

# Korte kennismaking

Frank Dijkstra

begeleidt mz sinds 1996

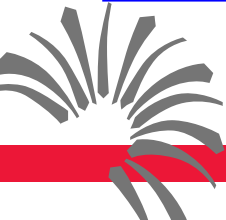
Verschillende sectoren

Ooit begonnen als leraar Nederlands Atheneum

Omgeschouwd marketing en management

Sector manager geweest

[frank@ORSucces.nu](mailto:frank@ORSucces.nu)



# Veel voorkomende taal en aanpak OR

- vragen stellen
- nog meer vragen stellen
- wachten
- studeren
- standpunt meedelen



# Gevolgen van deze taal en aanpak

- bestuurder
- invloed?
- achterban: vage verhalen  
(‘kan er nog niets over zeggen’)
- geheimhouding
- te laat en te weinig
- plezier?



# Case Uniface

- hetchfund Amerika
- verkoop?
- toetsingspunten
- stilte
- adviesaanvraag
- rechter

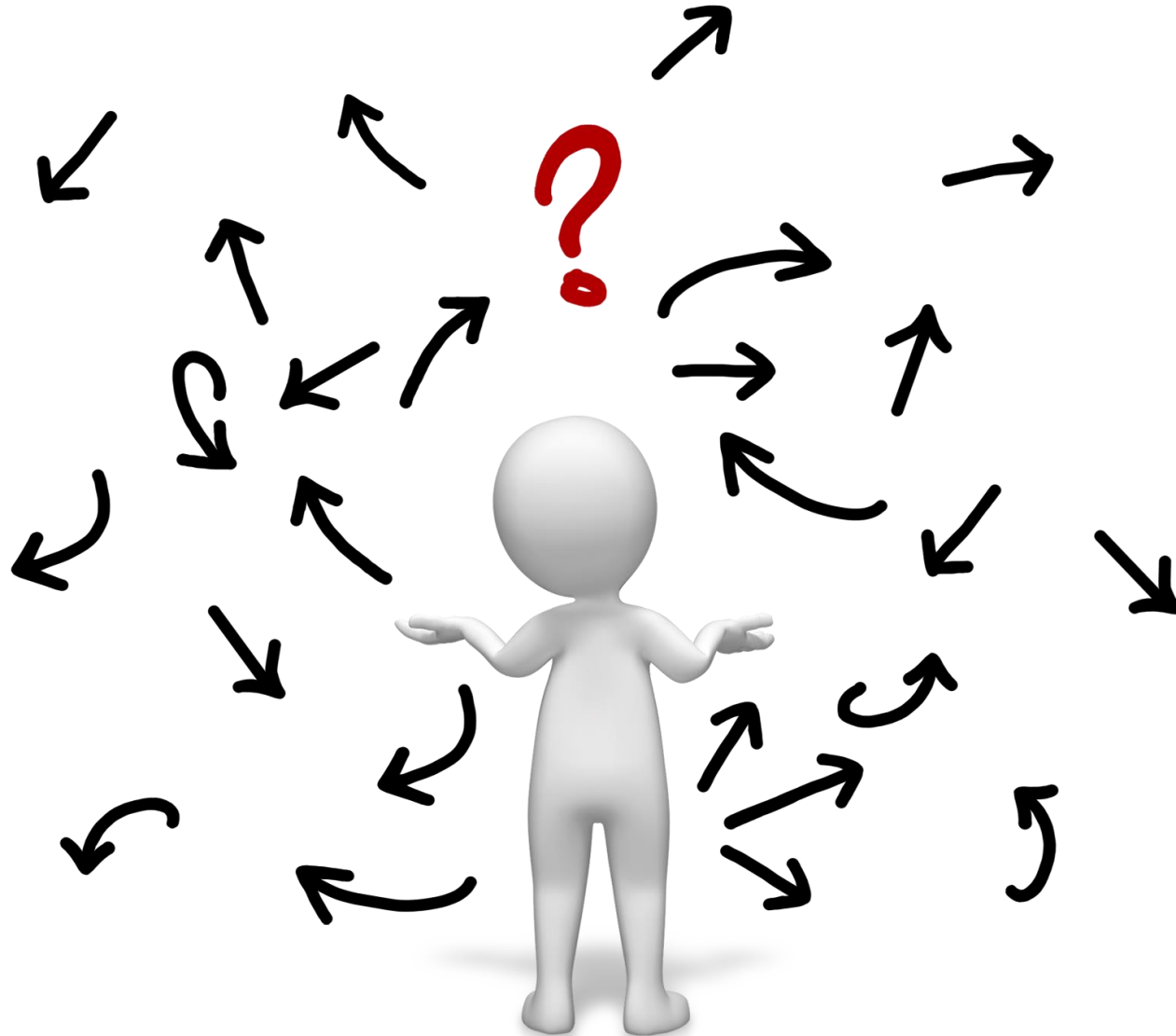


# Hoe kan het succesvoller en minder slopend?

- kracht OR
- praktijk
- rechtstreeks
- techniek van het managen
- tijdbesteding



# De vragende OR



# Steeds vragen stellen aan de bestuurder heeft nadelen

want vragen:

- ✓ leggen de bal bij de ander
- ✓ voegen niets toe aan de besluitvorming
- ✓ geven je geen gezicht naar de achterban
- ✓ bevestigen je afhankelijkheid

Behalve: “Hoe ver zijn we in de besluitvorming?”



# Drie pijlers

- 1. Vinden en niet vragen**
- 2. Doen en niet wachten**
- 3. Inhoud en niet de regels**





# Concreet:

De OR formuleert zonder extra informatie zijn visie op een onderwerp

Geen oplossingen maar criteria

b.v. over ziekteverzuim bestrijding



# Toetsingspunten / criteria

De OR geeft geen advies over de oplossingen, maar over de criteria waaraan de oplossing moet voldoen.

Bij wie kopen we in?

Bij ABC? Bij XYZ? Bij KLM? Bij OPQ? Bij die!

We kopen in bij de firma die

1. kwaliteits-garanties geeft,
2. binnen één dag kan leveren en
3. een milieu-audit positief doorstaan heeft.



# Systematisch stappen zetten naar een Lijst

om snel gezamenlijk tot een Eerste Lijst van Toetsingspunten te komen

*‘Eerste’ omdat na elk gesprek met de bestuurder, de achterban en experts de lijst aangepast wordt*



# Boodschap aan de bestuurder:

*“Dit is onze visie, maar we staan open voor informatie en argumenten van jouw kant. We laten ons graag overtuigen.*

*Wij verwachten dat jij ook open staat voor onze visie en argumenten.”*



# Wat gaan we met deze Lijst doen?

## Maak een Plan van Aanpak!



# Plan van Aanpak

Bespreek je Eerste Lijst met Toetsingspunten met je achterban en met experts

Bespreek de lijst met je bestuurder en laat het elke OV weer terug komen. Met de vraag: “Hoe ver zijn we hiermee?”

Pas de Lijst steeds aan, als je overtuigd bent door nieuwe informatie/argumenten. Wees redelijk. Laat je overtuigen.



# Aanbieden Eerste Lijst

- De OR maakt de bestuurder deelgenoot van toetsingspunten.
- Benadruk dat het gaat om een voorlopige lijst.
- Maak afspraken met de bestuurder over het besluitvormingstraject en de rol van beiden.

