt nog dóór met die ander, bijvoorbeeld omdat het je bestuursgenootje is. Of een docent. En dus adviseren experts in onderhandelen: bouw aan de gun-factor! "Als je een keer toegeeft,

merkt je gesprekspartner dat ook", zegt Ramler. "Je kunt de docent vragen de volgende keer het werkcollege op een geschiktere tijd te plannen."

Wederdienst

Geven om krediet op te bouwen – dat is een kunst op zich. Jos Burgers, veelgevraagd spreker in het bedrijfsleven, schreef het boek *De Wet van Snuf*. Burgers legt uit: "Snuf is mijn hond. Zij is de hele dag aan het geven. Kwispelt als ik thuis kom, is blij als we gaan wandelen. Ook als ik 10 minuten later ben. Je kunt wel raden wie hier in huis het meest wordt geknuffeld. Dat gaat in het contact tussen mensen net zo. Door te geven, bouw je krediet op bij de ander."

Volgens Burgers werkt het als een natuurwet: "Wat je geeft, krijg je terug. Het gaat onbewust: we bewijzen iemand een dienst, en dan is die ander automatisch tot een wederdienst bereid. Als een huisgenoot jou helpt, ben jij toch ook vanzelf geneigd iets terug te doen? Zo zorg je ervoor dat een harde onderhandelingsstechniek vaak niet eens nodig is!"

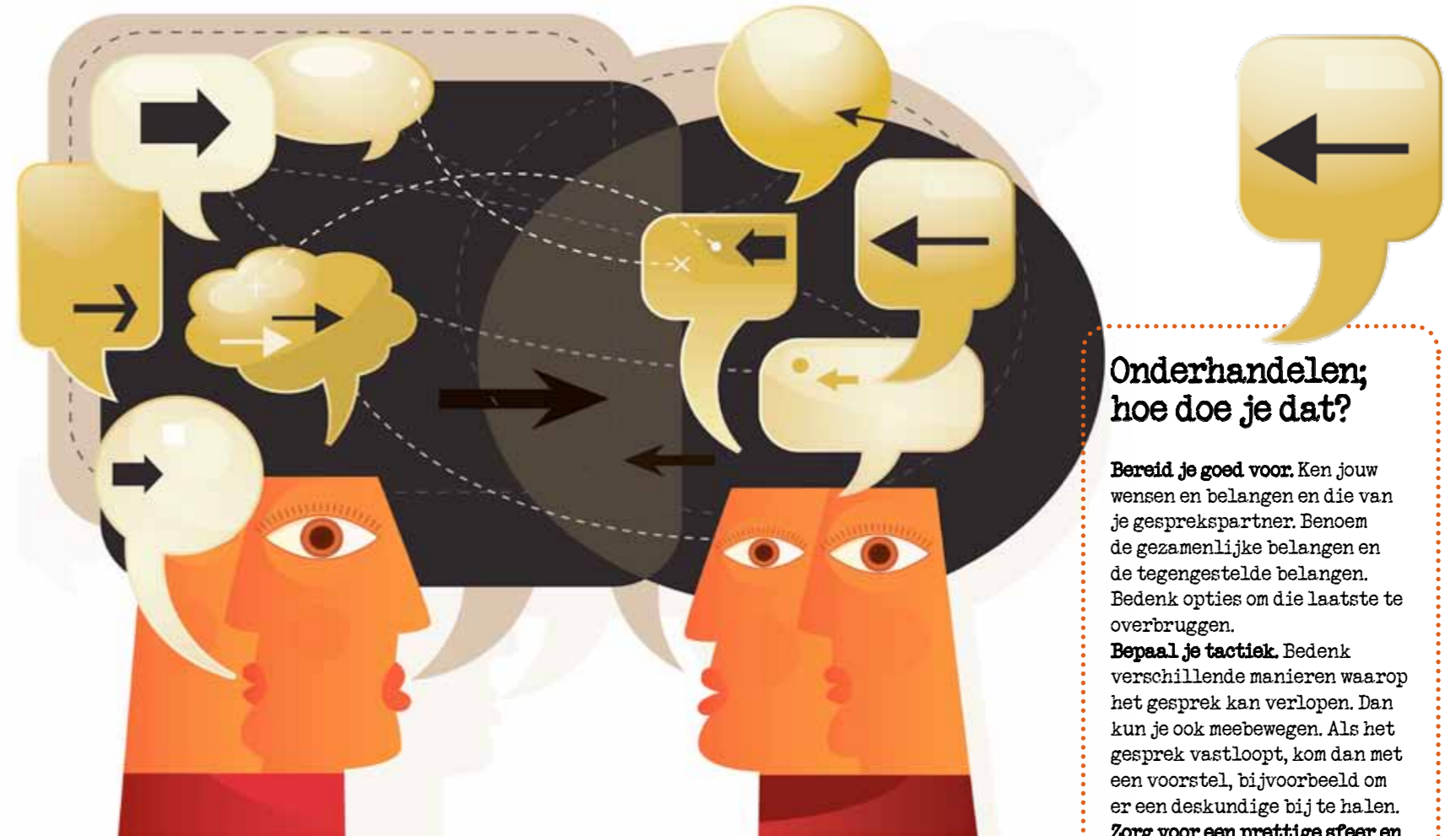
En komt dat moment van werkelijk onderhandelen dan toch? Dan is een goede voorbereiding van belang, zegt student Gijs Hofstraat. "Ik probeer altijd goed te weten wat het onderwerp is, wat 'ons' doel is, en wat de ander wil. En dan met de ander samen te werken aan het resultaat."

Om uit een impasse te komen, hou je een 'plan B' achter de hand, adviseert

**Door te geven
bouw je krediet op**

Ramler. "Dat is een voorstel dat je kunt doen om er uit te komen als het vastloopt. Bijvoorbeeld: kunnen we de middag dan in stukken opknippen? Of neem de tijd om over elkaars voorstellen na te denken, door te vragen: Ik heb het begrepen, kan ik er later op terugkomen?"

vva.nl/opleidingen-overzicht



Onderhandelen; hoe doe je dat?

Bereid je goed voor. Ken jouw wensen en belangen en die van je gesprekspartner. Benoem de gezamenlijke belangen en de tegengestelde belangen. Bedenk opties om die laatste te overbruggen.

Bepaal je tactiek. Bedenk verschillende manieren waarop het gesprek kan verlopen. Dan kun je ook meebewegen. Als het gesprek vastloopt, kom dan met een voorstel, bijvoorbeeld om er een deskundige bij te halen.

Zorg voor een prettige sfeer en luister. Een prettig gespreksklimaat helpt de onderhandeling verder. De fysieke omgeving en het moment van de dag spelen een rol, maar het belangrijkste is naar elkaar luisteren.

Speel het netjes. Een onderhandeling is geen wedstrijd. Wees dus correct en speel niet op de persoon, intimideer en overdonder niet. Doet de ander dat wel, benoem dan wat je de ander ziet doen en hoort zeggen, en geef aan dat het op deze manier niet gaat werken.

Neem de tijd. In veel complexe onderhandelingen is het onmogelijk om snel tot een deal te komen. Pushen helpt dan niet. Je hebt meer aan kleinere stappen. Wees geduldig en vasthoudend. Soms is een afspraak voor een vervolgesprek een prima resultaat.

BRON: WWW.VVAA.NL/5-TIPS-OM-GOED-TE-ONDERHANDELEN