

WEERSTAND BIEDEN

Tegenvoorstellen Doen



Tegenvoorstellen Doen is een van de gedragingen die deel uitmaakt van de Weerstand bieden-stijl van de Sfeer van Invloed 360°.

Veel mensen hebben moeite met onderhandelingen, zowel bij het doen van voorstellen als bij het maken van tegenvoorstellen. Een goede voorbereiding en kennis over wat je wel of niet moet doen, kan je helpen. In deze oefening vind je de beste werkwijzen en handige tips voor deze gebieden.



**“ Let us never
negotiate out of fear.
But let us never fear
to negotiate. ”**

- John F. Kennedy

Oefening 2: Doe je huiswerk 2

In deze oefening vragen we je om een voorstel te schrijven waarbij je geen rekening houdt met wat de andere persoon inbrengt. Lees de wensen uit Oefening 1 door en maak een voorstel waarin al de dingen die je wilt worden behandeld. Schrijf hieronder je voorstel.

Mijn (tegen)voorstel:



Oefening 3: Bereid je voor op reacties

Wanneer je een tegenvoorstel doet, verwacht een reactie! Gebruik de onderstaande tabel om de mogelijke reacties aan te geven die je kunt tegenkomen. Denk vervolgens na over hoe je ermee om kunt gaan. Als je het moeilijk vindt om een antwoord te bedenken, kun je altijd hulp vragen aan iemand die je vertrouwt.

Tegenvoorstel 1 vanuit de tegenpartij:



Jouw mogelijke reactie op dit tegenvoorstel:



Tegenvoorstel 2 vanuit de tegenpartij:



Jouw mogelijke reactie op dit tegenvoorstel:



Tegenvoorstel 3 vanuit de tegenpartij:



Jouw mogelijke reactie op dit tegenvoorstel:



Tegenvoorstel 4 vanuit de tegenpartij:




Jouw mogelijke reactie op dit tegenvoorstel:



Oefening 4: Oefen wat je zegt

Oefen wat je zegt - Als je nerveus bent over wat je moet zeggen tijdens een onderhandeling, probeer dan van tevoren te oefenen. Vraag iemand die je vertrouwt om je voorbereide onderhandeling door te lezen of te beluisteren en een externe kijk te geven op wat werkt en wat verbeterd kan worden. Op deze manier kun je met vertrouwen onderhandelen en het beste uit jezelf halen wanneer de tijd daar is. Gebruik de onderstaande tabel om je oefensessie te evalueren en geef jezelf tips.

Wat ging goed?	Wat kan ik verbeteren?
Tips voor mijzelf	
 An illustration of a woman with dark curly hair, wearing a light blue t-shirt and dark blue pants. She is standing with her arms crossed, and a glowing yellow lightbulb is positioned above her head, indicating an idea or tip.	

Een laatste woord en tips

Deze oefening heeft voornamelijk gekeken naar jouw tegenvoorstel en mogelijke tegenargumenten. In de praktijk zul je reageren op het voorstel van een andere persoon.

Als hun voorstel vergelijkbaar is met jouw idee, valt er weinig te onderhandelen. Als jouw voorstel echter heel anders is, zul je alle technieken moeten gebruiken om een duidelijke positie tijdens de onderhandeling te waarborgen. Het kan helpen om de verwachtingen te beheren door direct aan te geven dat hun voorstel in wezen hetzelfde is als het jouwe of juist heel anders.

Op de volgende pagina vind je meer tips die je kunt gebruiken tijdens de onderhandeling zelf.

Onderhandelingstips

Waar moet je op letten tijdens een onderhandeling? Lees de onderstaande tips.

Wees bereid om de tegenpartij uit te dagen

Je kunt niet onderhandelen tenzij je bereid bent om de geldigheid van de positie van je tegenstander ter discussie te stellen. Onthoud dat je het recht hebt om andere mensen hun voorstellen in twijfel te trekken.

Blijf neutraal

Vraag op een niet-bedreigende, beleefde en respectvolle manier om wat je wilt. Probeer assertief te zijn zonder agressief over te komen en probeer niet te persoonlijk te reageren op wat de andere persoon zegt. Je neemt meestal geen goede beslissingen als je emotioneel bent! Als je merkt dat je emoties de overhand nemen, probeer dan de onderhandeling uit te stellen.

Haast je niet

Je maakt sneller 'fouten' als je het snel wilt afhandelen. Als je kalm blijft, is het ook waarschijnlijker dat de andere persoon denkt dat je niet onder druk staat. Dit kan in je voordeel werken, dus stel het uit wanneer je denkt dat dit nodig is. Als je een stap terug moet doen om je opties of beslissingen te overdenken, schroom dan niet om om bedenktijd te vragen.

Maak gebruik van de kracht van stilte

Als je veel praat, loop je het risico onnodige concessies te doen of anderen informatie te geven die in hun voordeel werkt. Stel vragen en laat de ander aan het woord.

Leef je in

Zorg ervoor dat je de drukpunten, beperkingen, zorgen en belangen van je tegenstander kent. Dit zijn dingen die je kunt gebruiken om je positie te versterken. Breng ze indien nodig op een niet-bedreigende manier ter sprake tijdens de onderhandelingen ("Ik kan me voorstellen dat ...").

Onthoud win-winsituaties

Onderhandelen gaat erom een goede deal te krijgen, en eenzijdige onderhandelingen verminderen het vertrouwen en de relatie. Zowel jij als de andere partij moeten ervan overtuigd zijn dat je een eerlijke deal krijgt.

Evaluatie:

Hoe ging je poging om tegenvoorstellen te doen?



1



2



3



4



5

Wat heb je geleerd? Welke inzichten heb je opgedaan?

Wat is er goed gegaan? Wat zou je weer hetzelfde doen?

Wat kan je doen om jouw optreden te verbeteren?

Wat is je volgende stap?