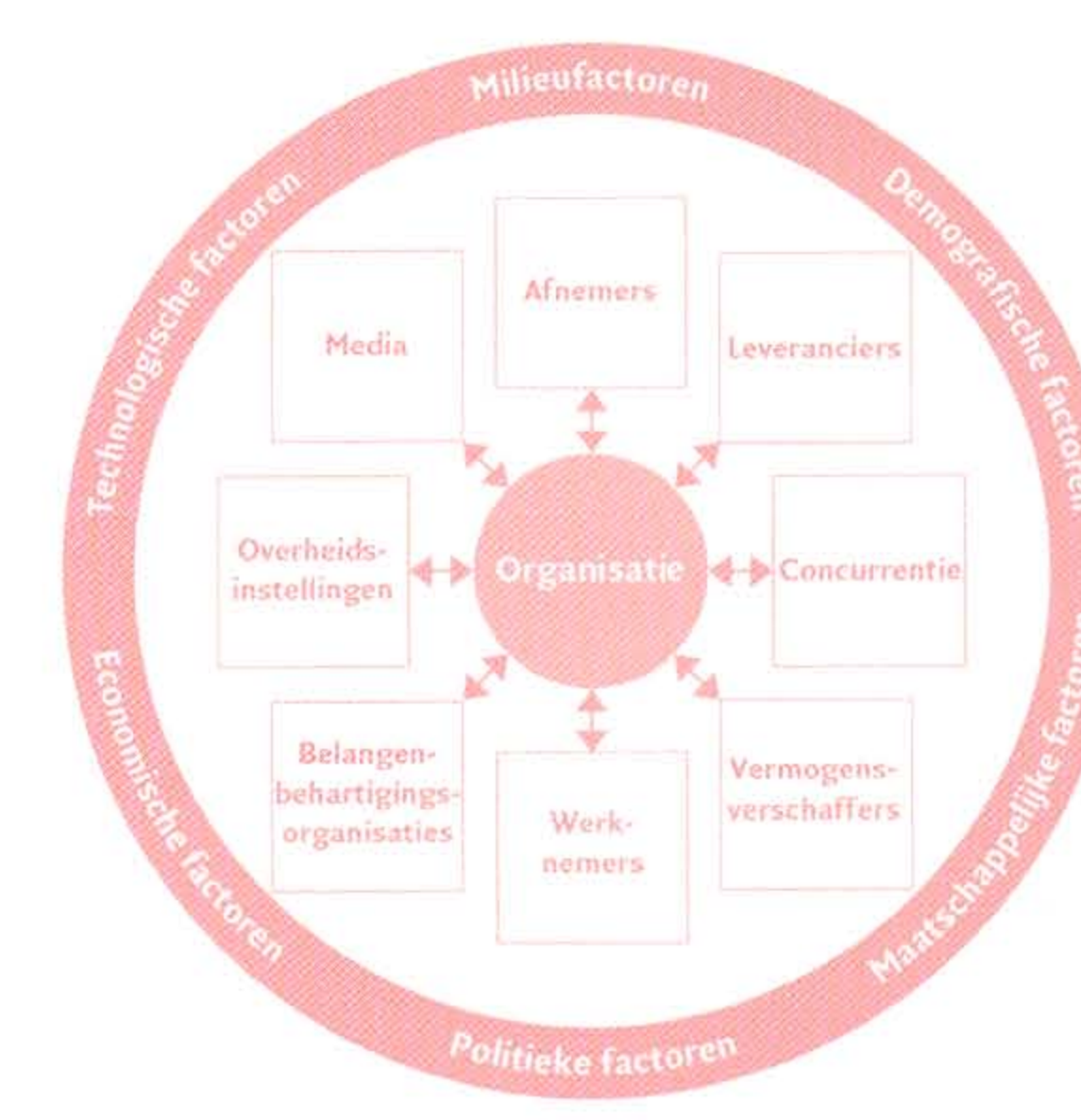
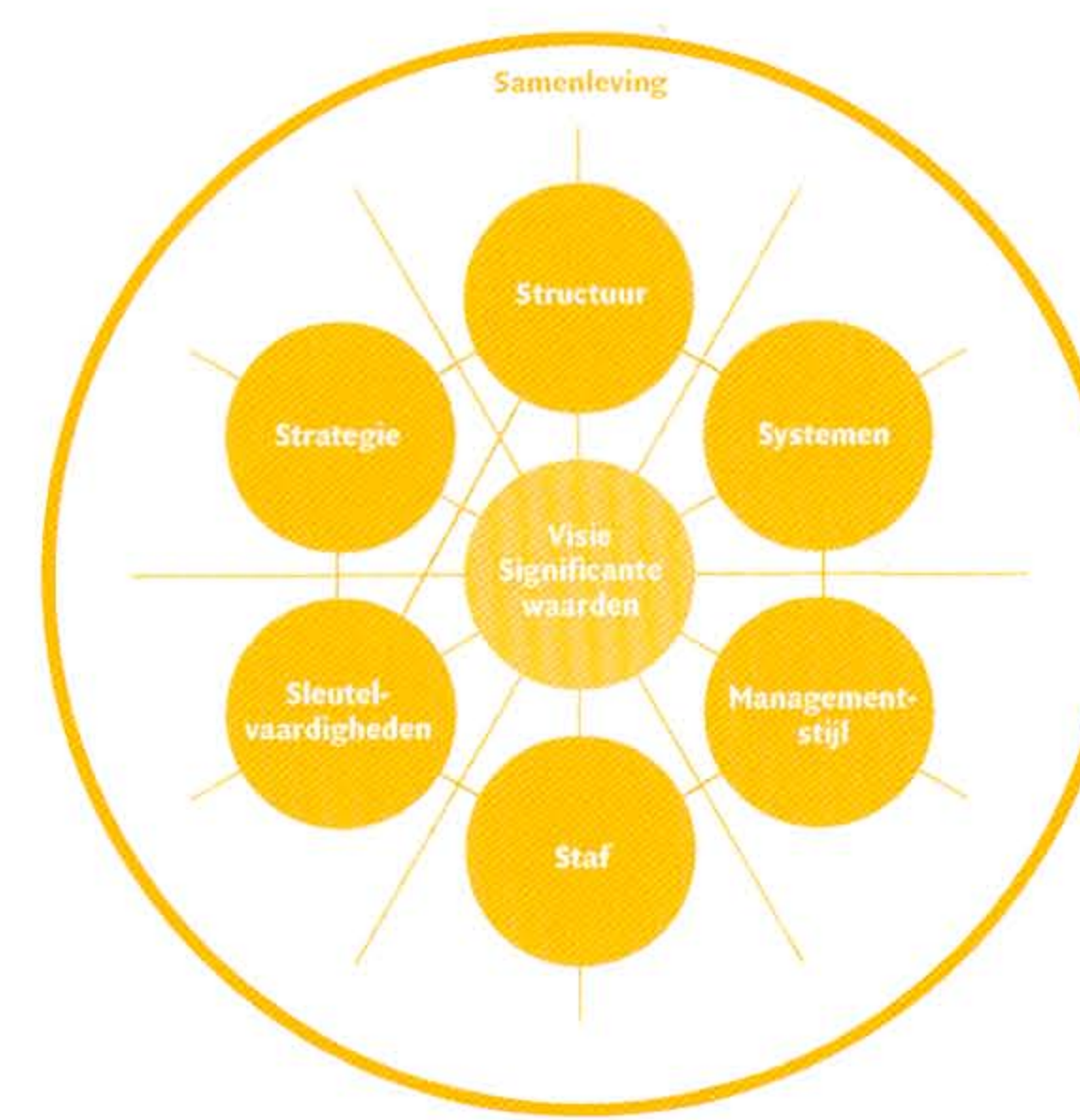
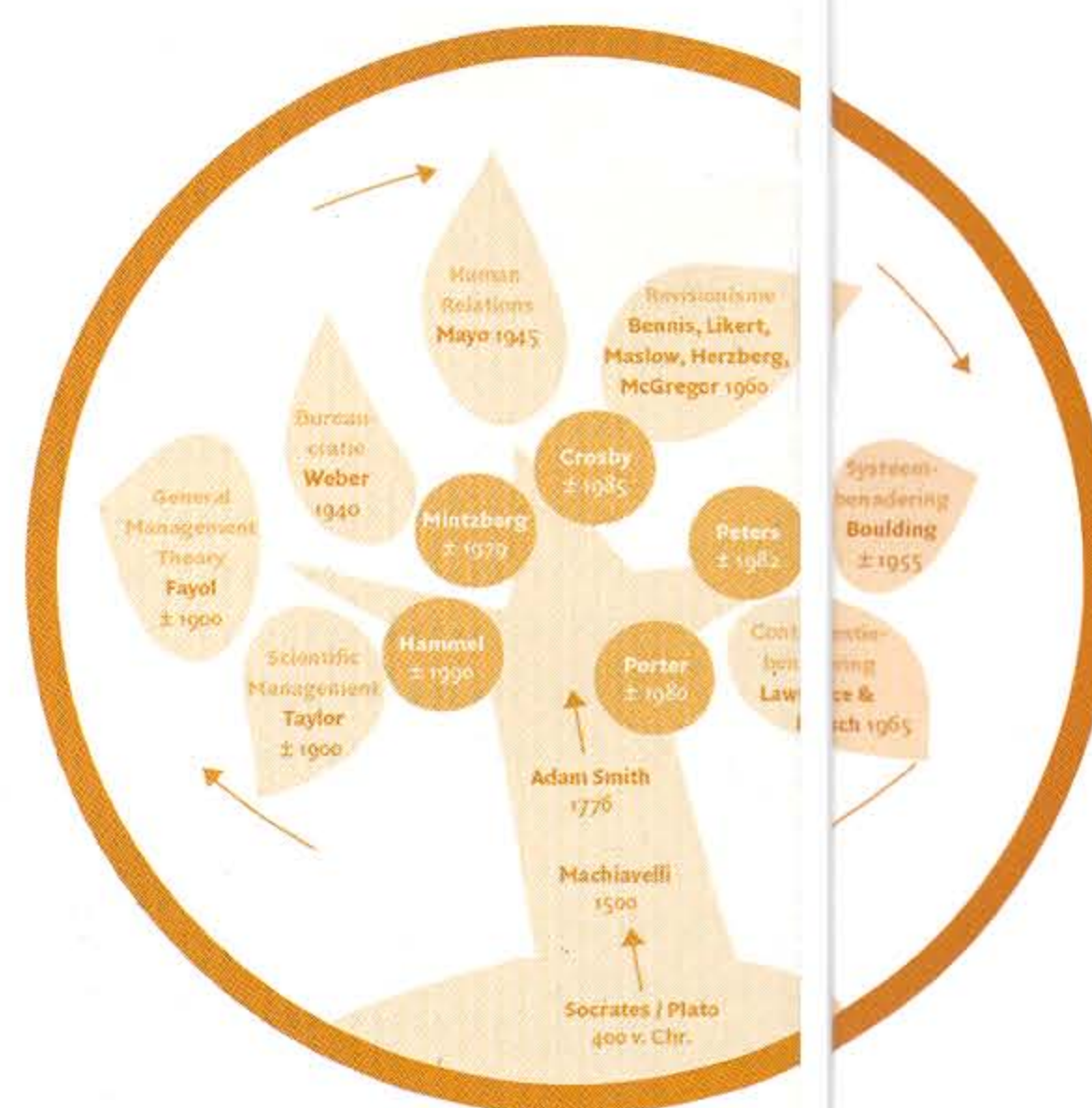


Serie. Op cursus

Even op de stoel van de baas



Bij het runnen van een bedrijf komt veel kijken. Op de cursus mhbo bedrijfskunde voor OR-leden leren deelnemers in sneltreinvaart de grondbeginselen van besturen. Meer feeling krijgen met het bedrijfsproces. Met als vraag: zou het ook anders kunnen?

'Jongens, zouden we Alfred kunnen missen?' vraagt trainer Rob van Houten. De deelnemers van de cursus grinniken, inclusief cursist Alfred Oosting. Van Houten praat verder: 'Elke schakel in een bedrijf moet een meerwaarde hebben voor het eindproduct. Dit is het 'value chain model' van Porter. Is dat niet het geval, dan is er een grote kans dat deze functie zal verdwijnen, bijvoorbeeld bij een reorganisatie.' Alfred Oosting werkt als kwaliteitsmedewerker voor vinylproducent Forbo-Novilon in Coevorden. Hij bewaakt de kwaliteit van de vloerbedekkingen. Essentieel voor het marktaandeel, zo stellen de cursisten na overleg vast. Kortom, een meerwaarde voor het bedrijf. Alfred mag blijven.

Doorstromen met diploma

Op de cursus 'mhbo bedrijfskundig management voor de OR' van opleidingsinstituten FNV Formaat en NCOI krijgen deelnemers een kijkje in de keuken van de bestuurder. Voorbij komen de modules management & organisatie, financiën, arbeidsrecht en communicatieve vaardigheden. De theorie wordt gekoppeld aan de dagelijkse praktijk en de medezeggenschap. Door middel van groepsopdrachten en huiswerk maken de cursisten zich een flinke hoeveelheid stof eigen. Bovendien levert de cursus, waar veel animo voor is, een diploma op waarmee OR-leden kunnen doorstromen naar een hbo bedrijfskunde. Meer feeling krijgen met het bedrijfsproces, dat is het doel van de training. Opleider Van Houten van FNV Formaat: 'Dit is bedrijfskunde met een OR-sausje. De cursus biedt inzicht in de positie van de bestuurder. Met meer algemene kennis over bedrijfsvoering en het managen van een bedrijf, kun je als OR kritischer kijken naar de besturing van het bedrijf.'

Eerste afslag links

Cursist Juran van Gelder, consultant bij woningcorporatie Lefier Zuidoost-Drenthe, is relatief nieuw in de OR, net als de meeste leden van zijn onderne-

mingsraad. De cursus voorziet Van Gelder van een basiskennis en dient als boost voor verdere verdieping. 'Onze OR heeft veel nieuwe mensen. We hebben nog maar weinig bagage. Ook voor mij is dit de eerste cursus. Hiermee kan ik in hoog tempo een basis leggen en dingen op orde krijgen.' Echt vaak onderhandeld hebben 'jonge' OR-leden nog niet. Maar de eerste strategische lessen zijn al geleerd, tijdens de cursus. Van Gelder: 'Heel praktisch vind ik de methode om uitgangspunten te bepalen voordat je de onderhandeling in gaat. Gaan we als OR voor een hard ja of nee? Of kiezen we voor een middenweg en sturen we tijdens de onderhandeling aan op een afslag links of rechts, om uiteindelijk toch bij ons doel uit te komen? Strategie bepalen, daar moeten we nog flink mee oefenen.'

Vaak te volgzaam

Volgens trainer Van Houten hebben ondernemingsraden te vaak een volgzaam karakter. 'Het kan allemaal veel scherper en strategischer.' Inzicht

in de bedrijfsvoering helpt hierbij. Kennis is immers macht. Dat geldt ook voor medezeggenschap in een bedrijf. En dit beperkt zich niet tot het advies of de instemming van de beleidsdocumenten, maar het gaat verder. Waarom overweegt de directie het wijzigen van een bestaand beleid of het opstellen van een nieuw beleid? Welke overwegingen en processen gaan hieraan vooraf en komen die overeen met de visie van de OR? Na iedere module bedrijfskunde in de cursus volgt dan ook de vraag: wat kan de OR met deze kennis? Hoe zou het anders kunnen? Om de cursisten nog meer te stimuleren om op het puntje van hun stoel te zitten, overweegt Van Houten in een volgende cursusronde adviesvoorstellen laten maken. 'Om het zoveel mogelijk aan de praktijk te koppelen en ze te stimuleren meer het heft in handen te nemen,' zegt Van Houten. De wetten van de bedrijfskunde komen me goed van pas, vertelt Alfred Oosting. 'We zijn op dit moment bezig met beleid voor arbeidstijden en rusttijden. Een belangrijk item voor ons, zeker omdat wij werken in

ploegen. Een punt van zorg is bijvoorbeeld de overgang van dagploeg naar nachtploeg. De OR zit hierover nog niet op één lijn met de bestuurder. De cursus geeft ons op zo'n punt meer ervaring en inzicht. Van veel dingen weet je wel wat, maar meestal niet genoeg om je erin te kunnen verplaatsen. Dat blijft vaak lastig. Nu krijgen termen daadwerkelijk inhoud.'

Leiderschapsstijl en lichaamstaal

Aan bod komen ook de stijlen van leiderschap. Met welke houding zit de bestuurder aan tafel met de OR: open of gesloten? Je verplaatsen in de positie van de bestuurder en zijn of haar gedrag analyseren, daar draait het om. Waarom reageert de bestuurder zoals hij of zij reageert? De cursisten oefenen met het herkennen van een leiderschapsstijl aan de hand van een scorelijst. 'Erg handig', vindt Oosting. 'Ik leer hoe managers denken en begrijp daardoor beter waarom ze een bepaalde houding aannemen. Dit inzicht kan ontzettend helpen tijdens de onderhandelingen. Aan de hand van de lichaamstaal van een bestuurder kun je ook een hoop aflezen. Ik zal hier nu bewuster hiernaar kijken en er proberen op in te spelen. Het contact met bestuurder kan altijd beter.' Maar de cursisten leren niet alleen de stijl van hun baas herkennen; de spiegel wordt ook even omgedraaid. Door naar zichzelf te kijken ontdekken de OR-leden welke leiderschapsstijl ze zelf prettig vinden en misschien ook hanteren. Dat helpt ze bij het in kaart brengen van de onderhandelingsituatie. De weg naar een betere verstandhouding met de bestuurder ligt open voor ieders voeten. Ook Van Gelder kan aan de slag met de communicatieve inzichten. 'Ik heb goed contact met onze bestuurder, heel direct en bereikbaar. Toch helpen deze communicatietips. Non-verbale communicatie is belangrijker dan je denkt. Hoe kom ik zelf over op een ander? Hoe communiceert de bestuurder en wat is de wisselwerking daartussen? Hoe kunnen we dit proces doorbreken of ombuigen? Want ook communicatie is een politiek spel.' ●