



ONDERZOEK NAAR DE EIGEN ONDERHANDELINGSSTIJL

Geef op de volgende keuze-assen aan waartoe je het meest geneigd bent in onderhandelingsituaties.

zorg voor het eigen belang		zorg voor het gemeenschappelijke belang
geringe openheid van zaken waar het om vitale informatie gaat		grote openheid van zaken ook waar het vitale informatie betreft
eisend naar de andere partij		toegevend en bereid tot concessies
versterken van de eigen (machts-) positie waardoor de ander afhankelijk wordt		vermijden van ongelijkheid en streven naar gelijkwaardige posities en een evenwichtige relatie
gesloten m.b.t. wat ik weet, beleef en wil		open m.b.t. wat ik weet, beleef en wil
sterk vasthoudend t.a.v. mijn doelen die ik wil bereiken		flexibel t.a.v. mijn doelen die ik wil bereiken

In een gesprek kan dit beeld met anderen getoetst en uitgediept worden om zicht te krijgen op kenmerken in de eigen onderhandelingsstijl.

*Gebaseerd op: W.F.G. Mastenbroek, *Onderhandelen* 1984