

Inleiding

Bij dit spel staat het speelplezier voorop. Daarnaast kun je veel opsteken over je eigen onderhandelvaardigheden. Het spel biedt tips om jezelf meer te bekwamen in het onderhandelen. Wie wil, kan daar in het dagelijks leven zijn voordeel mee doen.

Succesvol onderhandelen begint met jezelf serieus te nemen als onderhandelaar en de zaken die je te bieden hebt op waarde te schatten. Daarbij is het zaak dat je ervoor durft te gaan en de spanning kunt hanteren die bij onderhandelen hoort. Natuurlijk zijn ook een goede sfeer en geduld voorwaarden voor succesvolle onderhandelingen. Wanneer je je te veel richt op je eigen belang of op een snelle oplossing, mis je kansen. Stiltes en denkpauzes kunnen er juist voor zorgen dat het eindresultaat gunstiger voor je uitpakt. In Het Onderhandelspel wordt het zoeken naar informatie, creatief denken en goed luisteren beloond, omdat dit belangrijke vaardigheden zijn van succesvolle onderhandelaars.

Echt leren onderhandelen kost veel meer tijd en inspanning dan het één keer spelen van Het Onderhandelspel. Zo'n leerproces bestaat uit vele stappen. Hoe vaker je dit spel speelt, hoe beter je leert onderhandelen!

Inhoud

32 situatiekaarten
20 tipkaarten
8 spiekkaarten
4 blanco kaarten
44 onderhandelwinstfiches
(12 uilen, 12 harten, 8 euro's, 8 sofa's, 4 erepodia)

De situatiekaarten vormen de kern van het spel. Ze geven een korte beschrijving van een onderhandeling, die in een speelbeurt door twee of meer spelers nagespeeld worden. De spelers bepalen zelf hoe ze hun rol insteken, en mogen er dingen bij verzinnen om hun rol beter neer te zetten. De onderhandeling is het spannendst, als de partijen hun best doen het de ander niet te gemakkelijk of juist veel te moeilijk te maken. Tipkaarten helpen wanneer een onderhandeling dreigt vast te lopen. Er staan concrete aanwijzingen op die je kunt toepassen.

Op de voorkant van de spiekkaarten worden de symbolen van de fiches kort toegelicht. Op de achterzijde is aangegeven wie wat doet tijdens een speelbeurt. Zo kan elke speler tijdens het spel gemakkelijk 'spieken'.

De blanco kaarten zijn bedoeld voor geoefende spelers. Zij kunnen ze gebruiken om hun eigen situatie- of tipkaarten te schrijven.

De fiches staan symbool voor verschillende soorten onderhandelwinst. Onderhandelen draait immers niet alleen om geld! Wees creatief en probeer ook eens loyaliteit, service of roem te geven of te winnen in een onderhandeling. De uil-fiches staan voor informatie. Deze kun je verdienen als je een tipkaart pakt. De overige fiches kun je verdienen door het spelen van een rol van een situatiekaart.

Symbool	Voorbeelden van onderhandelwinst
	
	
	

Uil – Informatie, kennis (over jezelf, de ander en de belangen)

Hart – Vertrouwen, relatie, loyaliteit, trouw

Euro – Geld, winst, voordeel, korting

Sofa – Service, luxe, comfort, gemak

Erepodium – Roem, reputatie, zelfbeeld, macht/inspraak, naamsbekendheid

Het geheime onderhandeldoel

Bij Het Onderhandelspel gaat het om het bereiken van je eigen onderhandeldoel: een zelfgekozen combinatie van onderhandelwinstfiches. Degene die het eerst het geheime onderhandeldoel bij elkaar heeft, is winnaar van het spel.

Voordat het spel begint, schrijven de spelers op een papiertje hun onderhandeldoel. Dit bestaat uit 6 fiches van tenminste 3 soorten onderhandelwinst. Bijvoorbeeld 2 uilen, 2 harten en 2 sofa's. Of 1 uil, 1 hart, 1 euro, 1 sofa, en 2 erepodia. Het onderhandeldoel houd je geheim. Gedurende het spel proberen de spelers deze fiches te verdienen door het naspelen van onderhandelingen van de situatiekaarten of het toepassen van tips van de tipkaarten.

Vorbereidingen van het spel

De situatie- en tipkaarten worden per stapel geschud en neergelegd met de tekstkant naar onder op het midden van de tafel. Elke speler krijgt een spiekkaart. De fiches worden in de 'bank' gelegd. Pennen en schrijfpapier worden klaargelegd.

Ieder schrijft op een papier zijn naam en het eigen geheime onderhandeldoel.

Er wordt afgesproken of het spel zal eindigen na een bepaalde tijdsduur of na bijvoorbeeld 2 spelrondes.

Het spel begint

De speler met de 'grootste mond' begint. De speler links van hem <sup>1</sup> is beurtleider. De beurtleider pakt een situatiekaart en leest deze voor, zonder daarbij te vermelden welke symbolen er op de kaart staan. De speler kiest een of meerdere medespelers uit, waarmee hij de beschreven onderhandel-situatie naspeelt. De spelers bepalen zelf hoe ze hun rol insteken, en mogen er dingen bij verzinnen om hun rol beter neer te zetten. Het is meestal niet nodig om een onderhandeling helemaal uit te spelen. Vaak is na 5 tot 10 minuten duidelijk of er een overeenkomst zal komen en zo ja, hoe deze er ongeveer uit zal zien.

De beurtleider is tijdbewaker. Hij stopt de onderhandeling als:

- er overeenstemming is bereikt.
- hij denkt dat verder spelen weinig nieuws meer toevoegt en hij voldoende gezien en gehoord heeft om een reactie te geven. (Aantekeningen maken mag.)

Elke speler die 'vastloopt' in een onderhandelsituatie kan tijdens de onderhandeling een tipkaart pakken. Hij laat daarmee zien dat hij gemotiveerd is om iets te leren van dit spel, en verdient daarom meteen een uilfiche.

Wanneer de onderhandeling afgelopen is, vertelt de beurtleider wat hij sterk en minder sterk onderhandelgedrag vond. Aan de hand daarvan bepaalt hij hoeveel onderhandelwinst de speler en medespeler(s) verdiend hebben. Per beurt kunnen er maximaal 3 fiches worden uitgekeerd door de bank, en alleen van dat symbool of die symbolen die op de betreffende situatiekaart

staan en zolang de bankvoorraad van die onderhandelwinstfiches strekt. De beurtleider legt uit waarom hij welke fiches wel of niet geeft. Als een speler een tip van de tipkaart goed heeft toegepast, mag de beurtleider hem belonen met een extra uilfiche.

Daarna wordt de beurtleider speler en gaat de beurtleidersrol naar de speler links van hem.

Handjeklap

De spelers mogen met handjeklap fiches met elkaar ruilen. Elke speler kan dit vragen na elke uitbetaling van fiches. Handjeklap houdt in dat een speler een bod doet op een of meerdere onderhandelwinstfiches van een andere speler. Deze andere speler kan:

- daarmee instemmen
- het bod afwijzen
- een tegenbod doen.

Als er overeenstemming is bereikt na een of meerdere keren bieden, dan wordt de deal gesloten. Het spel gaat dan verder met een nieuwe speelbeurt of een nieuwe ronde van handjeklap. Het spel gaat ook verder als duidelijk is dat er geen overeenstemming bereikt zal worden. Dit is ter beoordeling van de overige spelers.

Handjeklap gaat niet ten koste van een beurt met situatie- en tipkaart.

NB. Met de bank kan niet onderhandeld worden.

Einde van het spel

Het spel is ten einde als een van de spelers zijn geheime onderhandeldoel heeft behaald. Hij is dan winnaar van het spel.

Het spel is ook afgelopen als er het aantal vooraf afgesproken speelrondes voorbij is. Winnaar van het spel is dan de speler, die het dichtst bij zijn geheime onderhandeldoel is.

### Tips om maximaal te leren van het spel

- Luister echt naar de beurtleider (dus zonder zelf te praten en zonder alvast verder te denken) als deze zijn reactie geeft na een gespeelde onderhandelsituatie en stel vragen als je de uitleg niet helemaal snapt.
- Wees niet bang je anders dan gewoonlijk te gedragen, als je speler of medespeler bent. Doe bijvoorbeeld eens iemand na, die jij een goede onderhandelaar vindt.
- Let als je observeert vooral op die zaken, die goed gaan, en vraag je af, wat ervoor zorgt dat het goed gaat. Neem na afloop van het spel even de tijd om te bedenken wat voor jou de belangrijkste les was van deze sessie.

### Spelvarianten

Net als bij echte onderhandelingen zijn de regels van het spel te veranderen. Je kunt er over onderhandelen en met wat creatief nadenken en proberen kom je wellicht tot een andere spelvariant die beter bij jou en je medespelers past. Hieronder staan een aantal varianten om je op weg te helpen.

#### Met observatoren

Wanneer er 6 of 7 spelers zijn, trekken de spelers die de onderhandelsituatie naspelen elk een tipkaart. Ze lezen deze voor zichzelf en geven dan de kaart aan de spelers, die niet meedoen aan deze onderhandelsituatie. Deze personen (observatoren) letten speciaal op de speler, van wie ze de kaart gekregen hebben en op de toepassing van de tip. Na afloop van de gespeelde onderhandeling mogen de observatoren elk maximaal 2 uilfiches uitdelen.

#### Met coaches

Bij 6 of 7 spelers kunnen diegenen die niet de onderhandelsituatie zelf spelen, aangesteld worden als 'coaches'. De coach let specifiek op 1 speler en mag gevraagd en ongevraagd tips geven.

#### Zonder tipkaarten

Het spel kan gespeeld worden zonder tipkaarten. De uilfiches verliezen dan hun functie. Het geheime onderhandeldoel bestaat in dat geval uit 5 fiches van minimaal 3 verschillende soorten.

#### Met geselecteerde tipkaarten

Bij deze variant trekt een speler 3 tipkaarten en kiest hiervan één tip uit om in die onderhandeling te gebruiken. De beurtleider beoordeelt of dat goed gelukt is, en geeft hiervoor maximaal 2 uilfiches. (Ook de medespeler(s) kunnen 3 tipkaarten trekken en hieruit 1 kiezen om toe te passen in de onderhandeling.)

#### Loten om de onderhandeldoelen

In deze variant voor geoefende spelers schrijft ieder een onderhandeldoel op een blaadje. Daarna trekken de spelers een lootje en moeten ze het daarop beschreven geheime onderhandeldoel zien te realiseren in het spel.

### Toepassing van Het Onderhandelspel in trainingssituaties

In trainingssituaties kan de trainer het spel als volgt aanpassen:

- De trainer is beurtleider en leest de tekst op de situatiekaarten voor.
- De trainer geeft de spelers per beurt een geheim onderhandeldoel.
- De trainer wijst per beurt een of meer observatoren aan die elk een tipkaart trekken en tijdens de beurt speciaal op hun 'tip' letten.
- Na elke opdracht geeft de trainer samen met de observatoren tips en bepaalt de trainer hoeveel fiches de speler(s) krijgen.

Andere mogelijkheden zijn:

- Een onderhandelsituatie opnieuw met dezelfde spelers naspelen. Doel: een bepaalde tip in praktijk leren brengen.
- Een onderhandelsituatie opnieuw met andere spelers naspelen. Doel: het bevorderen van het van elkaar leren.
- Een onderhandelsituatie opnieuw met andere geheime onderhandeldoelen naspelen. Doel: het leren uitstippelen van een strategie.
- De tipkaarten als coach-kaarten gebruiken. (Bijvoorbeeld: als er in duo's gespeeld wordt, doet 1 speler de onderhandeling en is de ander zijn coach, die met hulp van een tipkaart de medespeler coacht.)
- Na afloop van een opdracht meerdere tipkaarten open op tafel leggen en bespreken welke het minst en meest van toepassing was in deze opdracht.

### Over de auteur

Natasja Loomans is oprichtster van Toguna Training & Communicatie Advies (www.toguna.nl) en werkt als zelfstandig trainer/adviseur. In haar werk richt ze zich op het verbeteren van de samenwerking en communicatie tussen mensen. Door nieuwe inzichten aan te bieden en nieuw gedrag te stimuleren, zorgt zij ervoor dat samenwerken niet alleen effectiever, maar ook plezieriger wordt.

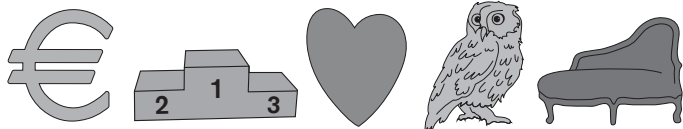
Ze schreef eerder 'lets voor de rondvraag? Over vergaderen en besluitvorming' en in samenwerking met Johannes de Geus 'Stukken beter schrijven'. Samen met Vincent van Reusel maakte ze 'Het teamspel' (een spel met originele opdrachten om teams te helpen zichzelf verder te ontwikkelen).

### Woorden van dank

Geen spel zonder spelers, daarom gaat mijn dank uit naar alle proefpersonen die dit spel hebben willen uitproberen. Zonder hun eerlijke, enthousiaste en soms kritische reacties zou dit spel niet geworden zijn wat het is.

Twee spelers wil ik hier in het bijzonder bedanken. Godelieve (Buys), voor haar niet aflatende enthousiasme van het prille onderhandelspel-idee tot en met het uiteindelijke gevulde doosje en haar inhoudelijke aanvullingen op het concept. En Peter (Loomans), voor het steeds weer aandragen van nieuwe ideeën, voor het veelvuldig meespelen en voor zijn onmisbare tips op de moeilijkere momenten.

<sup>1</sup> Natuurlijk is dit spel bedoeld voor mannelijke en vrouwelijke spelers en onderhandelaars. Alleen omwille van de leesbaarheid is ervoor gekozen om hij en hem te schrijven, daar waar eigenlijk hij/zij en hem/haar geschreven zou moeten worden.



## Spelregels

