



drs. Anna Hinze SUCCES IN BALANS - Coaching en Consultancy

Westerdok 418 1013BH Amsterdam Phone: +31 (0)20 638 1124 Mobile: +31 (0)653 974 628
info@annahinzecoaching.nl www.annahinzecoaching.nl

Vrouwen en onderhandelen Door Anna Hinze

Er zijn de laatste jaren veel boeken geschreven over onderhandelen. Maar daar staat meestal niets in over de invloed van gender op de dagelijkse praktijk van het onderhandelen, terwijl die groot is en bepaalde kenmerken heeft.

Die komt aan bod in onze leergang, daar gaat het veel over de "shadow negotiation".

De term is afkomstig van Deborah Kolb. In haar boek Everyday Negotiation worden patronen van gender en macht in het onderhandelen uitvoerig uit de doeken gedaan.

Er zijn verschillende manieren van onderhandelen, afhankelijk van het doel:

Je kunt onderhandelen om b.v. iets zo goedkoop mogelijk te krijgen, waarbij de winst van de een het verlies van de ander is.

Of onderhandelen waarbij beide partijen hun voordeel doen. Je probeert een kwaliteits- standaard en normen en waarden te vinden om tot een overeenkomst te komen in plaats van in een machtsstrijd te verzeilen. Maar de schaduw onderhandeling speelt een -vaak niet herkende- rol: de relationele en emotionele aspecten van het onderhandelen. Hierin komt het verschil tussen mannen en vrouwen aan bod. Mannen zien onderhandelen vaak als een spel om te winnen, vrouwen gaan meer voor de inhoud. Vrouwen delven vaker het onderspit dan mannen. Dan passen ze zich aan of trekken zich terug. Of ze verzanden in een doorgaande machtsstrijd ten koste van de werkrelatie.

Het vermogen om effectief te onderhandelen helpt om invloed uit te oefenen en beïnvloed je doorstroom naar de top: immers, hoe hoger je komt hoe meer je moet onderhandelen.

Door meer zicht te krijgen op de "shadow negotiation" kun je effectief leren onderhandelen en toch duurzame relaties onderhouden.

Begin bij jezelf

Ben je bewust van je doel? Zijn er belemmeringen, zoals wat je geleerd hebt over bescheiden zijn, of "doe maar gewoon dan doe je al gek genoeg, of "val niet teveel op, wees niet lastig".

We merken dat het voor vrouwen vaak lastig is om hun territorium te claimen, ruimte in te nemen. Vaak is het patroon: als ik zo mijn best doe en inhoudelijk erg goed ben dan hoop ik dat ik krijg wat ik nodig

heb. Vrouwen onderkennen onderhandelingsmogelijkheden niet en zijn zich vaak vooral bewust van hun zwakheden.

Dat is jammer, want ze hebben daarbij ook juist oog voor de belangen van anderen, en voelen zich daar verantwoordelijk voor. In principe goede eigenschappen om leiding te geven.

Tip:

Wees pro-actief! Wat wil je bereiken?

Bedenk: hoe kom ik aan tafel? Goede voorbereiding is essentieel voor een goede onderhandelingspositie. Dit wordt door vrouwen vaak onderschat omdat ze zo op inhoud gericht zijn.

Wat heb je te bieden in de onderhandeling? Wees je bewust van je waarde.

Heb je aannames over wat de ander vindt van je voorstel en wat zijn die dan? Hoe weet je dat? Maak je waarde en deskundigheid zichtbaar: kijk goed wat jij hebt wat de ander nodig heeft, maak zichtbaarder wat je waard bent, ook letterlijk.

De kwaliteit van de relatie.

Dit is de basis voor een goede samenwerking en hoewel vrouwen hier over het algemeen veel belang aan hechten, gaat er nog wel eens wat mis: we zien vaak dat ze met de deur in huis vallen en in een gesprek teveel doorgaan met uitleggen, om de ander te overtuigen. Dat kan overkomen als onbuigzaamheid en dat is niet effectief.

Tip:

Leg je verbinding door de ander te betrekken: laat merken dat je hun situatie begrijpt en naar waarde weet te schatten, daardoor roep je minder weerstand op. Bedenk tevoren bijvoorbeeld 5 goede redenen waarom de ander doet wat die doet.

Neem de tijd en de rust om er eens even goed voor te gaan zitten. Formuleer na een korte inleiding waar je het over wilt hebben. "Het moet gaan waar het over gaat". Nadat jij gesteld hebt waar het over moet gaan, wacht dan rustig af wat de ander te zeggen heeft. Vrouwen hebben de neiging om door te praten in plaats van de ander de ruimte te bieden om mede verantwoordelijk te worden voor de oplossing.

Het thema

Ik schreef het al: het moet gaan waar het over gaat. Bereid je voor. Geef het woorden. Schrijf het op! Bespreek het voor met iemand die je vertrouwt. Door je goed bewust te zijn van wat je wilt is het makkelijker om op koers te blijven en je niet te laten afleiden. Over het algemeen kom je er dan wel uit in een kalme situatie. Wees je goed bewust wat de op één na beste uitkomst van de onderhandeling is.

Dat kan een goede opstap vormen voor een volgende ronde. Vrouwen vinden het vaak moeilijk als er nee gezegd wordt. Bij mannen geldt "no is only the beginning". Ze zien onderhandelen meer als een spel.

Zetten en tegenzetten

Bij het onderhandelingspel kan je tegengas en zetten verwachten. Dat is nog wel eens moeilijk voor vrouwen omdat ze zo op "eerlijkheid" en inhoud varen. Mannen zien onderhandelen meer als een spel met zetten en tegenzetten.

Door patronen te herkennen en het als "een spel met houten zwaardjes" te gaan beschouwen is het makkelijker om je niet persoonlijk aangevallen te voelen. Heel vaak is het namelijk niet persoonlijk bedoeld maar gaat het om het winnen.

Hoe kan je de zetten van de ander in de gaten hebben en pareren?

Bekende zetten zijn:

je competentie of expertise in twijfel te trekken, je stijl te bekritisieren of je ideeën van minder betekenis maken. (Als ze meisje tegen je zeggen moet je opletten!) Maar het kan ook zijn door juist een beroep te doen op je sympathie of steun. Of door je complimenten maken, je ijdelheid te strelen. "Doe jij dat maar, dat kan je zo goed" Voor je het weet zit je weer met extra werk opgezadeld!

En soms worden er regelrechte bedreigingen geuit.

Welke tegenzetten kun je doen?

Hier volgen een paar tips:

Door te benoemen wat iemand aan het doen is kun je de ineffectiviteit of de ongepastheid laten zien.

Corrigeer hem door je- goed voorbereide- argumenten te tonen en ga tegen stereotypen in

Kijk vooruit, niet naar in het verleden gemaakte fouten, kom met een beter idee, ga van het persoonlijke naar het probleem "ik wil het hebben over..."

Benoem diskwalificaties door ze te onderbreken en te corrigeren of af te leiden. Als je diskwalificatie verwacht op bijvoorbeeld een vergadering zou je met een collega een strategie kunnen bedenken... bijvoorbeeld door de zet te negeren en het over iets anders te gaan hebben. Coalities kun je voorbereiden!

Als je kwaad wordt of in het nauw gedreven: interrumppeer en onderbreek waar mogelijk de zet van de ander, vraag time out, las pauze in b.v.door koffie te halen of naar de wc te gaan.

Welke zetten kun je zelf doen?

Maak de status quo minder aantrekkelijk. Zorg voor alternatieven zodat er een keuze is, bedenk eventueel een geloofwaardige sanctie. Maak consequenties duidelijk van de weerstand.

Genereer steun, benut bondgenoten, zorg dat belangrijke mensen je bevoegdheid geven! Bevestig waar mogelijk je autoriteit. Als je elders een baan aangeboden krijgt is dat een prima onderhandelingsmogelijkheid. We zien soms dat vrouwen vertrekken zonder dat ze zich van die onderhandelingsruimte bewust waren!

Kortom, bedenk manieren waarop je de onderhandeling zo kunt beïnvloeden dat je je doel maar ook de samenwerking niet uit het oog verliest en je emoties de baas blijft