



EVALUATIEVRAGEN NA AFLOOP VAN EEN ONDERHANDELINGSGESPREK

1. Welk doel hadden wij ons voor dit gesprek gesteld?
In hoeverre hebben wij dat doel gehaald?
2. Is het gesprek verlopen zoals wij ons dat hadden voorgesteld, waar is het anders gelopen en waarom?
3. Hebben wij onze interessen en belangen tegenover de andere partij duidelijk kunnen maken?
4. Welk beeld hebben wij nu van de andere partij m.b.t.:
 - zijn doelen;
 - zijn belangen, interessen;
 - het beeld wat zij van ons heeft;
 - openingen, barrières.
5. Hoe kunnen wij de relatie en het gespreksklimaat typeren?
6. Wat zouden wij nog willen weten?
Wat zouden wij nog willen toelichten of mededelen?

Met deze vragen kunnen wij zicht krijgen op:

- de inhoud, de belangen en interessen die aan de orde zijn;
- de haalbaarheid van de doelen en de effectiviteit van de gekozen strategie;
- de aard van de relatie in termen van sfeer, houding en gedrag.