Tips om te onderhandelen

**Algemene tips**

* Verdiep je oprecht in de belangen van gesprekspartners.
* Toon je luisterend Door ‘L.S.D.’ (luisteren, doorvragen, samenvatten).
* Vorm je eigen punten om tot een belang van de gesprekspartner of ten minste een gezamenlijk belang.
* Hoe abstracter, hoe makkelijker de verbinding is te vinden. Zit het vast op een punt probeer dan het gesprek op wat globaler niveau te krijgen en daar wél verbinding te vinden.
* Blijf de eigen punten benoemen vanuit het gezichtspunt van de ander.
* Schuif de punten waar echt geen verbinding te vinden is opzij, benoem dat duidelijk, en zoek eerst wat wél samen kan.
* Als daar een voor beiden aantrekkelijke verbinding uit volgt kunnen resterende punten via handje klap opgenomen worden.
* De winst van de één hoeft niet het verlies voor de ander te zijn. Zoek naar win-win.
* Spreek niet vanuit je eigen persoon maar vanuit het collectief, benoem de andere partij ook als geheel.

**Onderhandelen tijdens coalitievorming**

* Per gemeente zijn andere gewoonten of afspraken over de organisatie van de onderhandelingen (begint de grootste? Rol grootste winnaar”? Etc.)
* Probeer via raadsleden of griffie vooraf inzicht te krijgen in de lokale spelregels.
* Volg de verkiezingen en analyseer op welke punten partijen zich met name focussen.
* Analyseer voor iedere partij hun visie op punten die het landelijke gebied raken of betreffen.
* Wij zijn slechts één van de stakeholders. Je hoeft het dus niet op alle punten met elkaar eens te zijn. Op sommige punten kun je het eens zijn over het feit dat je het anders ziet.
* Ook als het niet lukt een partij voor je te winnen kun je doelen behalen:
* Bekendheid met onze eigen visie en standpunten
* Respect voor elkaars mening
* Goede werkrelatie
* Benoem in ieder geval op welke thema’s je de komende vier jaar in gesprek wilt blijven met elkaar.

**Let op:**

* Ga een gesprek zo veel mogelijk met twee personen in en bespreek het vooraf
* Neem je eigen toekomstvisie en/of de LTO Noord visie mee
* Zorg dat je vriendelijk en correct bent. Niemand zit te wachten op drammers
* Wil je meer leren op het terrein van onderhandelen en lobbywerk? Volg een training bij de LTO Academie ([www.ltoacademie.nl](http://www.ltoacademie.nl/)), bijv. Wegwijs in de lokale besluitvorming, Bootcamp debatteren, Effectief lobbyen en netwerken, Leer overtuigend spreken (online-training). Je kunt ook thuis op jouw moment een e-learning van LTO Academie volgen.