

# STAPPENPLAN ONDERHANDELEN AAN DE KEUKENTAFEL

Het huishouden

Als je een betaalde baan hebt en samenwoont met een partner (en kinderen), is het logisch de huishoudelijke taken thuis goed te verdelen. Leg je niet automatisch neer bij een scheve taakverdeling. Veel huishoudelijke taken worden nog traditioneel ingevuld, zonder overleg vooraf. 77% van de vrouwen vindt dat hun partner (meestal mannen) meer gestimuleerd mogen worden om de zorg voor kinderen en huishouden op zich te nemen. 70 procent van de mannen is het hiermee eens. Dus waarom geen afspraken maken over de taakverdeling thuis, zoals je dat ook zou doen op je werk? Maak duidelijke afspraken (en hang een briefje op de ijskast als reminder) en geef je partner de ruimte en de kans om een deel van de huishoudelijke taken op zich te nemen. Want gedeelde zorg is halve zorg. Lukt dat niet, ga dan de onderhandeling aan.

Om succesvol te kunnen onderhandelen, is het belangrijk om je goed voor te bereiden. Het onderstaande stappenplan kan je daar bij helpen.

## 1. De voorbereiding

Je begint met voor je zelf te bepalen wat je werkelijke behoefte is. Wat is je uitgangspositie, b.v. ik wil fulltime blijven/gaan werken of in deeltijd gaan werken. Of: Ik wil dat mijn partner 50% van de huishoudelijke taken op zich neemt.

Let erop dat je duidelijk het verschil maakt tussen wensen, behoeften en mogelijkheden. Je kunt iets graag willen (bijvoorbeeld fulltime werken en een aupair), maar weet al van te voren dat dit niet haalbaar zal zijn. Richt je dus op een ideale, maar wel reële situatie. En je moet bereid zijn er echt voor te gaan.

Neem goed de tijd om alles te overdenken en eventueel iets op papier te zetten voor jezelf. Oriënteer je op wat anderen doen, op literatuur en websites.

Bedenk: een goede voorbereiding is het halve werk.

## 2. Doelstellingen

De eerste stap bij het plannen van elke onderhandeling is het bepalen van de doelstellingen.

**Wat wil je bereiken met je overleg?**

Meestal spelen er verschillende doelstellingen. Het is belangrijk dat je ze rangschikt naar **prioriteit** en dat je voor jezelf vastlegt op welke je wilt inbinden en welke absoluut niet in aanmerking komen voor discussie.

Je kan je doelstellingen indelen in verschillende categorieën:

- Je **ideale** doelstellingen. Deze zou je kunnen verwezenlijken mocht de ander zonder verdere omwegen akkoord gaan met wat je vraagt.
- Je **realistische** doelstellingen. De ander biedt weerwerk maar je verwacht dat hij vrij toeschietelijk is en dat jullie tot een compromis kunnen komen.
- Je **minimum** te bepalen prioriteiten. Er wordt stevig geprobeerd door beide partners om het onderste uit de kan te halen.

Bij onderhandelingen staat het **ruilprincipe** centraal: je moet geven om te kunnen krijgen. De sleutel tot elk overleg is dat **elk van de partijen voordeel moet halen** uit de toegevingen die gedaan worden. Succesvol onderhandelen zou in principe nooit een winnaar noch een verliezer mogen opleveren, Ofwel scoren beide partijen een bevredigend resultaat (win/win), ofwel is er sprake van een mislukking (lose/lose).

Dat laatste geldt wanneer zelfs de minimum prioriteiten van de onderlinge partijen niet bereikt worden.

Win-win betekent dat je kijkt waar de gemeenschappelijke belangen liggen en daar voor beide partijen voordeel uit halen. Als je teveel focust op je eigenbelang, zal de ander eerder afhaken, met als gevolg dat je beide met lege handen staat.

Neem als uitgangspunt dat voor **beide** partijen het vergroten van de drie G's (**genot, gewin en gemak**) belangrijk is voor het resultaat van de onderhandeling.

### 3. De andere partij

Bij onderhandelen is het **belangrijk om de visie en argumenten van de andere partij te kennen**.

Plaats jezelf in het standpunt van de ander. Zo kan je anticiperen op zijn/haar argumenten en krijg je ook een zicht op mogelijke zwakke punten. De sterke punten van de ander vormen een vertrekpunt om na te gaan waar hij/zij waarschijnlijk naartoe wil.

Maak een **overzicht van de veronderstelde doelstellingen van de ander** en rangschik ze naar belangrijkheid. Let wel op dat het maar gaat om veronderstellingen en dat je deze doelstellingen waarschijnlijk moet bijsturen tijdens het proces.

### 4. Sfeer

Het resultaat wordt mee beïnvloed door de omgeving.

Zorg voor een **goede sfeer**, bij een wijntje na het eten. Onderhandelen als je ruzie hebt (gemaakt) zal moeilijk resultaat opleveren. De ander zal dan misschien wel toezeggen, maar zich onder druk gezet voelen en waarschijnlijk de beloften proberen terug te draaien.

### 5. De start

**Breng je behoefte, idee, oplossing op een rustige manier ter sprake.**

“Ik ben het zat om altijd alles alleen te doen” helpt echt niet, de ander gaat dan onmiddellijk in de verdediging.

Beter is: ‘Ik heb eens nagedacht over het nu verder moet met.... Wat vind jij ervan?’

### 6. De ander overtuigen

Om de ander tot toegevingen en compromissen over te halen kan je verschillende technieken gebruiken:

- Allereerst kan je wijzen op de **voordelen die de ander** eruit haalt. Zo mijd je dat je voorstel overkomt als een win-lose situatie. Benadruk dat je een oplossing zoekt die

**aanvaardbaar is voor beide partijen.** Deze aanpak scheidt een open en constructieve sfeer waar voldoende ruimte gelaten is voor tegenvoorstellen.

- Reageer **positief en enthousiast** op constructieve voorstellen van de ander. Zo vermijd je niet alleen kritiek op jouw voorstel maar voorkom je ook dat de ander zich gaat ergeren.
- Geef de ander ruimte om haar/hem **in het gesprek te betrekken**. 'Wat zou jij doen .....' of 'Wat vind jij ...' zijn vragen die de ander zonder te forceren betrekken in het beslissingsproces.

## 7. Samenvattend

- Bepaal je doelstelling: wat wil je bereiken met je overleg?
- Kies een prioriteit.
- Het ruilprincipe centraal: je moet geven om te kunnen krijgen.
- Elk van de partijen moet voordeel halen.
- Kijk naar gemeenschappelijke belangen.
- Ken visie en argumenten van de andere partij.
- Zorg voor goede sfeer.
- Breng alles op een rustige manier ter sprake.
- Noem ook voordelen voor de ander, bedenk wat aanvaardbaar is, reageer positief op inbreng van de ander en betrek die in het gesprek.

### **DO'S**

Luister aandachtig

Laat genoeg manoeuvreerruimte in je voorstellen.

Als je echt niet kunt leven met een voorgesteld compromis, aarzel dan niet om het af te wijzen.

Maak voorwaardelijke voorstellen:  
'Als jij dit doet, doe ik dat....'

Onderzoek de houding van de ander:  
'Wat zou je ervan vinden als ....'

Stel je flexibel op zodat je kunt inspelen op de situatie en reacties van de ander. Bedenk dat flexibiliteit geen uiting is van onzekerheid of zwakheid, maar een teken is van alertheid en inzicht.

### **DON'TS**

Doe niet teveel toegevingen in het begin van de onderhandelingen.

Stel geen al te extreem openingsaanbod maar laat ruimte voor aanpassingen en toegevingen.

Zeg nooit 'nooit'. Neem je tijd om te onderhandelen en om over iets na te denken.

Beantwoord vragen niet meteen met 'ja' of 'nee'.

Maak de ander niet belachelijk.

Val de ander niet in de rede. Laat hem/haar uitspreken voor je reageert.

## VALKUILEN BIJ ONDERHANDELEN.

- **Aardig willen zijn.**

Vind de ander mij nog wel aardig? Vraag ik niet teveel? Kan ik dit wel maken? Wie dit stemmetje toelaat, doet het nooit goed in de ogen van zichzelf. Wie inlevert op zijn onderhandelingsruimte om 'aardig' te blijven, sluit compromissen op de verkeerde gronden. Het gaat er in onderhandelingen niet om 'aardig' te doen of 'aardig' te zijn, maar om op te komen voor je belangen. Vraag je dus liever af of je aardig bent voor jezelf als je meegaat met de ander.

### **Onderschatting**

Onderschat jezelf niet. Vertrouw op de kracht van je argumenten. Bereid je goed voor op het gesprek en neem de tijd om je visie uiteen te zetten. Wat voor jou misschien gesneden koek is, kan de ander eye-openers opleveren.

- **Het onderste uit de kan halen**

Je hebt de ander het vel over de neus gehaald en gaat er zelf met de hoofdprijs vandoor. Tevreden of niet? Waarschijnlijk is de euforie niet van lange duur. Als de andere partij zich tekort gedaan voelt, dan zou jouw goede resultaat wel eens je laatste kunnen zijn. Resultaat binnenhalen is één, uitvoering ervan is een tweede. Juist ná de onderhandeling ben je afhankelijk van de medewerking van de ander. Een duurzame relatie levert vaak meer op dan een snel voordeeltje.

- **Op de man spelen**

Wie de persoonlijke aanval kiest, verliest bij voorbaat de strijd.

*Je liegt! Je levert me een streek! Dit kunstje heb je me al eens geflikt! Dat gedrag ken ik van jou!*

Dit soort uitspraken zijn in een onderhandeling taboe. De andere partij zal onmiddellijk de hakken in het zand zetten en zwaar afweergeschut in stelling brengen. Gevolg: de standpunten verharderen en de weg naar een oplossing is versperd. Trek niet de betrouwbaarheid of integriteit van je onderhandelingspartner in twijfel. Speel op de bal, niet op de man. Haal ook geen oude koeien uit de sloot. Het heeft geen zin revanche te nemen voor gebeurtenissen in het verleden.

- **Emotioneel worden**

Boos worden, in tranen uitbarsten, schreeuwen, nerveus lachen. Openlijke emoties, hoe logisch ze soms ook zijn, doen een onderhandelings situatie geen goed. Emoties vertroebelen het heldere zicht op de zaak. Ze leiden af, je kunt niet meer logisch nadenken en je verliest de controle over je gedrag.

Wie zijn emoties weet te doseren, kan ze functioneel toepassen. Met de vuist op tafel slaan zonder échte boosheid kan helpen om zaken te versnellen. Den bijvoorbeeld aan politici. Haagse politici laten vaak functioneel emoties zien. Ze zeggen 'geschokt', 'aangedaan' of 'gekwetst' te zijn maar laten zelden een traantje.

## Literatuur

- Sterker en onderhandelen, 20 vragen en antwoorden, Andries Hoitsma, ISBN 90-267-3043-8
- Onderhandelen voor dummies, Michael, C. Donaldsen en Mimi Donaldsen, ISBN 90-6789-980-1
- 10 minuten Gids Onderhandelen, Neil Shister, ISBN 90-5261-327-3
- Persoonlijk onderhandelen, onderhandelen als avontuur, Frances Ruijter, ISBN 90-430-0804-4

## Websites

### Onderhandelen.nl

Gordroge teksten, maar veel tips, trucs, wetenswaardigheden en veel literatuur over onderhandelen

### Mediation.nl

Wie in een onderhandeling zit en kost wat kost een conflict wil voorkomen, schakelt tegenwoordig een mediator in.

### Lichaamstaal.com

Tests en wetenswaardigheden over onze non-verbale communicatie.