

Onderhandelen

Handleiding

Onderhandelingen vertrekken steeds vanuit de idee van partnerschap: kunsten-, cultuur- en gemeenschapscentra, artiesten en tussenpersonen, zoals managers en boekingskantoren, zijn partners. Iedereen wil voldane artiesten, een tevreden publiek, betaalbare producties en mooi gespreide tournees. Het komt erop aan om goede afspraken te maken, faire deals te sluiten en transparante contracten te onderhandelen.

Onderhandelen is niet altijd gemakkelijk. Vaak lijkt er weinig ruimte en tijd voor te bestaan. Maar neem de proef op de som en ga de dialoog aan. Durf onderhandelen en vragen wat je nodig hebt en van elkaar verwacht. Daar is niets mis mee. En je zal zien dat onderhandelen vaak wat oplevert als het met respect voor de verwachtingen van de onderhandelingspartner gebeurt.

Het uitgangspunt is dat de kunstenaar en de organisatie elkaar nodig hebben en daarom als gelijke partijen over de afspraken onderhandelen. Zowel voor de organisatie als de kunstenaar is het belangrijk om het werk te tonen. De onderhandeling gaat dus uit van een gemeenschappelijk belang.

Bepaal je belangen

- ✓ Leg vast wat je écht wil bereiken. Onthoud: hoe specifieker de vraag, hoe meer kans op succes.
- ✓ Ga na op welke punten je eventueel wil/kan toegeven en op welke niet.
- ✓ Bepaal voor jezelf hoe ver je kan (budgettair, interne afspraken) en wil gaan (principe van goede huisvader).
- ✓ Stem af met je collega's/achterban/bestuur.
- ✓ Informeer je mede-onderhandelaars en onderhandelingspartners. Zorg voor een open dialoog.

Zorg voor een dossier en kennis van zaken

- ✓ Zorg dat het voorstel dat je ontvangt duidelijk is voor jou: stel vragen over wat inbegrepen is en wat niet. Hou rekening met eventuele bijkomende kosten of noden.

- ✓ Objectiveer (belang van cijfers) en argumenteer met concrete voorbeelden, ervaringen of een eigen costing.
- ✓ Doe een beroep op 'referentiepersonen' (= personen die voor de onderhandelingspartner belangrijk kunnen zijn).

Probeer je de belangen van de onderhandelingspartner in te beelden

- ✓ Wat zou voor hem/haar belangrijk kunnen zijn? Leef je in in zijn/haar positie, maar val die positie nooit aan (bookers bevinden zich bijvoorbeeld in een andere markt dan cultuur- en gemeenschapscentra).
- ✓ Stel open vragen: waar is hij/zij mee bezig?
- ✓ Ga na wat eventuele gemeenschappelijke belangen kunnen zijn.
- ✓ Onthoud: in de wederzijdse belangen ligt een gemeenschappelijke basis voor onderhandelingen.

Schep een goed onderhandelingsklimaat

- ✓ Denk hieraan van bij de eerste uitwisselingen (voorbereidende fase).
- ✓ Benadruk dat je tot een akkoord wil komen.

Staar je niet blind op de eerste positionering van de onderhandelingspartner

- ✓ "Ik kan niet anders", "Jij bent de enige die hier moeilijk over doet". Probeer zo'n positie te doorbreken zonder die aan te vallen. Dat kan door bepaalde vragen te stellen.
- ✓ Wees flexibel in je eigen positie, maar bewaak je belangen.
- ✓ Vermijd een 'stellingenoorlog' (= botsen op elkaars posities).

Neem een open en uitnodigende houding aan

- ✓ Stel vragen.
- ✓ Luister actief. Herhaal desnoods wat je begrepen hebt van wat de andere persoon voorstelt.
- ✓ Ga in op de inhoud en de boodschap van de onderhandelingspartner.

- ✓ Kader en herkader: toon begrip voor het kader van de onderhandelingspartner en reik dan pas nieuwe referentiekaders aan.
- ✓ Samen over een langere termijn denken kan welwillendheid creëren.

Afsluiting

Leg de mogelijkheden die op tafel komen vast en werk door naar een duidelijk afsprakenkader. Vat tussentijdse opties/afspraken samen, consolideer die en leg ze vast. Stuur bijvoorbeeld een samenvattende e-mail na afloop van een gesprek. Vergeet niet dat elk artistiek werk zijn kostprijs heeft. Eindeloos onderhandelen heeft weinig zin en kan de goede relaties vertroebelen.