



# 7x meer plezier & succes in onderhandelen

Elodie van Sytzama

# 7x meer plezier & succes in onderhandelen

Zeg nou zelf, niemand leert je onderhandelen. En toch verwachten veel mensen dat je het gewoon kunt. En in een onderhandeling laten mensen zich niet altijd van hun aardigste kant zien en kan het er best hard aan toegaan. Daarom is dit e-book voor jou.

Onderhandelen is een spel en de spelregels zijn niet beschreven. Toch ga ik je er een paar geven waardoor onderhandelen ook voor jou leuk wordt!

1. Zorg dat je altijd met een goed humeur en ontspannen een onderhandeling in gaat.

Waar die ook over gaat. Dat kunnen ze je in ieder geval niet meer afnemen en het verbetert je kans op een normaal gesprek.

2. Zorg dat je vooraf  
precies weet wat je  
ondergrens is, of je  
bovengrens natuurlijk.

Dit is niet persoonlijk naar de ander, het is gewoon jouw grens. Bedenk goed waarom die grens voor jou belangrijk is zodat je er ook echt niet overheen gaat.

3. In de  
onderhandeling blijf je  
ver van je grens  
uit 2 vandaan.

Bespreek alle andere zaken en  
randvoorwaarden.

## 4. Maak vooraf een lijst van randvoorwaarden die belangrijk zijn.

Randvoorwaarden die voor jou belangrijk zijn en de voorwaarden waarvan je denkt dat die voor de ander belangrijk zijn. Bespreek deze in het gesprek en verdeel ze met elkaar. Zo kom je een heel eind zonder het nog over de grens gehad te hebben.

# 5. Maak een apart gespreksonderwerp van de manier waarop jullie onderhandelen.

Bijvoorbeeld de plek waar, het tijdstip waarop, wie aanwezig zijn en hoe jullie communiceren, online, telefonisch of live.

6. Realiseer je dat het  
gedrag van de ander  
niet persoonlijk is  
naar jou toe.

Het is gewoon het gedrag van de ander.  
Laat dat voor wat het is en ga terug naar het  
onderwerp van de onderhandeling. Choose  
your battles.



# 7. Begin de onderhandeling met een zogenaamd 'frame'.

In welk kader wil jij de onderhandeling voeren en probeer dat gemeenschappelijk te maken. Bijvoorbeeld: 'ik ben heel blij om hier te werken en ik zou het graag met je hebben over mijn toekomst.' Dat klinkt beter dan 'ik wil salarisverhoging' toch?

# Waar je aandacht aan geeft wordt groter!

Dus geef aandacht aan het doel van je onderhandeling en niet aan de irritaties die ontstaan. Als die ontstaan kun je wel vragen wat maakt dat ze ontstaan, zodat je ze weg kunt nemen en ze het doel niet meer in de weg staan.

Ik wens je veel succes en plezier met je volgende onderhandeling!!

Elodie van Sytzama



[www.elodievansytzama.nl](http://www.elodievansytzama.nl)