

# MET **Stephanie Blommaert** LIEFDE ONDER- HANDEL JE OOK

Durven vragen in het  
dagelijkse leven:  
thuis en op het werk

Voor mama

*Ik ben moe van het dromen  
Maar het dromen niet moe*

Iet, mama, mimi  
22 mei 2021

© 2021 Manteau / Standaard Uitgeverij nv,  
Franklin Rooseveltplaats 12, B-2060 Antwerpen  
en Stephanie Blommaert

[www.standaarduitgeverij.be](http://www.standaarduitgeverij.be)  
[info@standaarduitgeverij.be](mailto:info@standaarduitgeverij.be)

Vertegenwoordiging in Nederland  
New Book Collective, Utrecht  
[www.newbookcollective.com](http://www.newbookcollective.com)

[www.linkedin.com/in/stephanieblommaert/](http://www.linkedin.com/in/stephanieblommaert/)  
[www.nonzerosum.be](http://www.nonzerosum.be)

Auteursfoto:

Tommy Vanhee

Vormgeving binnenwerk:

Joke Gossé

Achtergrondbeeld cover:

Shutterstock

Alle rechten voorbehouden.

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd,  
opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand  
of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze,  
hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën,  
opnamen of op welke wijze ook, zonder voorafgaande  
schriftelijke toestemming van de uitgever.

Ondanks alle zorg die aan de samenstelling van de  
uitgave werd besteed, kan de redactie of de auteur  
noch de uitgever aansprakelijkheid aanvaarden voor  
eventuele schade die zou kunnen voortvloeien uit  
enige fout die in deze publicatie zou kunnen voorkomen.

ISBN 978 90 223 3790 5

NUR 740

D/2021/0034/175

# inhoud

<b>voorwoord</b>	8
<b>inleiding</b>	
<b>HET LEVEN IS ÉÉN GROTE ONDERHANDELING</b>	11
Aan de keukentafel, op je werk en in bed	12
Waarom een boek over onderhandelen?	14
Onderhandelen kan je leren (en zal je leren)	15
Hoe is dit boek opgebouwd?	16
<b>hoofdstuk 1</b>	
<b>WAT IS ONDERHANDELEN?</b>	19
Definitie van onderhandelen	21
Ik wil iets van jou, jij wil iets van mij	22
Meer taart voor iedereen	23
Vergeet de emoties en de psychologie niet	24
Moet je steeds onderhandelen?	25
<b>hoofdstuk 2</b>	
<b>WAAROM JE NIET DURFT TE ONDERHANDELEN, TERWIJL JE DAT BETER WÉL ZOU DOEN</b>	29
Waarom durf je niet te onderhandelen?	30
De valkuil van de schaduwonderhandeling	33
De vraag van 180.000 euro	34
<b>hoofdstuk 3</b>	
<b>HOE WORD IK EEN GOEDE ONDERHANDELAAR?</b>	39
De drie pijlers van elke onderhandeling	40
Cognitieve dissonantie:	
onze zakelijke kant botst met onze menselijke kant	40
Ben jij een pitbull of een schaap? De vijf onderhandelaarstypes	41
Op zoek naar jouw onderhandelaarstype	55
De clash der stijlen	58
De juiste stijl op de juiste plaats	60
Koester de stilte	60

Pijler 1: De mens in de onderhandeling: emoties en onderhandelen	62
Robots zijn rationeel, mensen zijn irrationeel	62
Emoties kunnen onderhandelingen maken of kraken	65
Welke emoties staan goede onderhandelingen in de weg?	70
De roze olifant in de kamer	72
Hoe ga je om met emoties in een onderhandeling?	73
Druk niet op je eigen <i>hot buttons</i>	80
Wat doe je als de emoties uit de hand lopen?	80
Pijler 2: Relatie tussen mensen in een onderhandeling	82
Armworstelen is een ploegsport	82
Hoe bouw je relaties op?	84
De vijf menselijke behoeften die alle onderhandelaars delen	84
Pijler 3: Het onderwerp van de onderhandeling	92
Sinaasappels en citroenen	92
De EHB-OH	94
Informatie is de sleutel tot succes	114
Het belang van ontspannen	118
Brainstormen	119
Uitsmijter: e-mail en onderhandelen	121

#### hoofdstuk 4

#### PSYCHOLOGISCHE HULPMIDDELTJES DIE JE VOORUITHELPEN IN EEN ONDERHANDELING

	125
Het openingsbod	126
Specifiek bedrag	131
Bang om te verliezen (wat we nog niet hebben)	132
De keuzearchitectuur: het veilige midden	135
Uitsmijter: je bent maar zo sterk als je zwakste argument	136

#### hoofdstuk 5

#### WAT ALS EEN ONDERHANDELING VASTLOOPT?

Deadlock	140
Onderhandelen zoals Kevin De Bruyne	141
Hoe kan je onderhandelingen objectiveren?	142

<b>hoofdstuk 6</b>	
<b>SMERIGE ONDERHANDELINGSTRUCJES</b>	147
Saucissoneren: de onderhandeling in duizend stukjes hakken	149
Good cop/bad cop	149
Liegen, bedriegen, chanteren	151
Veel kleine smerige trucjes maken één grote smerige truc	153
Vleien	155
Uitsmijter: macht en onderhandelen	156
<b>toegift</b>	
<b>KINDEREN EN ONDERHANDELEN, THUIS EN OP SCHOOL</b>	161
<b>Eindnoten</b>	168
<b>Bronnen</b>	172
<b>Dankwoord</b>	174
<b>Kort over mezelf</b>	176

## Voorwoord

Ik ben een idealist. Dat is de reden waarom ik Rechten ben gaan studeren. Via een cursus Negotiation aan de KU Leuven, geïnspireerd op de Harvard-methode, ben ik in aanraking gekomen met onderhandelen. *I was lucky* (hoewel je geluk kan afdwingen volgens mijn vader). De cursus leek toen iets wat toevallig op mijn pad kwam, maar *oh boy, was I wrong*. Het heeft impact gehad op mijn hele verdere leven. Ik zeg vaak: 'Ik hou van recht, maar onderhandelen is mijn passie.' Sinds die cursus heeft het onderhandelen me nooit meer losgelaten. Dat is meteen ook de reden waarom ik er snel van overtuigd was dat ik er een toegankelijk en praktisch boek over wou schrijven, want ieder van ons zou eigenlijk dagelijks bewust bezig moeten zijn met onderhandelen, als je het mij vraagt.

Nog te veel wordt ons vanuit een traditioneel patroon geleerd dat je keihard moet zijn als je aan de onderhandelingstafel zit. Als je te veel aandacht hebt voor de mens tegenover je, kom je over als een *softie*. (Onder)handel als de man in het zwarte pak, maken ze je wijs. *That is what you need to do to win*. Wat had ik een hekel aan deze uitspraak. Iedere vezel in mijn lijf voelde dat er iets niet klopte. Ik heb niets tegen de man in het zwarte pak, maar wel iets tegen de traditionele mentaliteit die erbij komt kijken. Onderhandelen is gewoon veel genuanceerder dan dat.

In eerste instantie had ik zelf ook in elk gesprek dat ik voerde – want vrijwel elk gesprek is een onderhandeling – te weinig aandacht voor de relationele kant bij onderhandelaars en voor emoties in onderhandelingen. Om maar niet te zeggen: geen aandacht. Gaandeweg leerde ik *the emotional advantage* in een onderhandeling toe te passen. Ik leerde ook mijn eigen valkuilen kennen tijdens het onderhandelen. Praktijkervaring opdoen en ervan leren. En dat doe ik nog elke dag. *It's a never ending learning curve!*

En dat is maar goed ook. Kennis over onderhandelen kan namelijk iedereen vooruithelpen. *My mission in life* omschrijf ik als volgt: ik wil impact hebben door mensen tools aan te leren opdat we met evenwaardige middelen aan de start komen en op een meer gelijke manier in het leven staan. En dit doe ik via mijn job als ondernemer van juridische diensten en als trainer en keynotespreker over onderhandelen. En nu ook met dit boek: *Met liefde onderhandel je ook*. Onderhandelen

doen we met 'de' liefde, met de mensen om ons heen. Maar waar de titel van mijn boek vooral op doelt, is dat we met liefde kunnen onderhandelen. Dat je geen pitbull hoeft te zijn om goed te onderhandelen. Dat je vooral jezelf moet zijn bij het onderhandelen. Dat je rekening houdend met emoties kan onderhandelen om juist dan het beste resultaat te bereiken, voor alle partijen aan tafel, maar zeker ook voor jezelf.

Ik heb één wens: dat je onmiddellijk toepast wat je gelezen hebt. Bij het aller-eerste gesprek na het lezen van dit boek moet je je deze vraag stellen: 'Ben ik nu aan het onderhandelen?' En als dat zo is – en reken maar van yes – pas dan direct toe wat je geleerd hebt uit dit boek. Hoe klein ook. Ik wens je alle succes bij je 'eerste nieuwe' onderhandeling.

Stephanie Blommaert  
Augustus 2021