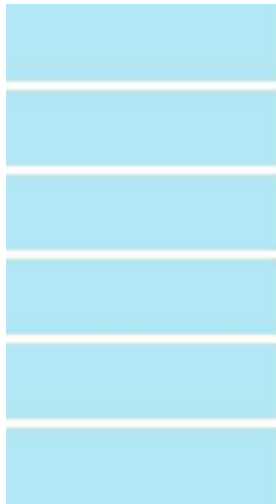




Knowledge is expensive,
but realize what stupidity can cost you!



GEZICHTSVERLIES

Conflicten en ieder zijn EIGEN VERHAAL...



Voor een conflict-bemiddelaar is het vanzelfsprekend dat de conflictpartners ieder een eigen verhaal hebben. **Want dat is de essentie van een ruzie: twee verhalen over eenzelfde situatie, met twee BETEKENISSEN die tegenover elkaar staan.** Het heeft dan ook weinig zin om

heel veel moeite te doen om **er één verhaal** van te maken, want die twee betekenissen sluiten elkaar uit. Een oplossing is dan **'positioneel onderhandelen'**; ieders standpunt wordt geaccepteerd, ieders **belangen** worden in kaart gebracht en zo goed mogelijk uitgewisseld.

Dat werkt echter **niet** bij een conflict dat is **GEËSCALEERD**. Snel oplopende emoties maken dat snel duidelijk als je het toch probeert. Ieder compromis wordt beschouwd als **GEZICHTSVERLIES**. Afstand doen van emoties die de betekenis van je zienswijze legitimeren lukt op dat moment niet.

De vraag wordt dan niet zozeer wat **de OPLOSSING** is, maar hoe mensen **zonder gezichtsverlies** van standpunt kunnen veranderen.

Routes om een opening te vinden kunnen zijn:

- **Herdefiniëren van de situatie.**
Van: *'hij vindt dat ik niet goed functioneer'*
naar: *'men kan hier niets met mijn talenten'*.
- **Benadrukken van andere (hogere) waarden** dan die leidend zijn voor het ingenomen standpunt:

'Ik kan natuurlijk blijven volhouden dat dat een onaanvaardbare opmerking is, maar ik vind het principe van vrijheid van meningsuiting belangrijker.'

Herken je **'de ijsberg'** met boven de wateroppervlakte gedrag en daaronder opvattingen en drijfveren? Niet voor niets natuurlijk dat coaches steeds vaker gevraagd worden om te bemiddelen in conflicten. (bron: coachingskalender + eigen opmaak)



Gezichtsverlies –
ieder zijn verhaal

24-08-2016 pag. 2



Eddy Claesen

Overnemen & Overlaten - Overnamecoach
Family Business Advisor - Mediator
Accountant - Tax Consultant

Kuilenstraat 16 • B-3600 Genk
tel.: +32 89 32 91 10 • fax: +32 89 32 91 19
eddy.claesen@claesen.be • www.claesen.be