

Welkom!

Webinar dinsdag 26 mei 2020, 14.00

*Navigator Werkmethode van de
ondernemingsraad en PVT*

Sprekers : Frank Dijkstra
Willem Hunfeld
Gastheer : Hielke Boersma



Huishoudelijke mededelingen vooraf



Silence Your Mic

Tijdens de kennismaking kan je je geluid en camera aanzetten

Wij gaan dit Webinar opnemen.

Als je dan NIET in beeld wil, schakel dan je camera uit en verander je naam! We starten meteen met opnemen

Je kunt vragen stellen in de chat (balk onderaan).



**Om dit webinar
te beginnen:**



POLL

**Hoe functioneert de meerderheid
van de OR-en naar jouw ervaring?**



START VAN PRESENTATIE

***De Navigator werkmethode van de
ondernemingsraad en PVT***



Stichting Navigator Werkmethode

- Versterken medezeggenschap
- Bevorderen deskundigheid
- 13 licentiehouders



Stichting Navigator Werkmethode

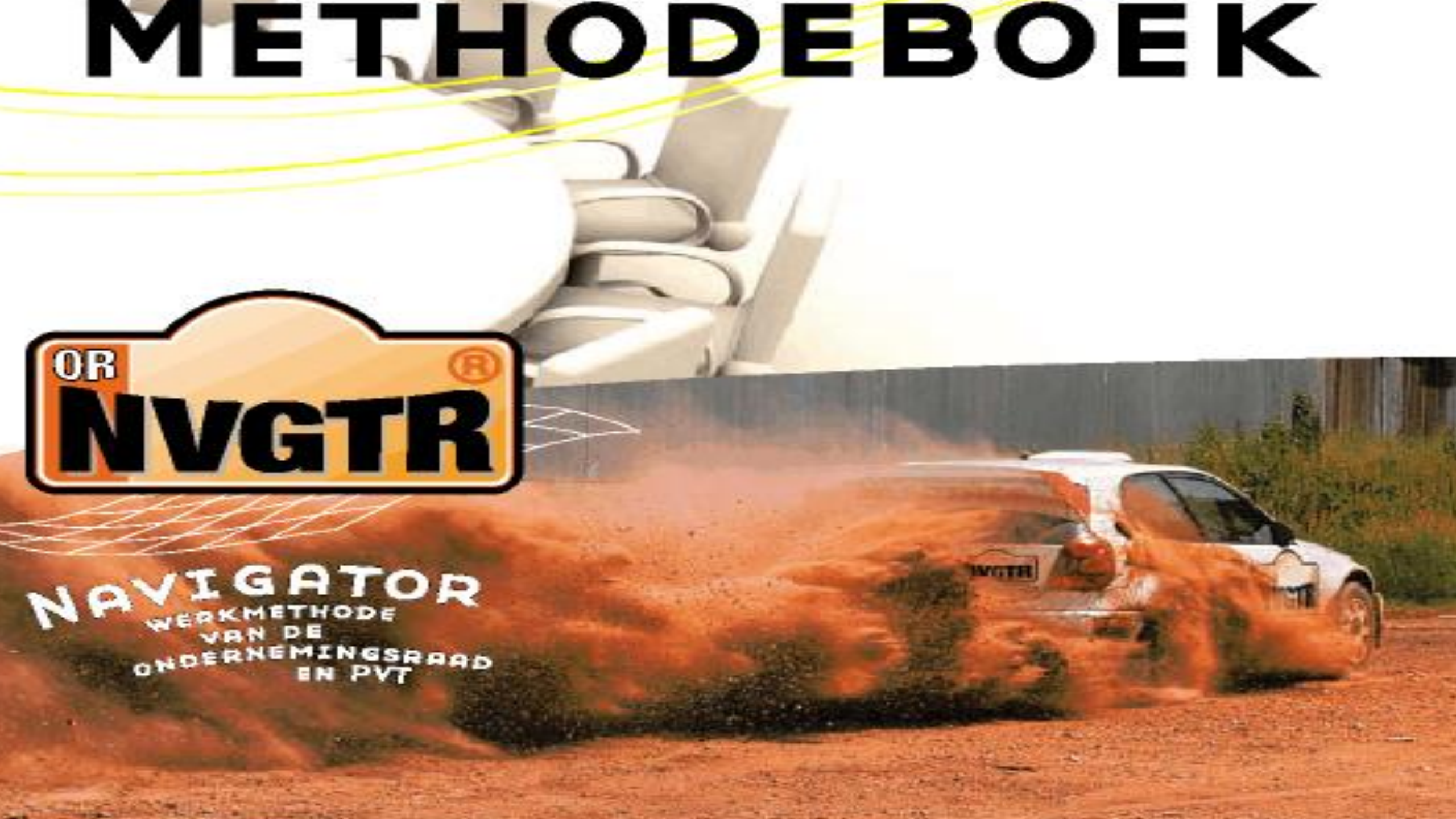
- Leergang Navigator Methode 3 dagen
- 4 dagdelen deskundigheidsbevordering
- 6 dagdelen intervisie
- Accreditatiepunten SCOOR/RMZO
- Methodeboek
- Databank met cursusmateriaal
- Jouw gegevens op www.nvgtr.nl



METHODEBOEK

OR
NVGTR[®]

NAVIGATOR
WERKMETHODE
VAN DE
ONDERNEMINGSRAAD
EN PVT



- Waar OR-en/MR-en zoal tegenaan lopen
- Hoe zij daar zoal mee omgaan
- Effecten van die aanpak



Hoe kan het succesvoller?

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



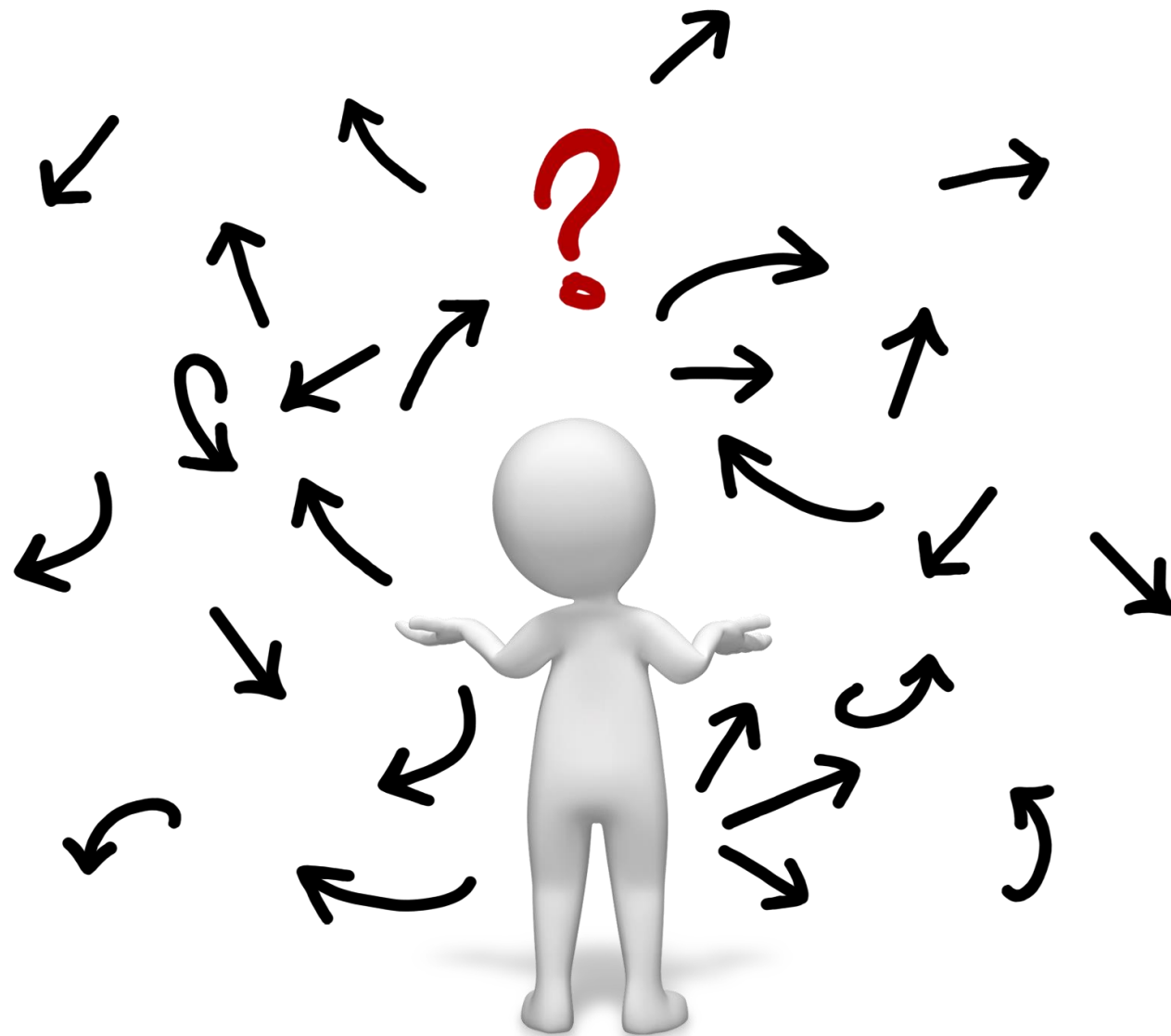
Voorbeeld uit de praktijk:

3 gemeenten:

samenwerking of bestuurlijke fusie?



Concreet: Stop met (veel) vragen stellen!



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?”



Wat dan wel?

Drie pijlers

1. **Stellen 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



Voorbeeld uit de praktijk:

Contractor van Ruimtevaartorganisatie

Vernieuwen van contract met de klant



Verschil oplossing / Criteria

Dus niet: Bij wie kopen we in?

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

maar wel: We kopen in bij de firma die

- kwaliteits-garanties geeft,
- binnen één dag kan leveren
- een milieu-audit positief doorstaan heeft



Zeven stappen 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



Hoe komt een OR aan toetsingspunten?

- Geen vragen maar stellingen
(achter elke vraag zit een zorg of een wens)
- Niet negatief, maar positief

Het gaat dus om je zorgen en wensen.

Wat moet er veranderen?

Wat moet er juist blijven?

Zijn er randvoorwaarden?



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.”



Voorbeeld uit de praktijk:

De insteek is constructief samenwerken,
maar het helpt ook bij een eventuele rechtsgang
ICT bedrijf eigendom van een hedgefund in Texas



Start van de etappe: dialoog met de bestuurder



Wat gaan we met deze
Eerste Lijst van Toetsingspunten doen?

Maak een **Plan van Aanpak!**



Plan van Aanpak tav de Toetsingspunten

Bespreekt de OR de Lijst eerst met zijn achterban of met de bestuurder of met experts?

Welke punten zijn nice to have? Welke must have? Welke zijn (nu) breekpunten?

De OR bespreekt de lijst met zijn bestuurder en laat het elke OV weer terugkomen. “Hoe ver zijn we hier nu mee?”

De OR past de Lijst steeds aan, als hij overtuigd is door nieuwe informatie/argumenten.



De finish is het uiteindelijke besluit Goed vast leggen!



Ervaring van Willen Hunfeld met de Navigator Werkmethode



Doe je mee?



Zo nee, wat houdt je tegen?

Laat het weten in de chat of zet je microfoon open