

## Onderhandelen-Harvard methode

Vaak denkt men bij de term onderhandelen aan het spreekwoordelijke "handje klap". Dit is het soort onderhandelen wat men toe kan passen bij het (ver)kopen van bijvoorbeeld een huis, auto of wasmachine. In feite is dit een beperkte vorm van onderhandelen omdat het vaak alleen prijstechnisch geïënteerd is. In sommige gevallen valt er nog te spelen met levertermijnen of opties, maar het blijft beperkt.

Onderhandelen is echter veel meer dan het verkrijgen van een voor beide partijen acceptabele prijs of betalings- en levertermijn. Onderhandelen doe we grotendeels onbewust en we doen het al vanaf onze eerste levensjaar.

Doordat we in de meeste gevallen niet bewust onderhandelen zullen de resultaten ervan ook vaak niet volledig worden benut. Om effectief te onderhandelen zal je jezelf bewust moeten zijn van je eigen gedrag en dat van de tegenpartij.

Een methode om onderhandelen bewust aan te pakken is de Harvard methode, hierin gaat het niet om het zo goedkoop mogelijk aanschaffen van bijvoorbeeld een auto; dit is een eenmalige onderhandelingsactie. De Harvard methode richt zich op een duurzame en langdurige relatie met situaties waarbij men de onderhandelingspartner vaker aan de onderhandelingstafel treft. Situaties waarbij de relatie met de onderhandelingspartij een belangrijke factor is.

De methode leert vaardiger te onderhandelen, oog te hebben voor belangen van beide partijen en daardoor betere resultaten te behalen. In alle onderhandelingsituaties wordt continue de afweging gemaakt of het te behalen resultaat de relatie met de ander niet schaadt.

Enkele speerpunten binnen het onderhandelen volgens het Harvard-model;

- Scheiding tussen relatie en inhoud
- Richten op de belangen, niet op standpunten
- Zoeken naar oplossingen in wederzijds belang
- Zoeken naar objectieve criteria
- Zoeken naar de beste oplossing zonder overeenkomst/compromis

Met de Harvard methode was ik nog niet zo heel erg bekend, maar ik zie er wel de voordelen van en heb besloten om de methode te gaan inzetten bij het onderhandelen op de werkvloer. De resultaten die ik ermee wil gaan behalen zijn; gedegen voorbereiden van de onderhandeling, herkennen en sturen van de onderhandelingsprocessen, omgaan met emoties in deze processen, een eventueel vastgelopen onderhandeling weer vlot trekken.