

MAAK ONDERHANDELING DEEL VAN JOU TOERUSTING

Hoekom?

Gryp die lewe! Dit is die naam van hierdie boekie vir die lewe na skool.

Maar, oppas. Om die lewe te gryp beteken nie vraatsigheid nie.

Jy is nie 'n alleenheerser wat ander mense nie in ag hoof te neem nie. Die lewe behoort nie net aan jou of is nie geskep vir jou alleen nie.

As jy met ander moet rekening hou, beteken dit in sommige gevalle onderhandeling. Ernstige onderhandeling waarin julle saam by oplossings moet uitkom.

In sommige gevalle onderhandel...

Jy moet nou net nie begin dink dat mens oor alles in die lewe onderhandel nie. Vanuit ons grondslag en kode sê Die Voortrekkers dat sekere sake vir ons baie vas staan, ons onderhandel nie daarvoor nie: oor dat die Drie-enige God God is; oor die opdrag dat ons in elke situasie soos Christene moet optree; oor die Afrikanervolk se reg op sy eie kultuur; oor ons liefde vir Afrikaans; oor billike en regverdige optrede teenoor alle mense ens. As ons hierdie vaste oortuigings almal bymekaar sit, het ons dit wat die Afrikaner en Die Voortrekkers uniek maak.

Hoekom onderhandel mense?

Mense onderhandel in sekere situasies omdat

- die alternatiewe oorlog of een of ander vorm van ontwrigtende stryd kan wees
- die uiteinde van 'n saak nie seker is nie
- nie een van die partye of groepe die ander in 'n rigting kan dwing nie
- 'n gesamentlike oplossing wat deur almal aanvaar word, vereis word.

Natuurlik is daar ander metodes as onderhandeling om mense by ooreenkomste en/of oplossings uit te bring. Ons lys hulle kortliks sonder om noodwendig alles te noem wat genoem kan word.

Alternatiewe

Correding - 'n maklike manier om by 'n oplossing uit te kom, maar moeilik om te bereik as belange skerp en diep bots.

Beveel - net effektief as die ander party die opdrag aanvaar.

Dwing - dit kan help wanneer daar onmiddellik tot aksie oorgegaan moet word, maar werk negatief in op die langtermynverhouding.

Uitstel - dit laat die probleem net oorstaan tot later, dit verdwyn nie.

Gee in - dit kan alleen gebeur as die oplossing aanvaarbaar en seker is of as die saak minder belangrik is.

Probleemoplossing - al die partye moet aanvaar dat die probleem gedeeltelik ook hulle verantwoordelikheid is. Hulle moet die ander partye vertrou én glo in die waarde van die besluitnemingsproses.

Arbitrasie - dit vat die besluitneming weg van die partye en hulle invloedssfeer. Die partye moet egter bereid wees om die arbitrasiebesluit te aanvaar.

Kans - lootjies trek. Dit hang van geluk af en nie oordeel nie en bevredig dikwels nie.

Onderhandeling - dit geskied op basis van uitruiling en nie op basis van neem nie en kan op hierdie manier tevrede stel.

Die vier belangrikste fases van onderhandeling is

- Voorbereiding
- Debatteer
- Voorstelle
- Beding.

Om effektief te kan onderhandel, moet jy die fases van onderhandeling kan herken en kan evalueer. In onderhandelings moet 'n mens jou eie optrede tot op 'n sekere punt kan aanpas by omstandighede. Indien nodig en indien moontlik, kan jy jou reaksie aanpas en op 'n geskikte reaksie in 'n sekere situasie besluit én dit inoefen. Dit kan jou vermoë om effektief te onderhandel baie verbeter.

As jy die fases van onderhandeling ken sal jy kan agterkom in watter fase die party met wie jy onderhandel, verkeer. Dit sal jou help om jou eie optrede hierteenoor beter te bepaal. Dit sal ook voorkom dat jy sommer emosioneel of blindelings reageer en jou in staat stel om 'n keuse te maak oor hoe jy wil reageer.

Vorbereiding

- Stel vas of maak seker wat jy wil hê en wat die ander party(e) wil hê. Inligting oor wat die ander party(e) wil hê moet ingewin en behoorlik deurdink of oorweeg word.
- Waaroor word onderhandel? Wat wil jy/julle daarmee bereik? Wat moet op die ou einde besluit word of waarby wil jy/julle graag uitkom?
- Hoe belangrik is elke besluit wat geneem word, vir jou? Is dit minder of meer belangrik, gemeet aan wat jy wil bereik met die onderhandeling? Hoe beïnvloed dit die ander party?
- As jy jou prioriteite in ag neem, wat is jou doel/doelwitte met elke besluit of gevolg van die onderhandeling?
- Tot hoever is jy bereid om te gaan in elke afdeling van die sake wat onderhandel word. Met watter "openingsaanbod" begin jy op elke punt en wanneer sal jy bereid wees om te aanvaar dat daar nie 'n skikking is nie?
- Wat is jy bereid om uit te ruil of te laat vaar om by 'n skikking uit te kom?

Debatteer

- Deur debat of gesprek maak die persone wat onderhandel aan die begin oor en weer seker wat die ander een wil hê. 'n Gesprek hieroor kan moontlik onmiddellik goeie gesindhede uitwys en aantoon dat julle nie so ver van mekaar af is nie.
- Sinvolle debat word bemoeilik deur optrede soos:
 - in die rede val
 - aanval sodat die ander een dadelik moet verdedig
 - blaam uitdeel of sondebok soek
 - sarkasme
 Hierdie soort optrede bemoeilik 'n behoorlike begrip vir mekaar, wek allerhande negatiewe gevoelens, en lei die aandag van 'n opbouende oplossing af.
- Sinvolle debat word bevorder deur
 - die uitruil van inligting
 - sensitiwiteit aan beide kante vir almal se belange by die saak en vir verkeerde indrukke
 - aannames of gevolgtrekkings wat reeds gemaak is, te bevestig
 - te beïnvloed en oor te haal
 - prioriteite (belangrike en minder belangrike sake) te ondersoek
 - beperkings te hersien
 - aansporingsmaatreëls.
- Wenke vir optrede tydens die gesprek of debat:
 - som dit wat reeds vasgestel of bereik is (waaroor daar besluit of saamgestem is), gereeld op
 - ruil inligting soos wat die behoefte na vore kom
 - vra oop, eerlike vrae
 - let op vir tekens/seine soos gedurige beweging (onrustigheid), verandering in taal (skerper, vriendeliker ens), en vir die verandering van standpunte of laat vaar van vroeëre standpunte dit kan toegeefliker of harder word
 - luister goed
 - bevestig of gee terugvoer om duidelik te wys wat jy aanvaar en wat nie, al moet jy soms herhaal
 - brei uit vir meer begrip
 - beloon positiewe seine of reaksies, bv as jy goed verstaan word of dit lyk asof jou argument inslag vind:
 - bv met aanmoedigende opmerkings
 - positiewe seine kan opgevolg word met voorstelle vir oplossings
 - slegs voorstelle kan onderhandel word.

Voorstelle

Wenke by die maak van 'n voorstel

- moenie net kla of afkeur nie, stel 'n oplossing voor
- begin met 'n voorstel wat jyself kan aanvaar, maar wat moontlik ook vir die ander kant aanvaarbaar mag wees: maak ook seker dat jy nie val vir iets wat vir jouself heeltemal onaanvaarbaar is nie
- in 'n situasie waarin jy nie weet hoe die ander voel nie, is dit soms nodig om met 'n radikale voorstel te begin (meer as waarmee jy tevrede sal wees) wat jy vermoed nie aanvaar sal word nie, net om later toe te gee tot op 'n punt waar jy kry wat jy eintlik wou hê.
- in 'n situasie waarin jy nie seker is hoe die ander gaan reageer nie, kan jy aan die begin ook met 'n vae voorstel begin
- maak seker dat alle belangrike sake in die voorstelle vervat is
- wees gedissiplineerd in die maak van 'n voorstel
 - stel voor, motiveer en gee kans vir ander om te reageer
 - vra vir reaksie as dit nodig is.

Wenke by die *ontvangs* van 'n voorstel

- moenie 'n voorstel onderbreek nie
- vra vrae om inligting te kry en onduidelikhede op te klaar
- som die gesprek en dit wat jy gehoor het, op
- bly stil om almal wat wil die kans te gee om hulle sê te sê terwyl jy ook ernstig luister.

Wenke by die *reaksie* op voorstelle

- die swakste antwoord is NEE
- teenvoorstelle het 'n negatiewe effek as dit nie die eerste voorstelle in ag neem nie
- oorweeg dit soms om te verdaag - om eers die saak met jou eie mense te bespreek of dit self te deurdink
- voordat jy reageer
- dui aan waarvan jy hou en waarvan jy nie hou in die voorstel nie
- reageer met 'n deurdagte voorstel waarvoor jyself kans sien.

Ontwikkel die houding van:

As jy nie van my voorstel hou nie, wat stel jy voor?

Goeie teenvoorstelle gee aan die ander party wat hy wil hê, maar op jou voorwaardes.

'n Voorstel is beter as 'n argument.

Verhandelbares

Enige ding waaraan jy kan vat of waaraan jy nie kan vat nie, kan gebruik word om jou saak te beding of om te verhandel vir iets wat jy graag wil hê. Om die onderhandeling aan die gang te sit en die pad daarvoor oop te maak, moet jy by jouself en die ander uitvind: wat in die transaksie of situasie is onderhandelbaar (kan ek op die ou end dalk maar prysgee omdat dit nie regtig so belangrik is nie) en wat is nie onderhandelbaar nie (wat ek moet behou of nie kan prysgee nie).

Indien jy nie hieraan aandag gee nie en net daarin belangstel om alles te behou en te WEN (die WEN-VERLOOR-houding), kan die onderhandelings op 'n absolute NUL uitloop.

Indien almal wat by die onderhandeling betrokke is, egter kyk na verhandelbares en oplossings, kan almal daardeur WEN (die WEN-WEN-houding).

Amper 'n houding van:

Gee my iets wat ek wil hê en ek kyk of ek jou iets kan gee wat jy wil hê.

Probeer jou ook in die posisie van die ander party plaas. Dink aan wat moontlik vir hulle belangrik kan wees en wat dit wat jy kan verhandel (prysgee) vir hulle werd kan wees.

Beding

Onderhandel om oplossings te vind en daaroor saam te stem. As jy alles wil opsom, is die volgende belangrik by onderhandeling:

- Kan jy dit wat jy kan verhandel so plooi dat jou voorstel meer aanvaarbaar is?
- Stel die ander party(e) se behoeftes vas - jou eie voorstelle moet dit in ag neem
- Dink skeppend oor sake wat jy kan verhandel
- Oorweeg 'n voorwaardelike aanbod: As jy sal... sal ek...
- Respekteer die ander party(e).

BRON:

Kennedy, G. A Negotek Workshop