

Onderhandelen op mensenmaat

Auteur: David De Cremer

*Gebonden, 131 blz. | 1e druk, 2011 | ISBN: 9789033484544
Nederlandstalig | Acco Uitgeverij
www.salesstore.nl*

Er is veel geschreven over onderhandelen. Op zich niet zo verwonderlijk want onderhandelen is net als communiceren een van de belangrijkste succesfactoren in het zakenleven.

Mensen die in het dagelijkse leven goed kunnen onderhandelen bereiken hun doelen makkelijker en zijn meer succesvol. Goed onderhandelen bepaalt het eindresultaat van maandenlange verkooptrajecten. Op dat moment wordt het rendement van al die inspanningen omgezet in concreet resultaat. Er zijn echter veel te weinig boeken geschreven over de menselijke maat van onderhandelen. Wat denken, voelen en doen we werkelijk als onderhandelaars? Hebben we onze emoties onder controle en hoe weten we dat? Hoe komen we tot beslissingen en hoe weten we dat het de juiste zijn? Onder de druk van onderhandelingen wordt alles vloeibaar, misschien ons gezonde verstand wel als eerste. David de Cremer heeft een heel overzichtelijk boek geschreven met veel aandacht voor de psychologische aspecten van het onderhandelen. Hij besteedt aandacht aan wat het proces met ons doet en hoe we ons daarop voor kunnen bereiden. Ons brein speelt soms hele rare spelletjes met ons beoordelingsvermogen. Het boek behandelt alle psychologische elementen van onderhandelen in de verschillende fases van het proces. Van framing en verwachtingen tot vertrouwen en macht worden uitgebreid behandeld en overzichtelijk beschreven. Het is ook een verademing om te merken dat een wetenschappelijk verantwoord boek, geschreven door een hoogleraar aan de Rotterdam School of Management en de London Business School, ook leesbaar en praktisch kan zijn. Het boek is een aanwinst voor zowel de ervaren onderhandelaar die meer wil weten over de psychologische aspecten van onderhandelen als voor degene die zich in deze belangrijke competentie wil gaan bekwamen.

