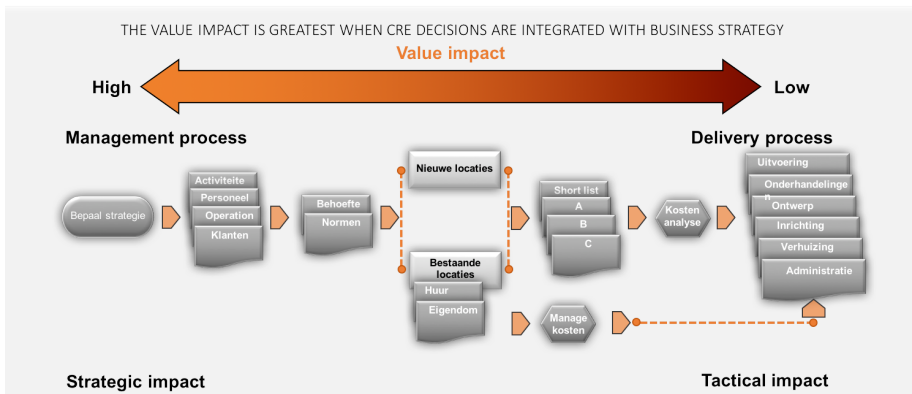


LEZEN - 2



THE VALUE
IMPACT IS
GREATEST WHEN
CRE DECISIONS
ARE INTEGRATED
WITH BUSINESS
STRATEGY

Onderhandelen

In deel 1 hebben we aangegeven hoe we tot de strategie van ons vastgoed komen. Of beter hoe we onze huisvestingsbehoefte het meest optimaal kunnen definiëren. Na dat we een heldere strategie hebben bepaald kunnen we starten met het onderhandelingsproces. Er zijn verschillende methodes voor optimaal onderhandelen en vele boeken vol geschreven. Eén daarvan is de Harvard-methode.

We nemen u mee in zes stappen:

1. De eerste stap van de Harvard-methode heeft betrekking op de relatie en inhoud. Emoties kunnen verweven raken met objectieve aspecten van het probleem. Teleurstellingen, tegenslagen, verliezen, blokkades, frustraties, afhankelijkheden, onzekerheden, leuke en minder leuke gebeurtenissen kunnen voor de nodige emoties zorgen. Voor mensen die in een dergelijke situaties zijn gekomen, is daarbij van belang om zich te richten op een goede relatie met de andere partij en zichzelf. Essentieel in de relatie is de positieve inhoud en de waarde van uw eigen product of doelstelling. En daarin niet te veel uw eigen emoties gebruiken.
2. Deze stap heeft te maken met vertrouwen. Persoonlijk vertrouwen opbouwen gaat altijd langzaam en vertrouwen kan door miscommunicatie of een blunder van een partij vliegensvlug verdwijnen, zoals het oudhollandse spreekwoord 'vertrouwen komt te voet en gaat te paard' ons leert. In zakelijk opzicht is het van belang bij de feiten te blijven en goed voorbereid de onderhandelingen in te gaan. Meninge of aannames hoeven dan geen rol te spelen in de onderhandeling. Deze maken uw positie zwak.
3. Het derde punt is bedoeld om standpunten los te laten en te vervangen door belangen of zienswijzen. De mogelijkheden dienen in het belang voor beide of meerdere partijen doorgenomen te worden. Een standpunt innemen verhardt de onderhandeling. Praat je over belangen, dan blijft er ruimte voor overleg en begrip. Elke partij moet zich concentreren op belangen en niet op posities.

4. Stap vier bestaat uit tegenstellingen en deze kan men oplossen door een creatieve vraag te stellen, zoals: wat kunnen we samen verzinnen, creëren of oplossen? Neem de tijd om optimale oplossingen te zoeken want als men onder druk staat, kan dat de creativiteit remmen. Daarnaast moeten vragen die mensen stellen bij uw organisatie altijd beantwoord worden. Geen reactie geeft altijd minder vertrouwen!
5. Stap vijf is check objectieve criteria. Dring aan op objectieve criteria. Denk aan normen gebaseerd op bijvoorbeeld procedures, onafhankelijk van de wil van de wederpartij, aan rechtvaardigheid, praktisch, geldig voor beide partijen e.d. Stel gezamenlijk objectieve criteria vast.
6. Stap zes noemt men het BAZO en dit staat voor Beste Alternatief Zonder Overeenkomst. Kortom: op welke optie kan ik altijd nog terugvallen? Het BAZO is de norm waarmee elk voorstel beoordeeld moet worden. Het kan de onderhandelaar beschermen tegen accepteren van voorwaarden die ongunstig zijn en het verwerpen van voorwaarden waarvan het belangrijk is ze te accepteren. Maak gebruik van kennis, tijd, geld, mensen, relaties en slimheid om voor jezelf de beste oplossing uit te denken die onafhankelijk is van de instemming van de andere partij.

Pas deze methode toe bij uw onderhandelingen, bewaak het proces en stuur bij op het punt waar het stagneert!