

# Survivalgids vo

**De Belgisch-Nederlandse grens is de Europese versie van de demarcatielijn tussen Noord- en Zuid-Korea. Alleen merkt u er niks van tot u ertegenaan knalt wanneer u met een Vlaming praat. Wim Van Rompuy, Vlaams copywriter, biedt u deze survivalgids aan.**

**Hoe pakt u een Vlaming aan, hoe krijgt u hem aan boord, hoe verkoopt u iets aan hem?**

**WIM VAN ROMPUY**

is copywriter en bedrijfsleider van het Belgische tekstbureau Schrijf.be copy & content.

**U** en ik, we verstaan elkaar wel, maar begrijpen elkaar niet. Ja, u hanteert als Nederlander dezelfde taal als ik, Vlaming. En u herkent de woorden die ik hier schrijf. Maar laat die gemeenschappelijke taal u niet misleiden: de manier waarop u denkt en doet, staat vaak haaks op die van mij. Het feit dat we met elkaar praten, betekent nog niet dat we met elkaar communiceren.

## Gescheiden door dezelfde taal

Wat ons ogenschijnlijk bindt, scheidt ons ook: het Nederlands. Zeg eens wat u zou antwoorden op mijn vraag: 'Wij verstaan elkaar, hè?' Waarschijnlijk: 'Ja, prima.' Terwijl ik u met mijn vraagje eigenlijk toevertrouw: wij begrijpen elkaar zonder er verder woorden aan vuil te maken. Ironisch toch, dat we elkaar juist niet begrijpen over ... 'verstaan'? Dat versta ik echt niet. Excuseer, ik bedoel: dat begrijp ik echt niet.

Nu, u zou mij dat misverstand als Nederlander vast 'laten verstaan'. Lees: 'duidelijk maken'. Maar dat is niet wederkerig. Want snapt een Vlaming niet wat u bedoelt? Dan ... zwijgt hij, afwachtend of de context misschien duidelijkheid schept. Als dat niet het geval is, blijft hij in het duister tasten. En zo praat u beiden hoe langer hoe meer langs elkaar heen, naarmate het gesprek vordert. Vermijd voortaan onduidelijkheid. En kom beslagen op het Vlaamse ijs met deze zeven tips.



### Tip 1: beken

Begrijpt bij communicatie de ontvanger iets niet? Dan ligt de schuld hoogstwaarschijnlijk bij de zender. Maar hoe lokt u een Vlaamse ontvanger, die assertiviteit een vies woord vindt, uit zijn tent? Door vooraf de 'schuld' op u te nemen én uw Vlaamse gesprekspartner uitdrukkelijk te vragen om u te onderbreken. Concreet: geeft u als Nederlander een be-

drijfs- of productpresentatie? Zeg dan eerst dat jullie Nederlanders soms rare woorden gebruiken en dat u heel graag bijleert uit de Vlaamse feedback. U zult uw toehoorders een collectieve zucht van verlichting horen slaken: een Nederlander die zich in de underdogpositie plaatst én ons vraagt om hem te helpen? Die is onze aandacht waard!



### Tip 2: verdrag

Een Vlaming spreekt van nature wat trager dan een Nederlander. Matig dus uw spreektempo. Zo gunt u uw toehoorders bovendien extra tijd om onbekende uitdrukkingen te interpreteren.

# or Vlaanderen



### Tip 3: dim

Terwijl voor een Nederlander het imago van een Vlaming eerder positief is, is dat omgekeerd allerm minst het geval. Luid, arrogant, betweterig: veel fraais zit er niet tussen de instinctieve Vlaamse underdogreacties op hun noorderburen. U begint dus met een achterstand tegenover een argwanende gesprekspartner die op vinkenslag ligt (op het vinkentouw zit) om zijn vooroordelen bewaarheid te zien worden. Wees dus niet te aanwezig. Praat minder luid. Stel u eerder onderdanig op en prijs uzelf niet de hemel in: dat werkt averechts bij een Vlaming, die zich vindt in milde, relativiserende zelfspot.

### Tip 4: verbind

Iedere Vlaming is, net als u, uit op de beste deal. Alleen definieert hij die anders: voor hem tellen niet alleen de zakelijke aspecten (prijs/kwaliteit), maar ook wat u als persoon in de schaal legt. Besteedt u te weinig aandacht aan het relationele aspect? Is er geen klik? Dan haakt een Vlaamse koper af, ook al lijkt uw commerciële aanbod onweerstaanbaar.



### Tip 5: betuttel niet

Praat u als Nederlander graag over bloembollen, kaas en molens? Nee, toch? Dan verrast het u vast niet dat ik als Vlaming niet graag keuvel over mijn zogenaamd bourgondische levensstijl of mijn sappige taaltje. Het verkleinwoord alleen al: grmbl. Ik hoef geen aai over mijn bol. Wel, in elk geval niet in een professionele context.



### Tip 6: verzoen

Zet u een Vlaming voor het blok? Dan maakt hij rechtsomkeert, omdat hij confrontaties het liefst vermijdt tijdens zijn zoektocht naar consensus. (Zo niet, dan zou België al uit elkaar gespat zijn.) Duw hem dus niet met de neus op de feiten. Impliceer eerder wat u bedoelt dan expliciet kritiek te geven – ook al is die opbouwend. Bemoei u met uw eigen zaken, denkt de Vlaming, terwijl hij zich ook nog eens persoonlijk gekrenkt voelt. Nee, een open-debatcultuur is niet aan hem besteed.



### Tip 7: juich niet te vroeg

Hoeveel Nederlanders keerden al goedgehumt naar huis terug, omdat een Vlaming met hun voorstel instemde? Wisten zij veel dat een 'ja' er meestal niet méér betekent dan 'ik zal er eens over nadenken'. Tja, wij zijn nu eenmaal minder voortvarend dan die spiegelgladde Hollandse handelaars. En ook al zouden we dan nog zelf willen beslissen, vaak mogen we het niet van onze baas. Respecteer daarom de hiërarchie in het Belgische bedrijfsleven. Meer nog: speel erop in en vraag of u uw gesprekspartner kunt helpen in zijn rol van advocaat. Mail bijvoorbeeld een samenvatting van uw argumenten of vraag of zijn baas ook een presentatie op prijs zou stellen.



Gewapend met deze zeven survivaltips komt u niet meer van een koude (Vlaamse) kermis thuis. Maar voor het zover is: hoe goed kent u de Vlaming, eigenlijk? Test het op [pief.nu](http://pief.nu). ■