



THE LEADERSHIP CORP

## WIN-WIN-FILOSOFIE

Wanneer je succesvolle lange termijn relaties wilt bereiken en vasthouden, zul je moeten werken met een samenwerkingsstrategie die gebaseerd is op de win-win-filosofie. Deze filosofie gaat ervan uit dat effectieve langdurige relaties alleen mogelijk zijn wanneer de wederzijdse belangen behartigd zullen worden. Je streeft er in de samenwerking met je klanten dus voortdurend naar om deze win-win-situatie te realiseren.

Win-win in zijn goede vorm is een filosofie ofwel een mentaliteit in plaats van een techniek, wat betekent dat je altijd streeft naar resultaten die positief zijn voor jou *en* voor je omgeving. Dat betekent dus dat je geen genoegen neemt met compromissen of met halfslachtige oplossingen of resultaten.

Hiervoor is het noodzakelijk te denken in termen van overvloed in plaats van schaarste.

### Een voorbeeld:

Je hebt een conflict met je huisbaas. Je kan dan denken in termen van 'Als ik er met de huisbaas niet uitkom dan heb ik straks geen huis meer, dus ik moet zijn eisen inwilligen'. Maar je kan ook denken: 'Als ik er met de huisbaas niet uitkom dan vind ik wel een ander huis, er zijn huizen genoeg'. De eerste gedachte is een gedachte vanuit schaarste, de tweede gedachte is een gedachte vanuit overvloed.

Naast win-win wordt nog een vijftal manieren van interactie onderscheiden. Elk van deze manieren heeft zijn eigen gewenste of ongewenste effecten. De zes manieren zijn:



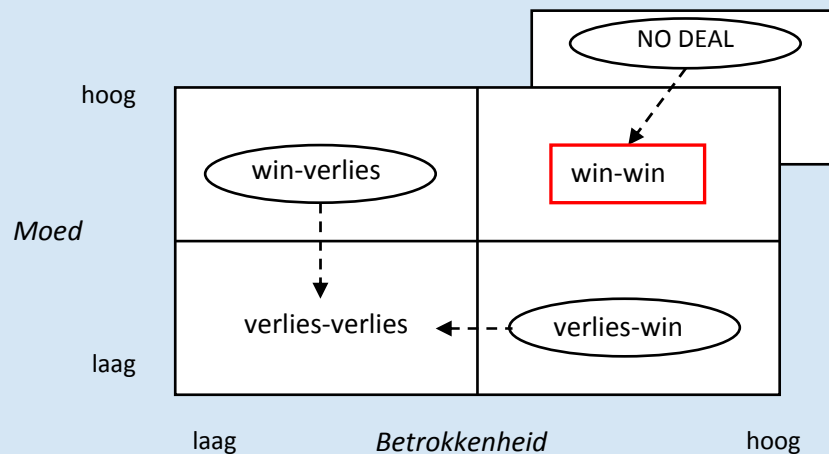
THE LEADERSHIP CORP

1. win - win
2. win - verlies
3. verlies - win
4. verlies - verlies
5. win
6. NO DEAL

In het onderstaande schema worden vijf van de zes mogelijkheden weergegeven. 'Win' past er eigenlijk niet in, omdat je hier totaal geen rekening houdt met de ander; 'Ik wil winnen en het maakt me niet uit of de ander verliest of wint, ik ben namelijk totaal niet geïnteresseerd in de ander.'

'NO DEAL' gaat in feite verder dan de andere mogelijkheden die in het schema geboden worden. Je gaat er hier van uit dat je beiden streeft naar de oplossing die je wil bereiken, en als dit niet lukt, ben je het er samen mee eens dat je op dit moment niets voor elkaar kan betekenen. De relatie blijft echter wel bestaan en in de toekomst zal daardoor gemakkelijker een 'win-win' gerealiseerd kunnen worden.

De opties 'win-verlies' en 'verlies-win' zijn mogelijkheden die nooit erg langdurig zijn. In het ene geval win alleen jij, bijvoorbeeld doordat je een klant 'dwingt' een keuze te maken die waar hij eigenlijk niet zo veel zin in had. In het andere geval wint alleen de klant, bijvoorbeeld doordat jij constant in hem moet investeren zonder dat er veel voor terug komt. De uiteindelijke uitkomst is echter hetzelfde; de relatie zal op deze manier niet lang stand houden en daardoor dus verschuiven naar een 'verlies-verlies' verhouding.



In het schema zie je ook dat win-win geen vrijblijvende kreet is. Het vraagt namelijk twee karaktereigenschappen, te weten moed en betrokkenheid. Moed om voor je eigen standpunten en belangen op te komen, om de kern van het probleem of meningsverschil aan te pakken, om open en eerlijk te zijn en iets van jezelf en jouw belangen en overwegingen te laten zien. En betrokkenheid om je daadwerkelijk in te leven in de belangen, situatie en normen en waarden van de ander. Win-win vraagt dus veel moed en veel betrokkenheid. Pas als je dat hebt, en dat kan alleen maar als jouw handelen en denken gebaseerd zijn op een degelijk fundament, dan kan je komen tot echte win-win situaties.