

# Inhoudstafel

## HOOFDSTUK 1 OVER ONDERHANDELEN

<b>A. Wat is onderhandelen</b> .....	11
<b>B. Waarom onderhandelen</b> .....	16
<b>C. Wanneer onderhandelen</b> .....	17
<b>D. Soorten onderhandelingen</b> .....	19
a. Positioneel of beredeneerd onderhandelen .....	19
b. E-negotiation en hybride onderhandelingen .....	20
c. Critici van onderhandelen via elektronische weg stellen dat hierbij zeer veel communicatie, met name een groot deel van de non-verbale communicatie, zou verloren gaan. ....	21
<b>E. Kan (over) alles onderhandeld worden?</b> .....	24
a. Nooit .....	24
b. Nu niet .....	26

## HOOFDSTUK 2 RICHTLIJNEN VOOR ALLE ONDERHANDELINGEN

<b>A. Incidenten en technieken</b> .....	31
a. Technieken .....	31
a.1 Goed voorbereiden .....	31
a.2 Actief luisteren .....	35
a.3 Zoek de ZOPA .....	36
a.4 Het eerste bod .....	37
b. Incidenten .....	39
b.1 Difficult tactics .....	39
b.2 De Calimero /het piepende wiel/de wegloper .....	44
b.3 Twijfel over de bereidheid om tot een akkoord te komen .....	47
b.4 Geweld .....	48
<b>B. Het belang van emoties</b> .....	52
<b>C. Verbaal- en non-verbaal communiceren</b> .....	61

D. Gender en seksualiteit .....	64
E. Onderhandelingsstijlen .....	67
F. Ken uw wederpartij .....	68
G. Ken uzelf .....	70
H. Gebruik het momentum .....	71
I. Wees eerlijk/oprecht .....	71
J. Het belang van een goed raadgever/advocaat .....	73

### HOOFDSTUK 3

#### ONDERHANDELEN VANUIT MACHT – POSITIONEEL ONDERHANDELEN

A. Machtsposities bepalen de onderhandelingen .....	77
B. Positioneel onderhandelen .....	79

### HOOFDSTUK 4

#### ONDERHANDELEN VANUIT EMOTIE EN/OF MET VOOROORDELEN

### HOOFDSTUK 5

#### ONDERHANDELEN OVER DE CENTEN (EN HOOFDZAKELIJK DAAROVER)

A. Enkele technieken bij het onderhandelen over de prijs van aandelen .....	89
B. De Afrikaanse markt .....	93

### HOOFDSTUK 6

#### BEREDENEERD ONDERHANDELEN

A. De principes van de beredeneerde onderhandeling .....	97
B. Actief luisteren .....	105

### HOOFDSTUK 7

#### BEMIDDELD ONDERHANDELEN (BEMIDDELING, MEDIATIE)

A. Wat is bemiddeling? .....	111
a. Definitie .....	111
b. De bemiddelaar .....	111
B. Welke geschillen zijn vatbaar voor bemiddeling? .....	113
a. Openbare orde en goede zeden .....	113
b. Publiekrechtelijke rechtspersonen .....	114

c. Onbekwamen .....	116
d. Slachtoffers van geweld.....	116
<b>C. Gerechtelijke en buitengerechtelijke bemiddeling .....</b>	<b>117</b>
a. De gerechtelijke bemiddeling .....	117
b. De buitengerechtelijke bemiddeling .....	119
b.1. Pre-conflictueel .....	120
b.2. Post-conflictueel .....	122
b.2.1. Pre-litige (de vrijwillige bemiddeling art. 1730 t.e.m. 1733 Ger. W.) .....	123
b.2.2. Post-litige.....	126
<b>D. Wanneer bemiddelen (waarom zou je eerder kiezen voor bemiddeling?)? .....</b>	<b>127</b>
<b>E. Bemiddelingsstijlen .....</b>	<b>131</b>
<b>F. Het verloop van de bemiddeling .....</b>	<b>133</b>
a. De aanstelling/keuze van de bemiddelaar.....	133
b. De voorafgaande contacten.....	134
c. Het eigenlijke bemiddelingsprotocol .....	135
d. De installatievergadering .....	136
<b>G. De technieken van de bemiddeling .....</b>	<b>138</b>
a. Vormen van caucus.....	139
b. Initiatieven om een caucus te starten.....	140
c. Wanneer een caucus en wanneer niet?.....	140
<b>H. Het inhoudelijk verloop van de bemiddeling .....</b>	<b>141</b>
a. Exploratiefase.....	141
b. Fase van de brainstorming.....	144
c. Onderhandelingsfase.....	145
d. Afrondingsfase.....	146
<b>I. De actoren binnen de bemiddeling .....</b>	<b>147</b>
a. De partijen.....	147
b. De raadslieden.....	148
c. De deskundigen.....	148
<b>J. Enkele bijzondere bemiddelingen .....</b>	<b>149</b>
a. Bemiddelen met groepen .....	149

b. Multiculturele (of interculturele) bemiddeling.....	150
c. Meer-partijen bemiddeling.....	158
d. Grensoverschrijdende bemiddeling.....	160
<b>K. Mogelijkheid tot het nemen van voorlopige en bewarende maatregelen voor, tijdens, en na de bemiddeling .....</b>	<b>162</b>
<b>L. Het bemiddeld akkoord .....</b>	<b>164</b>

## HOOFDSTUK 8 COLLABORATIEF ONDERHANDELEN

<b>A. Wat is collaboratief onderhandelen? .....</b>	<b>171</b>
<b>B. Waar komt het idee collaboratief te onderhandelen vandaan? .....</b>	<b>171</b>
<b>C. Basisbeginselen van het collaboratief onderhandelen .....</b>	<b>173</b>
<b>D. De actoren binnen de collaboratieve onderhandeling .....</b>	<b>175</b>
<b>E. De stappen in de collaboratieve onderhandeling .....</b>	<b>178</b>
<b>F. De technieken die kunnen toegepast worden bij collaboratieve onderhandelingen .....</b>	<b>180</b>
<b>G. Juridische gevolgen van het opstarten van een collaboratieve onderhandeling (onder leiding van collaboratieve advocaten) .....</b>	<b>184</b>
<b>H. De collaboratieve onderhandeling in België in de praktijk .....</b>	<b>185</b>

## HOOFDSTUK 9 ENKELE “UITSMIJTERS” GELDIG BIJ ALLE VORMEN VAN ONDERHANDELEN

<b>BIOGRAFIE.....</b>	<b>195</b>
<b>EINDNOTEN.....</b>	<b>197</b>
<b>TREFWOORDEN.....</b>	<b>201</b>