



Tips voor onderhandelen vanuit Profile Dynamic

Hieronder een aantal praktische tips als je in gesprek bent met een kleur (dit is uiteraard de simpele versie van de werkelijkheid, waarin iedereen meerdere kleuren in zich heeft).

Hoe herken je de kleur van iemand? Let op de KLACHT! Als je even doorpraat met iemand door zaken te vragen als 'waar loop je tegenaan?' of 'waar wil je je op richten het komende jaar?', wellicht krijg je dan informatie over de bril waarmee iemand naar de wereld kijkt.

De klacht van:

PAARS: alles wat we zo zorgvuldig hebben opgebouwd, wordt te snel afgebroken

ROOD: er is te weinig slagkracht, er ontbreekt een duidelijke leider die besluiten neemt

BLAUW: het is onduidelijk wie wat moet doen, waardoor het een chaos is

ORANJE: we missen een doel en we missen efficiency

GROEN: we zijn te weinig betrokken, daardoor is er geen draagvlak

GEEL: we missen een duidelijke visie en koers, besluiten worden te ad hoc genomen

TURKOOIS: er is te weinig oog voor onze impact op het grotere geheel

PAARS

- gesprekspartner op het gemak stellen;
- paars is loyaal ten opzichte van de eigen groep. Noem dus de belangen voor die groep! Leg de nadruk op dat wat goed is, en behouden wordt. Geen oude schoenen weggooien voordat je nieuwe hebt;
- optie van pilot altijd noemen als eerste optie;
- complimenteert met bescheidenheid, traditie, trots, trouw;
- toon respect voor traditie (de jaarlijkse bbq etc.), niet onderschatten!
- maak waar kan, gebruik van aantal dienstjaren;
- toon respect naar 'de baas' en speel alles via die formele lijn;
- zet je eigen 'baas' in in de onderhandeling.

ROOD

- handelt in het NU, niet bang om fouten te maken
- snelheid/is een beslisser;
- wil respect;
- waardeert kracht. Rood in de onderhandeling? Toon je kracht, ga de strijd aan, rood wil kracht tegenover zich zien;



- wantrouwt gezaghebbers. Speel het dus niet via een leidinggevende, maar maak gebruik van de executiekracht van je gesprekspartner;
- vertrouwt vrienden. Vragen als 'wie zijn voor- en tegenstanders voor dit voorstel?' vindt ROOD relevant;
- wees beducht op verdeel en heers;
- valkuil: onderhandeling benaderen als een inhoudelijk vraagstuk en te weinig als een proces. Strategisch onderhandelen is leerpunt;
- taal: "wat gaan we doen?" "We moeten snel handelen". Probeer zo zwart-wit mogelijk te zijn. "Beter een slechte keuze dan geen keuze...";
- rood in combinatie met geel: bedenk verschillende handelingsscenario's.

BLAUW

- blauw, houd je aan je afspraken!
- bekijk de regels en procedures;
- zorg dat diploma's en kwaliteitskeurmerken onderdeel zijn van het geheel;
- complimenteer met plichtsbesef, soberheid en zuinigheid, transparantie, en bovenal betrouwbaarheid;
- zoek naar procedurele argumenten en oplossingen;
- wees duidelijk en SMART in wat er wanneer door wie gedaan wordt.

ORANJE

- valkuil is prestatiedwang, je zin willen hebben of het nou links of rechtsom is, kan worden ervaren als niet consistent en daardoor niet eerlijk, maar is feitelijk dus prestatiegericht;
- doelgericht, resultaatgericht. Denk vanuit het perspectief wat 'goede sier' geeft en stem daar argumenten op af;
- vier je succes;
- denk vanuit 'waardevermeerdering';
- vraag naar trends;
- als opportuun, bonus;
- in de onderhandeling veel complimenten geven aan oranje mensen. Ook op uiterlijk! En succes. Oranje mensen zijn ijdel;
- en bij een deal: credits bij de ander leggen;
- hou je taal informeel en de lijnen kort;
- inzet is belangrijker dan een diploma;
- pragmatisme is het toverwoord.

GROEN

- procesgericht, zorgend voor de sfeer en voor draagvlak, zoeken naar de win-win die voor allebei goed voelt, compromis, betrokkenen informeren en daardoor draagvlak voor de langere termijn. Dus MENSEN en DRAAGVLAK;
- groen in de onderhandeling? Je hebt dit samengedaan, je vond het gezellig, teameffort, gezellig nog een keer koffie drinken;



- schep niet op bij groen. Geld, status zijn niet belangrijk;
- praat in termen van: draagvlak, consensus, betrokken, mensgericht, ondersteunen, helpen.
- ken de verjaardag en vakantiebestemming en alles wat gedeeld wordt over de persoonlijke situatie.

GEEL

- kwaliteit zijn de out of the box ideeën, conceptueel/strategisch, valkuil is complicerend. Help met het structureren door er een punt uit te pakken en handen en voeten te geven en de rest niet te vergeten en op een later tijdstip terug te laten komen;
- geel wil weten welk lange termijn doel het dient;
- geef voldoende ruimte. Geel vindt het prettig vrijheid en ruimte te krijgen voor eigen ideeën en standpunten;
- luister serieus naar ideeën en standpunten. Geel heeft hier vaak goed over nagedacht en vindt het prettig hiervoor serieus genomen te worden;
- laat het idee/de oplossing vanuit de ander komen. Geel krijg hier graag de ruimte voor;
- complimenteer als volgt: “dat heb je slim bedacht”, “je hebt hier de kern te pakken”;
- zoek naar werkende oplossingen, maar niet voordat je meerdere invalshoeken hebt besproken;
- wie is het best toegerust voor de taak? (I.p.v. functionele verantwoordelijkheid, kijken naar kwaliteit van iemand).

TURKOOIS

- oog voor de bedoeling;
- accepteer het niet weten;
- bescheidenheid en eenvoud wordt gewaardeerd;
- verbaas je en verwonder je (in positieve zin);
- turkoois in de onderhandeling, laat je maatschappelijke betrokkenheid zien en algemene spirituele engagement.

