

Opdracht 7.1 Ben je een (on)handige onderhandelaar?

Aan de hand van een aantal concrete gedragingen tijdens het onderhandelproces word je je bewuster van je eigen (on)handigheid als onderhandelaar.

Zelfonderzoek

Welke van onderstaande gedragingen herken je weleens bij jezelf? Geef een cijfer van 5 (je herkent dit gedrag heel sterk bij jezelf) tot 1 (je zet dit gedrag nooit in, volgens jou).

Een onhandige onderhandelaar:

- Verwart onderhandelen met punten scoren 5 4 3 2 1
- Zoekt uit wie er eigenlijk gelijk heeft 5 4 3 2 1
- Doet niets aan de sfeer, maar zegt: "We zijn hier om zaken te doen" 5 4 3 2 1
- Denkt bij een impasse dat het misloopt 5 4 3 2 1
- Verwart vasthoudendheid met drammen 5 4 3 2 1
- Is zich niet bewust van de kenmerken van de eigen
• onderhandelingsstijl en het effect daarvan op anderen 5 4 3 2 1
- Herkent manipulaties van anderen en van zichzelf niet 5 4 3 2 1
- Vindt schorsen een teken van zwakte 5 4 3 2 1
- Heeft geen idee van de eigen fysieke houding aan de
onderhandelingstafel en van de betekenis van zijn of haar non-
verbale gedrag 5 4 3 2 1
- Beschouwt het gezamenlijk zoeken naar een oplossing als 'inleveren'. 5 4 3 2 1

Bron: W.F.G. Mastenbroek (1998). *Vaardiger onderhandelen*. Heemstede: Holland Business Publications.

Conclusies

Bepaal naar aanleiding van bovenstaande aandachtspunten een sterk en een zwak punt in je onderhandelgedrag.

- Benoem één type gedrag dat je wilt behouden tijdens onderhandelingen:
- Benoem één type onderhandelgedrag dat je graag wilt veranderen bij jezelf: