

## “Alexander De Croo kiest voor een zakelijke aanpak”

● Onderhandelen gebeurt ook in het bedrijfsleven. Kan de zakelijke aanpak ook voor B-H-V wat opleveren? Twee specialisten geven raad.

### ● 1. Waar loopt het fout?

**Katia Tieleman**, professor onderhandelingsvaardigheden, Vlerick Managementschool: “Ik denk dat het Belgisch onderhandelingsmodel zijn grenzen heeft bereikt. Wij hebben de appel altijd in twee gedaan, in plaats van ons af te vragen waarom de andere zo graag die appel wilde en over de achterliggende belangen zelf te onderhandelen. De stijl van Jean-

Luc Dehaene bestond erin om zelf het monopolie van de informatie te houden. In het bedrijfsleven wordt die aanpak niet vaak meer gebruikt omdat het weinig betrokkenheid vraagt van de twee partijen. De aanpak van Alexander De Croo is een uiting van een generatiewissel die zich nu zowel in politiek als bedrijfsleven afspeelt. Er is een culturele verschuiving bezig naar een meer zakelijke en minder emotionele onderhandelingsaanpak. Met vaste regels en waarbij een gebroken woord, meteen consequenties heeft.”

### ● 2. Welke tips kunnen helpen?

Sociaal bemiddelaar: “Als je wil slagen, vermijd je best deadlines, hoewel we natuurlijk ook zo snel mogelijk vooruit willen. Elk oponthoud betekent economisch verlies, maar deadlines worden te vaak misbruikt om iets op de spits te drijven. De belangrijkste troef om uit een sociaal conflict te raken is creativiteit en heel veel geduld. Wat niet betekent dat het lang moet aanslepen. Het grote verschil is dat in een bedrijf beide partijen meestal gebaat zijn bij een oplossing. In het B-H-V-verhaal is er een partij die er

wel goed bijvaart dat het lang aansleept en dat maakt het zo moeilijk. **Katia Tieleman**: “Wie een onwillige tegenpartij wil overhalen tot onderhandelen, kan de wortel (lokmidelen) en stokmethode hanteren. Dat laatste kan door geloofwaardige drukingsmiddelen zoals het eenzijdig stemmen van de splitsing maar zoets is echt het laatste redmiddel. Ook een 'reality-check' kan helpen. Confronteer de andere met welke prijs beide zullen betalen als er geen oplossing komt.”

**KVHO**

Bron:

**GA** GAZET VAN ANTWERPEN

Verschenen op 24 / 25 april 2010