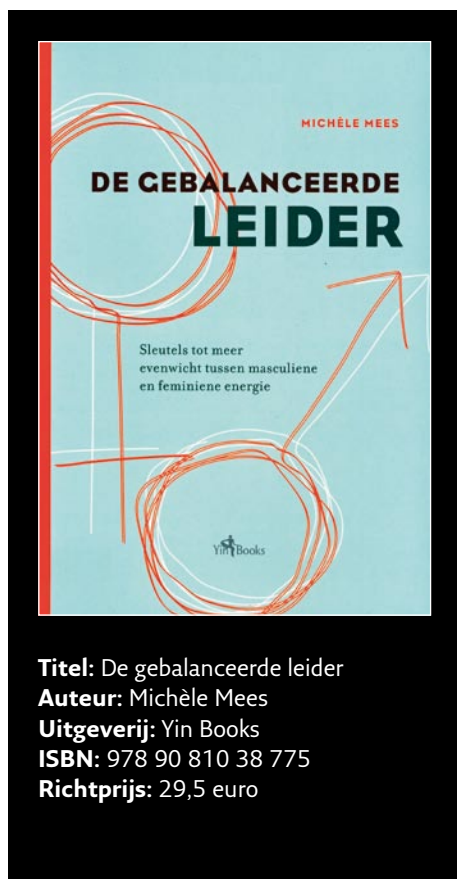


De gebalanceerde leider



Titel: De gebalanceerde leider
Auteur: Michèle Mees
Uitgeverij: Yin Books
ISBN: 978 90 810 38 775
Richtprijs: 29,5 euro

Dit boek wil geen 'fixing the woman' zijn. Auteur Michèle Mees vertrekt vanuit de idee dat de wereld verandert en dat de bedrijfs-wereld en zijn leiders mee moeten veranderen en zich van de oude ideeën moeten loswrikken. Niets nieuws onder de zon. Wel wordt in het boek als apart gepresenteerd dat auteur Michèle Mees de behoefte aan dit nieuw leiderschap verbindt met de verschillen die er zijn tussen mannen en vrouwen op de werkvloer. Ze wil hierdoor zowel mannen als vrouwen bewust maken van de nood aan gebalanceerd leiderschap. Wat overigens niet hetzelfde wil zeggen als een beter evenwicht tussen mannen en vrouwen. Dit boek draait om het benutten, ontwikkelen en waarderen van zowel mannelijke als vrouwelijke waarden en gedrag, en een evenwicht daartussen in één persoon. Ze houdt dit pleidooi omdat in de overwegend homogeen masculiene cultuur van bedrijven zowel mannen als vrouwen maar een stukje van hun potentieel aanboren. Hoeveel blijft er niet onderbenut en onderontwikkeld?

Michèle Mees pleit voor een gezonde mix feminien en masculien zonder dat vrouwen en mannen zichzelf daar geweld voor moeten aandoen. Dat klinkt goed en rationeel maar of de heren en dames leidinggevenden hiermee hun oude denkpatronen zullen loslaten, vergt allicht meer sensibilisering en evolutie. Ondanks de ongetwijfelde merites van deze denkwijze is het voor de auteur en haar inspirator Danielle Moens wellicht handig dat ze hierover meteen ook trainingen kunnen aanreiken?

Ondanks het feit dat dit boek een van de vele leiderschapsboeken is, geeft het toch zicht op oogkleppen in verband met leiderschap, op de verschillen in energie en op functioneren op de werkvloer, op de andere communicatiestijl en manier van netwerken. Een betere balans in de leider zelf en in het team moet het resultaat zijn en zo tot betere bedrijfsresultaten leiden. Inspirerend in het laatste hoofdstuk zijn alleszins de fragmenten en gesprekken met markante leiders. (MDJ)

Onderhandelen brengt op



Titel: Onderhandelen
Auteur: Katia Tieleman & Marc Buelens
Uitgeverij: Lannoo Campus | Scriptum
ISBN: 978 90 774 3243 3
Richtprijs: 16,99 euro

Onderhandelen draait niet om het hardste roepen. Als het aan Katia Tieleman en Marc Buelens ligt, auteurs van 'Onderhandelen', gaat het om NQ®, het vermogen om onderhandelingsmechanismen zo te gebruiken dat iemand de onderhandelingen bepaalt door tegelijk zijn onderhandelingsrelaties te verbeteren en een maximale waarde te creëren. Dat vermijdt meteen dat onderhandelaars in een om-ter-hardste-roepen-scenario terecht komen. Katia Tieleman: "De top 25 van bedrijven met de meeste onderhandelingsmaturiteit zagen hun winst stijgen met 42,5 procent - zelfs tijdens de economische crisis van 2007-2008. Bedrijven onderaan de lijst zagen hun winst dalen met gemiddeld 63,3 procent."

Niet alleen toonde de actualiteit dat onderhandelingen met veel partners bijzonder moeilijk zijn, maar er bestaat ook nog zoiets als de onderhandelingsintelligentie van een

bedrijf. Een onderhandelings slim bedrijf heeft corporate NQ® en de auteurs willen aantonen hoe onderhandelingsintelligentie kan verankerd worden in bedrijf. Ze geven vier sleutels om onderhandelingen intelligenter te maken: vastgeroeste posities ontgrendelen, verborgen waarde ontsluiten, een vangnet ontvouwen, en de spelregels bepalen. Kwestie van een steviger positie in te nemen. De optelsom van alle onderhandelingen die binnen de organisatie gevoerd worden, beïnvloeden immers in hoge mate het eindresultaat en daaraan gekoppeld financieel verlies en verlies van motivatie. Toch is onderhandelen een van de weinige bedrijfsprocessen die niet structureel en strategisch geïntegreerd worden. Zeker in tijden van crisis en verandering vormt dit één van de belangrijkste onontgonnen opportuniteiten. Een tip? (MDJ)