

wvm werkplaats
voor
medezeggenschap

Onderhandelen

In kort bestek:
de hoofdzaken.




Samenwerken, onderhandelen en vechten

	Samenwerken	Onderhandelen	Vechten
Geschikt voor:	Gelijke belangen	Tegengestelde belangen én onderling afhankelijk	Tegengestelde belangen
Kenmerk:	Openheid. Samen op zoek naar de beste oplossing.	Via concessies naar compromis.	Winnaar en verliezer.
Hoe:	BOB: Beeldvorming Oordeelsvorming Besluitvorming.	Verplaatsen in andere partij. Streefpunt en weerstandspunt vast stellen.	

wvm

Escalatie tijdens conflict , Glasl

- **Rationele fase**
 - Conflict als probleem dat we gezamenlijk kunnen oplossen: win –win.
- **Emotionele fase**
 - Conflict als een strijd die gewonnen moet worden: winnen of verliezen.
- **Vechtfase**
 - Conflict als oorlog: twee verliezers.

wvm

De weg naar het beste resultaat

- Versterken van het vertrouwen;
- Bevorderen van het gesprek;
- Het uitstellen van oordelen.

Interesse in de ander is de sleutel naar verbinding. En verbinding is een noodzakelijke voorwaarde om tegenstellingen te overbruggen.

wvm

Gouden Cirkel van Sinek



- Begin bij de waarom vraag.
- De waarom vraag raakt.
- Bij de waarom vraag ontstaat verbinding , gezamenlijkheid.

wvm

De rol van macht

- Machtsongelijkheid bemoeilijkt het onderhandelen.
- Onderzoek je machtsbronnen.
 - Je argumenten.
 - Kennis van zaken.
 - Bevoegdheden WOR
 - Steun in netwerk.
 - Steun bij achterban.
 - Motivatie en eensgezindheid in je team
 -

wvm