

ONDERHANDELINGSTACTIEKEN

Tactieken

1 Toegeeflijk versus bikkelhard (belangen realiseren)

- presenteren van feiten en argumenten
- kleine concessies groots doen lijken
- werk met tijdslimieten
- houdt eigen belang voor ogen, leef je in t' belang van de ander in

2 Weinig verweer versus bazig (machtsbelang beïnvloeden)

- kennis en gezag laten zien
- open vragen en doorvragen op de visie van de ander
- biedt alternatieven oplossingen

3 Joviaal versus vijandig (constructief klimaat ontwikkelen)

- creëer een open sfeer (humor, interesse)
- verhelder wederzijdse afhankelijkheid
- doe geen ontboezemingen, blijf geloofwaardig

4 Explorerend versus ontwijkend (flexibiliteit verkrijgen)

- verkrijg nieuwe info (vragen stellen)
- informatie bij anderen halen
- bespreek alternatieven

Win/win onderhandelingen

- Scheid de mensen van het probleem
- Concentreer op belangen niet op posities
- Creëer voldoende even goede alternatieven
- Hanteer een objectieve norm

Win/lose onderhandelingen

- Opzettelijk bedrog
- Psychologische oorlogvoering
- Positionele oorlogvoering
- Verandering op het laatste nippertje
- Lokaas (te mooi om waar te zijn)
- Good guy/bad guy (u gaat sneller mee met de aardige)
- Laatste bod....
- Aan baas vragen (besliser?)
- Van warm naar koud (concessies accepteren om de sfeer te herstellen)
- Zo doen we dat hier in Nederland...

Planningstactieken

- Plaats (thuis wedstrijd of uit)
- Agenda (liefst zelf opstellen)
- Tempo (pauzes inlassen voor extra hulp)
- Procedures
- Evenwicht (tussen beide teams)
- Notulen (welke partij maakt ze)
- Zitpatronen

Vraag en aanbod Tactieken

- Stikken of slikken (tegenvoorstel of opstappen)
- De vraag om een "reel" voorstel
- Budget (samenvatting, alternatieven)
- "Stelt u zich eens mijn situatie voor" (uitleg aan de top voorleggen)
- Salami (extra toegift)

Tijdstactieken

- Geduld (druk uitoefenen of accepteren iets of niets)
- Impasse(doodbloeden) (gezelligs of andere partners)
- Telefonisch (terugbellen)
- Deadlines (rust)
- Een goed en een slecht aanbod (kapotte grammofoonplaat)
- Fait accompli (vise versa)
- Gijzelaarstechniek (halverwege meer vragen)

Informatie en vraagtactieken

- Poker-face (geen non verbale uitdrukking)
- Verrassingen
- Stiltes
- What if? (alternatieven)
- Sneeuwruimen overspoelen met gegevens

Autoriteitstactieken

- Hogerop gaan (ik wil uw baas spreken)
- Escalatie (goedkeuring van hogere instantie)
- Beperkte autoriteit (beslisser)
- Voorrang van links nemen (doen alsof jij alles beslist)

