

Effectieve vragen overlegvergadering (met weerstand)

Hoe stel je de goede vraag aan je bestuurder? Dit is altijd belangrijk, maar zeker als de bestuurder en de OR van mening verschillen. Hieronder staan 9 voorbeelden van effectieve vragen. Ze zijn effectief omdat je hiermee de bestuurder uitnodigt na te denken over het gezamenlijke probleem en te benoemen welke mogelijkheden **wel** zijn.

1. Wat maakt het voor jou zo belangrijk dat...?
(Bij vasthoudendheid die je niet begrijpt)
2. Wat houd je tegen?
(Bij aarzeling)
3. Onder welke condities zou je het wel willen?
(Bij krachtig nee)
4. Wat zal maken dat je tevreden bent?
(toetsingscriterium positief afvinken)
5. Hoe kan de OR zijn voorstel aanpassen wil je er wel mee akkoord gaan?
(Laten zoeken van variant binnen OR- voorstel)
6. Wat moet er minimaal anders wil je akkoord gaan?
(Zoekt varianten buiten het voorstel)
7. Hoe kan de OR je aarzeling weg te nemen?
(Bij aarzeling)
8. Wat zou je wèl willen?
(Als de ander weet wat hij/zij vooral niet wil...)
9. Wat heb je nog nodig?
(Als het voor de ander nog te onduidelijk is)

Uitleg

Met deze “kalibrerende” vragen activeer je de ander om mee te denken in plaats van (stug en afwachtend) uit het eigen perspectief af te wijzen. Het is een techniek die FBI-agenten gebruiken bij gijzelaars.

Er zijn er nog veel meer te bedenken. Zorg dat de vraag met begint met HOE of WAT. Liever geen WAAROM. Dit klinkt al snel beschuldigend.