

TAAL SPEELT BELANGRIJKE ROL BIJ REGERINGSONDERHANDELINGEN

# Parlez-vous anglais, Elio?

Met Bart De Wever en Elio Di Rupo zaten niet alleen twee verschillende persoonlijkheden rond de tafel. Ook twee diametraal tegengestelde (onderhandelings)culturen probeerden tijdens de preformatie tot een vergelijk te komen. 'Misschien moeten ze het in de toekomst in het Engels proberen. Dan zitten ze tenminste op neutraal terrein.'



## ILSE DEGRYSE

Opmerkelijk bericht vorige week in de krant: de preformatie-gesprekken gebeurden (haast) uitsluitend in het Frans. Onder impuls van Bart De Wever stapten de Vlamingen af van de 'ieder in zijn eigen taal'-regel die doorgaans geldt bij federale besprekingen. Alleen als de discussie heel hoog opliep en zelfs de rationele stemmentrekker uit Berchem wat emotioneel werd, sprak hij luttele woorden in het Nederlands (*DS 28 augustus*). En dat voor een Vlaams-nationalist... Nu weten we van Bart De Wever dat hij goed Frans spreekt. Uitstekend Frans spreekt zelfs. Dat bewijzen zijn vele optredens op de Franstalige radio en televisie de jongste maanden. Maar toch. Is onderhandelen niet een beetje oorlog? En taal het belangrijkste wapen in die strijd? In een andere

taal dan je moedertaal argumenteer je nooit zo scherp. Je reacties zijn minder subtiel. Je bent maar half zo ad rem. Waarom gaf Bart De Wever zo gewillig zijn voorname wapen af? Legde hij zichzelf zo niet nodeloos een enorme handicap op?

Zo mogen we dat niet zien, zegt Katia Tieleman, professor onderhandelen en conflictmanagement aan de Vlerick Management School. Tieleman begrijpt perfect waarom De Wever voor de taal van Molière koos. 'Aan onderhandelingen zijn altijd twee dimensies. Enerzijds is er de dimensie van de doelstellingen: wat wil je bereiken? Anderzijds is er de dimensie van de relaties, van het persoonlijk contact met je onderhandelingspartner. Dat zijn twee assen die je tegenover elkaar kunt zetten, ze vormen een matrix.' 'Het doel van onderhandelingen

**Di Rupo is breedspakkerig als een Fransman, De Wever to the point als een Amerikaan. Dat verschil in stijl werkt wederzijds op de zenuwen**

is steeds om tot een win-winsituatie te komen', zegt Tieleman. 'Het ideale beginpunt daarbij is dat de onderhandelingspartners op beide assen hoog inzetten: op de as van de relaties én op de as van de doelstellingen. Dat is in dit geval gebeurd. De Wever heeft bij het begin van de gesprekken hard geïnvesteerd in zijn relatie met Di Rupo. Hij heeft hem meteen het premierschap aangeboden en hij heeft gekozen voor het Frans. Daarmee heeft hij ongetwijfeld veel *goodwill* gecreëerd bij zijn Waalse gesprekspartner, wiens Nederlands zoals we weten zwak is. Die welwillendheid werd bij het begin van de gesprekken getourneerd. Di Rupo behandelde De Wever met het grootste respect en de nodige omzichtigheid. Tegelijk hadden beide mannen helder voor ogen wat ze willen bereiken.'

Het was dus helemaal geen domme zet van De Wever om zijn moedertaal op te geven. En de onderhandelingen gingen aldus van start onder een gunstig gesternte.

## CULTUURVERSCHILLEN ZITTEN MEE AAN TAFEL

Ondertussen zijn ze echter verzand in dovemansgesprekken, waar geen meter vooruitgang meer wordt geboekt, en uiteindelijk zijn ze zelfs helemaal afgesprongen. 'En ook daar speelt de taal een belangrijke rol bij', zegt Tieleman. 'Zij het op een subtiel, sluipende manier. De onderhandelingspartners zijn zich onvoldoende ervan bewust dat achter hun verschillende talen ook verschillende culturen schuilgaan en dat die mee aan tafel zitten. Zeker de jongste dagen hebben die culturen hard gebotst. Vlamingen en Walen hebben elkaar gron-

dig op de zenuwen gewerkt.' 'Di Rupo vertegenwoordigt de Franse onderhandelingscultuur. Die is Cartesiaans, zoekt in breed-sprakigere debatten naar een these, antithese, synthese. Net zoals onze zuiderburen trekken de Walen graag wat tijd uit voor onderhandelingen. Die mogen best even duren. Toegevingen stellen ze het liefst zo lang mogelijk uit en ze zetten niet graag dingen op papier. Ze willen de oplossingen zo lang mogelijk laten groeien en zich niet vroegtijdig vastrijden.'

'De Wever heeft een Angelsaksische stijl. Die is *to the point*, zakelijk en assertief. Zoals de Amerikanen, de Britten en de Nederlanders komen de Vlamingen graag snel tot een oplossing. Hun onderhandelingsstijl is gefocust op resultaten. Een tussentijdse schriftelijke neerslag is daarbij essentieel. Amerikanen gaan daar trouwens een flink stuk verder in dan wij. Zij gieten tussentijdse resultaten zelfs in juridisch bindende teksten. Ze maken er echt contracten van.'

Ook in het gedrag van de kopman ziet Tieleman een tegenstelling tussen de twee culturen. 'In het Franse model is persoonlijke trots heel belangrijk. Het charisma van de leider moet de onderhandelingen tot een goed einde brengen. Zo zien we dat Di Rupo weinig delegeert. Hij noteert alles in een schriftje en daar houdt hij het monopolie over. De groep krijgt geen teksten. Het Angelsaksische model is vlakker, minder hiërarchisch. Er wordt meer gezocht naar de persoon met de juiste competenties. De Wever koppelt consequent terug naar het strategisch team dat hem bijstaat. Di Rupo heeft natuurlijk ook mensen die hem helpen, maar het verschil is: Di Rupo heeft een team achter zich, De Wever heeft een team naast zich.'

#### BEDRIJFSLEVEN IS ALERTER VOOR TAALISSUES

Katia Tieleman wordt vaak geconsulteerd door internationale instellingen als de VN of de Europese Unie en door grote bedrijven. Ze herkent de ergernissen en culturele hobbels waar Vlaamse en Waalse politici vandaag tegenaan lopen uit haar werk in de zakenwereld. 'Met dat verschil dat het bedrijfsleven veel alerter is voor talige problemen. Er wordt ook harder gewerkt aan oplossingen. De partners aan de federale onderhandelingstafel hebben die *awareness* onvoldoende, met als gevolg dat ze taal- en cultuurverschillen snel verwarren met de al zeer grote inhoudelijke tegenstellingen.'

'Multinationals schakelen makkelijk over op het Engels als lingua franca. Dat heeft als voordeel dat negentig procent van de mensen rond de tafel niet in zijn moedertaal onderhandelt. Bijgevolg is er meer begrip voor onhandige of minder subtiele formuleringen. Onderhandelaars gaan ook sneller controleren of ze wel goed begrepen hebben wat de ander heeft gezegd. Men probeert naar iemands bedoelingen te luisteren, in plaats van bij de exacte woorden te blijven hangen.'

We kunnen het ons moeilijk voor-

stellen in dit taalcomplexe land, maar zou het Di Rupo en De Wever vooruit hebben kunnen helpen om een paar dagen Engels te praten? Tieleman meent van wel. 'Op voorwaarde dat ze die taal allebei even goed kennen. Dan zouden ze in elk geval wel weer op neutraal terrein hebben gezeten.' Tolken vindt de hoogleraar dan weer geen goeie oplossing. 'Tolken zijn een noodoplossing. Ze werken vertragend en ze laten geen direct contact toe tussen de onderhandelaars.'

#### TAAL INFECTEERT DENKEN EN HANDELEN

Heeft de hoogleraar nog een tip voor De Wever en Di Rupo, die straks weer onvermijdelijk tot elkaar veroordeeld zijn? Jazeker. Twee zelfs. 'Eerst en vooral moeten ze oog krijgen voor het *soort* taal dat ze hanteren. We zijn er natuurlijk niet bij, maar op basis van wat er naar buiten sijpelt, kunnen we ons een beeld vormen van de terminologie die binnenskamers gebruikt wordt. We hoor-

den de jongste dagen begrippen als gezichtsverlies, machtsstrijd, marchanderen, wantrouwen, ultimatum. Een heel competitief, weinig oplossingsgericht jargon. De onderhandelaars moeten zich ervoor hoeden dat ze niet belanden in een stellingenoorlog in taal. En beseffen dat hun taal ook de inhoud van de onderhandelingen infecteert. Er was de afgelopen tijd duidelijk een escalatie-effect. Mede door de barrière die hun oorlogszuchtige taal opwierp, kwamen ze niet meer tot

creatieve oplossingen.'

Een tweede tip van Tieleman is om er een onderhandelingsexpert bij te halen. 'In tegenstelling tot in Amerika en Nederland gebeurt dat in België zelden. Onze politici zijn te trots. Ze gaan ervan uit dat ze ervaren genoeg zijn om onderhandelingen tot een goed einde te brengen. Die trots is misplaatst. Ze doen een beroep op inhoudelijke raadgevers. Waarom dan ook niet een proces-expert erbij halen? Ook de zakenwereld doet dat frequent.'





# DE WACHTNACHT

Gratis concert voor de Millenniumdoelstellingen met **YOUSSOU N'DOUR**

## 11 SEPTEMBER, vanaf 16u

### SINT-PIETERSPLEIN, GENT

15u	Millenniumdebat in Vooruit Film '8' in Auditorium E, Blandijnberg, UGent Fototentoonstelling Yebo/Yes in de Zebrastraat
16u	Geena Lisa en Nic Balthazar presenteren: <b>Propere Fanfare en Rambling Boys of Pleasure</b>
18u - 20u30	<b>Eric Melaerts &amp; friends met Stef Kamil Carlens, Sioen, Luc De Vos, Coco Jr, Radio Candip, Johan Verminnen, Tom Dice, Stromae</b>
18u30	<b>Speel mee in de videoclip en help armoede de wereld uit tegen 2015</b>
21u	<b>YOUSSOU N'DOUR &amp; BAND</b>
23u	<b>DJ Sven Van Hees</b>
24u	Live nachtprogramma <b>Studio Brussel</b> in Vooruit
Doorlopend: kinderdorp, infomarkt	

Alle info op [www.wachtmee.be](http://www.wachtmee.be)










2015 DE TIJD LOOPT is een initiatief van 11.11.11 - Koepel van de Vlaamse Noord-Zuidbeweging samen met:

Atol, Bevrijde Wereld, Broederlijk Delen, Caritas International, Djapo, Fos Socialistische Solidariteit, Globelink, ICRH, Intal, KBA, Memisa, Oxfam-Solidariteit, Oxfam-Wereldwinkels, PHOS, Plan België, Protos, Sensoa, SOS Kinderdorpen, Studio Globo, Trias, UCOS, Vlaams Guatemala Comité, Volens, Vredeseilanden, Wereldmediatheek en Wereldsolidariteit.

Deze publicatie valt onder de verantwoordelijkheid van 2015 De Tijd Loopt en 11.11.11