

OLYMPISCH ONDERHANDELEN

OLYMPISCH ONDERHANDELEN

met minder moeite, meer resultaat

Een werkboek op basis van de Harvard methode

Michael Amende & Frans van Arem

© 2016 Michael Amende, Frans van Arem

Vormgeving www.flowerhat.nl

www.inspirazi.nl

ISBN 9789402146318

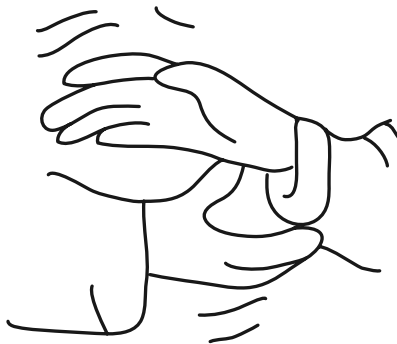
Olympisch onderhandelen, met minder moeite, meer resultaat

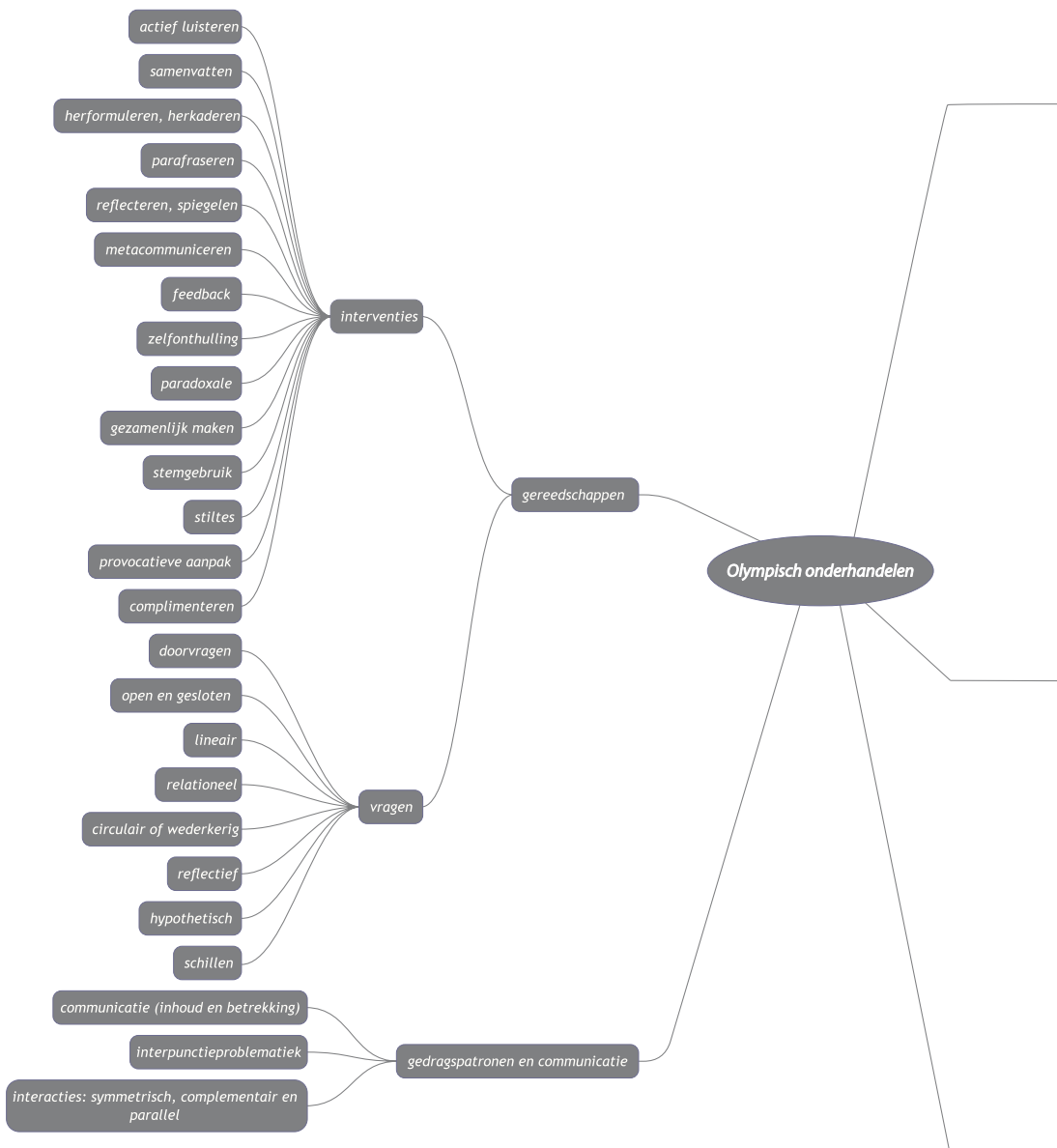
Mensen zoeken meestal naar die ene snelle oplossing: de oplossing die in hun straatje past. Onderhandelaars voelen zich vaak gevangen in de keuze tussen hard of zacht onderhandelen. Zij nemen een standpunt in en graven zich in met argumenten. Het lijkt op een loopgraven oorlog waarbij elk der onderhandelaars zijn positie probeert te versterken. Wat de één krijgt, verliest de ander.

Harvard onderhandelen biedt een alternatief voor dit zogenaamde positioneel onderhandelen en is de basis voor dit werkboek. Door te faseren, vertragen en samen te zoeken naar een oplossing in wederzijds belang komt een win-win oplossing binnen bereik. De uitgangspunten zijn:

- *partijen zijn verantwoordelijk voor de maatwerk oplossing(en);*
- *hoe harder op de inhoud, des te meer investeren in de relaties ofwel: scheid mensen van het probleem;*
- *kijk voorbij de standpunten naar onderliggende belangen;*
- *creëer zoveel mogelijk opties;*
- *zoek samen naar objectieve criteria;*
- *concretiseer alle oplossingsmogelijkheden en kies dan die combinatie van opties die recht doet aan ieders belangen;*
- *werk aan draagvlak door elkaar tijd te gunnen om een realiteitstoets te doen.*

Geef niet toe aan pressie maar werk met deze principes. Deze principiële vorm van onderhandelen verandert het spel.







Dit werkboek is van:

Inhoud

I	Inleiding	11
II	Onderhandelen algemeen: de basis	13
III	Harvard onderhandelen	25
IV	Onderhandelingsproces, fasen in onderhandelen	43
V	Psychologie van onderhandelingen	55
VI	Gereedschappen: interventies en vragen	87
	Literatuur	96
	Antwoorden	97

