INSTITUUT VOOR ORGANISATIE ONTWIKKELING
Valckenboschlaan 8 - Postbus 299 - 3700 AG Zeist - Holland - Tel. (03404) 20044

6238.829
FG/CE

ONDERHANDELEN (1)

Aandachtspunten voor het voorbereiden van een onderhandeling

1. Welke punten brengen wij zelf in de onderhandeling?
   Opsplitsen in kleine punten.

2. Wat willen wij per onderhandelingspunt bereiken:
   Met welk minimaal resultaat - maximaal resultaat
   zouden wij tevreden zijn?
   Welke "marge"/"rek" hebben wij per punt?

3. Welke onderhandelingspunten zou de andere partij
   kunnen inbrengen?

4. Welke doelen zou de andere partij kunnen nastreven?

5. Bij welke punten verwachten wij weinig/veel moeilijk-
   heden met de andere partij?

6. In welke korte formule zouden wij onze eigen punten
   en doelen kunnen samenvatten?

7. Wat zijn de grote lijnen van onze aanpak/strategie/
   tactiek?

8. Verdelen wij binnen ons eigen team bepaalde functies,
   taken, rollen?

COPYRIGHT NPI

INSTITUUT VOOR ORGANISATIE ONTWIKKELING
Valckenboschlaan 8 - Postbus 299 - 3700 AG Zeist - Holland - Tel. (03404) 20044

6238.828
FG/CE

ONDERHANDELEN (2)

Aandachtspunten voor de fasering van een onderhandeling

1. Sfeer scheppen, relaties:
   Is er aandacht besteed aan het scheppen van een goede sfeer? Respect, belangstelling, symmetrie/gelijkheid? Wat stond een goede sfeer in de weg? Werd er iets ondernomen, om eventueel optredende sfeerverslechteringen op te vangen?

2. Aftasten, oriënteren:
   Werden er pogingen gedaan om elkaar verschillende oriëntatiepunten voor de komende onderhandeling toe te spelen? (Proefballonnen/echo-radar).
   Heeft dit consequenties gehad voor de presentatie van onderhandelingspunten, de volgorde, de flexibiliteit?

3. Behandeling van de eigenlijke onderhandelingspunten:
   Hoe worden de onderhandelingspunten naar voren gebracht?

   In welke volgorde komen ze in bespreking?

   Hoe gaat men om met moeilijke, stroeve situaties?

   Hoe flexibel stellen zich de partijen op?

   Op welke wijze komen er veranderingen in de aanpak tot stand?

4. Hoe worden de resultaten van de onderhandeling vastgesteld?

COPYRIGHT NPI

INSTITUUT VOOR ORGANISATIE ONTWIKKELING
Valckenboschlaan 8 - Postbus 299 - 3700 AG Zeist - Holland - Tel. (03404) 20044

6238.829
FG/CE

ONDERHANDELEN (3)

Waarnemingspunten voor het onderhandelingsgedrag

Partij A . . . . . .
Partij B . . . . . .

Ik ben als waarnemer lid van Partij . . .

Het omgaan met de dilemma's tijdens de onderhandeling

	Notities t.a.v. het gedrag van: Partij A	Partij B
1. Hoe was de verhouding tussen het nastreven van eigenbelang en het in acht nemen van het gezamenlijke belang?		
2. Hoe was de verhouding tussen openheid - gesloten-heid over en weer? (informatie geven, inzicht geven, luisteren naar de tegenpartij)		
3. Hoe was de verhouding tussen beweeglijkheid - starheid over en weer? (volharden, doordrukken, wendbaarheid)		
4. Hoe was de verhouding tussen geven en nemen? (concessies doen, geen concessies doen, eisen, beloven)		
5. Hoe waren de relaties tijdens de onderhandeling symmetrisch - asymmetrisch, als gelijken of als ongelijken tegenover elkaar?		
6. Hadden de onderhandelaars ook zorg voor de problemen van hun tegenpartij t.a.v. hun achterban?		

(Gebaseerd op: W. Mastenbroek, De verworvenheid die onderhandelen heet. In: Personeelbeleid 1978, jg. 14, nr. 11, pp. 584-589)

COPYRIGHT NPI