

De klompen moeten uit

Door Sjef Stoop



In de nieuwe Eor-richtlijn zijn de spelregels voor raadpleging aangescherpt. Eor's moeten op tijd worden benaderd zodat hun advies nog van invloed kan zijn op het uiteindelijk besluit van het management. Dat betekent dat ze vroegtijdig moeten worden geïnformeerd, en dat zij de tijd moeten krijgen om die informatie te bestuderen. Te verwachten is dat Eor's vaker gebruik zullen maken van externe

adviseurs om grip te krijgen op de complexe vraagstukken waarmee zij worden geconfronteerd. De ervaring totnogtoe met de inschakeling van externe adviseurs is bijzonder leerzaam. Meestal zorgt het 'hoofdland' in een Eor voor de externe adviseur. Vaak heeft die nog niet veel ervaring met het Eor-werk en gaat het daarom nog wel eens mis. Nederlandse adviseurs die voor het eerst met een Eor werken, staan soms versteld;

zeggenschap in andere landen. Uiteindelijk gaat het om het effect dat de medezeggenschap weet te bereiken.

Ook zie je nog wel eens dat adviseurs uit grote landen vastzitten aan hun eigen nationale adviescultuur. Zij kunnen het zich misschien veroorloven omdat ze een grotere thuismarkt hebben. Maar ook bij hen werkt het bij Eor-werk in hun nadeel. Bij een bijeenkomst van Eor-leden waar ik onlangs was, hield een Franse deskundige een inleiding. Naar afloop waren de Franse leden razend enthousiast. Ook ik was onder de indruk van de kennis die

de deskundige tentoonspreidde, maar stelde me de vraag: wat gaan we hier nu mee doen? Het deed me denken aan wat Sander Nieuwenhuizen, een manager bij de Franse bouwmaterialenproducent Lafarge, een paar jaar terug in een krant vertelde over de Franse discussiecultuur: 'Presentaties moeten mooie verhalen zijn die bewijzen dat je over intellectuele capaciteiten beschikt. Er is geen affiniteit met een doelgerichte Amerikaanse presentatie, opgebouwd uit: dit is wat ik ga

Het gaat verder dan alleen zieltjes winnen

vertellen, dit is wat ik je vertel, en dit is wat ik heb verteld. Als Fransen naar zo'n verhaal luisteren, denken ze: wat een onbenul.' Toch is er geen reden om daarom neer te kijken op de Fransen met hun mooipraterij, hun stakingen, etc. Tenslotte draait het economische systeem daar niet slechter dan bij ons en kent het land vele bedrijven met een ijzersterke positie op de wereldmarkt. Als Nederlandse adviseurs zullen we het in de Eor-wereld niet redden als we onze klompen aanhou-

over de veelheid aan discussiestijlen bijvoorbeeld. Ook de Nederlandse werkwijze van meedenken met het management en de omgang met vertrouwelijke informatie blijken nogal eens af te wijken van wat men in andere landen gewoon is. Sommige adviseurs beginnen dan te lijken op traditionele kolonialen die, niets begrijpend van de inheemse bevolking, vasthouden aan een gevoel van superioriteit. Zo'n houding leidt alleen maar tot meer misverstanden. Er is ook geen enkele reden om te veronderstellen dat de Nederlandse orpraktijk superieur is aan de mede-

den. Maar wij hebben internationaal iets beters te bieden dan als missionarissen zieltjes te winnen voor onze poldermethoden. Juist als klein land moeten we ons aanpassen aan andere gebruiken, en daarmee kunnen we het beste pikken uit de verschillende nationale adviespraktijken en koppelingen leggen tussen die praktijken. Dat doe je niet even naast je dagelijkse or-advieswerk, het vereist dat je je als adviseur grondig verdiept in de 'eigen aardigheden' van het Eor-werk.

Sjef Stoop is trainer/consultant bij EOR Services van FNV Formaat