

IK DE VAATWASSER, JIJ HET VUILNIS

Iedereen doet het in een relatie: onderhandelen. Over waar je gaat wonen, over wie jullie zieke kind eerder uit school haalt. Delf je vaak het onderspit? Hoogste tijd om je onderhandelstechnieken eens onder de loep te nemen. Want a) je kunt het gewoon leren en b) het is goed voor je relatie. Drie deskundigen geven tips.

DE RELATIECOACH

"Vrouwen voelen zich vaak egoïstisch als ze hun kaarten op tafel leggen," zegt relatiecoach Caroline Franssen. Wat betreft onderhandelen zouden ze een voorbeeld moeten nemen aan mannen, die zonder aarzeling zeggen wat ze willen.

MANNEN ZIJN BETERE ONDERHANDELAARS, ZEGT U. KUNT U DAT UITLEGGEN?

"Een vrouw denkt aan het begin van een onderhandeling veel meer in termen van wij (wat is goed voor ons), en mannen denken vooral aan zichzelf (wat is goed voor mij). Een voorbeeld: een vrouw wil in de stad wonen en haar man op het platteland. Als de twee er samen over in gesprek gaan, zal de vrouw direct met een redelijk compromis komen dat goed is voor iedereen. Ze neemt de wensen van haar partner al mee in haar openingsbod en stelt voor om in een dorpje vlak buiten de stad te gaan wonen. Zo begint ze de onderhandeling: door meteen al iets van haar eigen wensen in te leveren. Mannen spelen dit spel veel slimmer. Zij leggen meteen hun kaarten op tafel en denken aan het begin van de onderhandeling vooral aan zichzelf. Soms vragen ze zelfs wat meer, want dan hebben ze nog iets om weg te geven. Onderhandelen betekent namelijk dat je allebei iets moet inleveren. Dus als je al met een bescheiden wensenpakket begint, blijft er niks over."

DE VROUW TREKT BIJ EEN ONDERHANDELING AAN HET KORTSTE EIND?

"Meestal wel ja. Het gebeurt vaak dat een vrouw klaagt dat er te weinig rekening met haar wordt gehouden, terwijl de onderliggende

oorzaak is dat zij niet goed onderhandelt. Een ander probleem is dat de man op deze manier ook niet goed begrijpt wat zijn vrouw precies wil. Als zij in het begin haar diepe wensen niet duidelijk uitspreekt, kan hij daar ook geen rekening mee houden."

'Een vrouw begint de onderhandeling door direct al iets van haar wensen in te leveren'

VROUWEN MOETEN DUS EGOÏSTISCHER WORDEN?

"In het begin van een onderhandeling, absoluut. Allereerst moet je als vrouw stoppen met denken in termen van wij, maar jezelf de vraag stellen: wat maakt mij gelukkig? Hoe zou ik het allerliefst mijn leven willen indelen? Tijdens deze zelfreflectie moet je je partner geheel buiten beschouwing laten. In je openingsbod doe je er zelfs een schepje bovenop en vraag je meer dan je zelf wilt. Wil je twee weken naar Aruba, dan dik je het aan tot drie weken. Zo heb je altijd nog iets om weg te geven."

DAT KLINT ALLEMAAL ZO SLUW, EN HELEMAAL NIET ROMANTISCH.

"Dat is zo, maar toch zal het de relatie sterker maken. Wel moet je tijdens zo'n onderhandeling rekening houden met een impasse: een moment waarop je het niet met elkaar eens wordt, en er irritaties ➤

IK DE VAATWASSER, JIJ HET VUILNIS

Iedereen doet het in een relatie: onderhandelen. Over waar je gaat wonen, over wie jullie zieke kind eerder uit school haalt. Delf je vaak het onderspit? Hoogste tijd om je onderhandelstechnieken eens onder de loep te nemen. Want a) je kunt het gewoon leren en b) het is goed voor je relatie. Drie deskundigen geven tips.

DE RELATIECOACH

“Vrouwen voelen zich vaak egoïstisch als ze hun kaarten op tafel leggen,” zegt relatiecoach Caroline Franssen. Wat betreft onderhandelen zouden ze een voorbeeld moeten nemen aan mannen, die zonder aarzeling zeggen wat ze willen.

MANNEN ZIJN BETERE ONDERHANDELAARS, ZEGT U. KUNT U DAT UITLEGGEN?

“Een vrouw denkt aan het begin van een onderhandeling veel meer in termen van wij (wat is goed voor ons), en mannen denken vooral aan zichzelf (wat is goed voor mij). Een voorbeeld: een vrouw wil in de stad wonen en haar man op het platteland. Als de twee er samen over in gesprek gaan, zal de vrouw direct met een redelijk compromis komen dat goed is voor iedereen. Ze neemt de wensen van haar partner al mee in haar openingsbod en stelt voor om in een dorpje vlak buiten de stad te gaan wonen. Zo begint ze de onderhandeling: door meteen al iets van haar eigen wensen in te leveren. Mannen spelen dit spel veel slimmer. Zij leggen meteen hun kaarten op tafel en denken aan het begin van de onderhandeling vooral aan zichzelf. Soms vragen ze zelfs wat meer, want dan hebben ze nog iets om weg te geven. Onderhandelen betekent namelijk dat je allebei iets moet inleveren. Dus als je al met een bescheiden wensenpakket begint, blijft er niks over.”

DE VROUW TREKT BIJ EEN ONDERHANDELING AAN HET KORTSTE EIND?

“Meestal wel ja. Het gebeurt vaak dat een vrouw klaagt dat er te weinig rekening met haar wordt gehouden, terwijl de onderliggende

oorzaak is dat zij niet goed onderhandelt. Een ander probleem is dat de man op deze manier ook niet goed begrijpt wat zijn vrouw precies wil. Als zij in het begin haar diepe wensen niet duidelijk uitspreekt, kan hij daar ook geen rekening mee houden.”

‘Een vrouw begint de onderhandeling door direct al iets van haar wensen in te leveren’

VROUWEN MOETEN DUS EGOÏSTISCHER WORDEN?

“In het begin van een onderhandeling, absoluut. Allereerst moet je als vrouw stoppen met denken in termen van wij, maar jezelf de vraag stellen: wat maakt mij gelukkig? Hoe zou ik het allerliefst mijn leven willen indelen? Tijdens deze zelfreflectie moet je je partner geheel buiten beschouwing laten. In je openingsbod doe je er zelfs een schepje bovenop en vraag je meer dan je zelf wilt. Wil je twee weken naar Aruba, dan dik je het aan tot drie weken. Zo heb je altijd nog iets om weg te geven.”

DAT KLINKT ALLEMAAL ZO SLUW, EN HELEMAAL NIET ROMANTISCH.

“Dat is zo, maar toch zal het de relatie sterker maken. Wel moet je tijdens zo'n onderhandeling rekening houden met een impasse: een moment waarop je het niet met elkaar eens wordt, en er irritaties

natuur, maar ligt je man liever voor de televisie, dan kun je gaan eisen dat hij mee moet naar het bos. Maar je kunt die wandeling door de natuur ook in je eentje gaan maken.”

DE HOOGLERAAR PSYCHOLOGIE

De Amerikaanse emeritus hoogleraar in de psychologie John Gottman is beroemd vanwege zijn onderzoek naar stabiele relaties. Wat kan deze door de wol geverfde wetenschapper ons leren over onderhandelen?

ZIJN ER ONDERWERPEN WAAROVER NIET VALT TE ONDERHANDELEN?

“Ik maak een onderscheid tussen oplosbare en onoplosbare problemen. Oplosbare problemen zijn nooit beladen en zorgen niet zo gauw voor ruzie. De een wil een avondje bankhangen, terwijl de ander heeft afgesproken met vrienden. Daar kom je samen wel uit. Onoplosbare problemen ontstaan vanuit verschillen in persoonlijkheid. Vaak zijn deze verschillen in het begin van de relatie nog aantrekkelijk, maar geven ze op den duur aanleiding tot gekibbel. De een heeft bijvoorbeeld behoefte zich in stilte terug te trekken, terwijl de ander het liefst dingen samen doet. Een onoplosbaar probleem is complex, omdat het gaat om een diepgeworteld verschil in verlangen of overtuiging.”

ALS JE NIET OVER DIEPGEWORTELTE VERSCHILLEN KUNT ONDERHANDELEN, DAN IS ER DUS OOK GEEN MIDDENWEG?

“Dat klopt. De familietherapeut Salvador Minuchin zei ooit: ‘Elk huwelijk is een fout. Sommige mensen kunnen alleen iets beter met deze fout omgaan.’ Ik denk dat hij refereerde aan dit probleem. Als je met iemand een intieme relatie aangaat, kies je onvermijdelijk ook voor een reeks onoplosbare problemen waar je misschien wel de komende tien tot vijftig jaar mee moet dealen. Kies je voor een andere partner, dan heb je niet dezelfde problemen, maar zijn er weer andere onoplosbare issues. We ontdekten dat de stellen die we hadden ondervraagd voor ons onderzoek, bij een vervolgonderzoek vier jaar later nog steeds ruziemaakten over precies dezelfde kwesties. Er zat vier jaar tussen, maar het leek op vier minuten. Door iemands onhebbelikheden gewoon te accepteren, bespaar je jezelf een hoop pijn en moeite.”

IEMANDS ONHEBBELIJKHEDEN GEWOON ACCEPTEREN? HOE DOE JE DAT?

“Door dankbaar te zijn voor wat je allemaal wel met iemand hebt. Dankbaarheid is een heel krachtig vermogen. Er zijn vast veel eigenschappen in je partner die je koestert en liefhebt. Sta hier

vaak bij stil. Zo maak je ze groter en daarmee vergroot je de liefde voor elkaar. Probeer je rancune over wat je geliefde niet heeft, zo veel mogelijk in te perken. Als je boosheid voedt door ermee bezig te zijn, belanden negatieve emoties in een stroomversnelling en word je steeds ontevredener. Gevolg? Jullie houden steeds meer afstand, je gaat je eenzaam voelen en de stap naar overspel of een breuk wordt kleiner.”

‘Humor, genegenheid en vriendschap zijn magische wapens bij een onderhandeling’

WAT IS VOLGENS U DE SMEEROLIE VAN EEN GOEDE ONDERHANDELING?

“Dat je een hechte vriendschap hebt en altijd respect en genegenheid voor elkaar toont. In een van mijn boeken beschrijf ik Olivia en Nathaniel, die vanuit de stad naar het platteland verhuizen. Ze kibbelen over de inrichting van hun huis, en over welke auto ze gaan kopen: zij wil een busje en hij wil een jeep. Hoe langer ze onderhandelen, hoe hoger de decibellen oplopen. Plotseling zet Olivia haar handen op haar heupen en steekt als perfecte imitatie van haar zoon haar tong uit. Nathaniel weet dat ze dit vaker doet en is haar net voor. Dan schieten ze allebei in de lach. Dit voorbeeld geeft aan dat je humor, genegenheid en vriendschap als magisch wapen kunt inzetten bij een lastige onderhandeling.” ●

