



## STANDVASTIGHEID OP DE EIGEN BELANGEN

### **EFFECTIEF ONDERHANDELEN:**

1. Breng ze als vanzelfsprekend, voel je niet aangevallen door de eerste primaire reacties
2. Ruil pas uit wanneer nodig
3. Doe concessies in het uiterste geval

### **OP DIT ONDERDEEL ZIE JE DRIE STIJLEN: TOEGEEFLIJK, STANDVASTIG EN KEIHARD**

#### TOEGEEFLIJK, CONCESSIONBEREID

*Ik presenteer mijn argumenten, en sta open voor discussie en ben bereid tot aanpassing  
Ik accepteer de belangen van de ander zonder meer  
Ik doe maar snel concessies omwille van de sfeer of relatie*

#### STANDVASTIG, TESTEN VAN DE ANDER

*De eigen argumenten worden sterk gebracht, maar te snel bespreekbaar onder voorwaarden  
Ik bevraag de ander om te onderzoeken waar de ruimte zit  
Eerst ruilen, dan eventueel pas een concessie  
Gebruik impasse tactiek*

#### KEIHARD EN KOPPIG, ZONDER TACT

*Ik breng alles als onbespreekbaar, 'take it or leave it'  
Ik probeer de ander onderuit te halen, belangen klein te maken  
Ik forceer graag het resultaat door tijdsdruk en definitief standpunt*

### **BRUIKBARE TACTIEKEN:**

- Beperk de argumenten (verdedigen)
- Verzamel informatie: stel vragen (aanvallen)
- Onderzoek eerst ruilopties alvorens tot concessies te komen
- Openingszet hoog, maar wel onderbouwd en gerelateerd aan wederzijds belang
- Durf impasses toe te passen (schorsen)
- Marges inbouwen per onderwerp (creatief!!)

### Standvastigheid tips

- Alles kan, mits ...
- Breng jouw belangen resoluut
- Koppel het aan het belang van de ander & gemeenschappelijk belang (verkopen = goedkoopste aanpak)
- Ruil pas als je er aan toe bent = eerst exploreren en exploreren met voorwaardelijk toezeggen (ik noteer dit punt, maar kan geen definitief ja of nee zeggen. Dat hangt af van de totaal uitkomst)
- Concessies als het anders niet kan (hoe snel doe je dit..)
- Schorsen of pauzeren kan een prima tactiek zijn
- Goede voorbereiding essentieel wat betreft de belangen kaart