

Escaleren?

Oefenen met gespreksvoering
Aantekeningen uit de werkplaats met de acteur



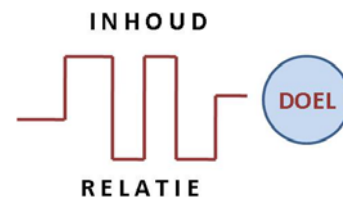
Welke dilemma's

- Omgaan met een dominante gesprekspartner
- Hard inzetten op een relatief kleine kwestie
- Cynische gesprekspartner
- Overrulen van collega OR lid in de OV
- Lastige / emotionele bestuurder
- Valkuil: Boos worden / persoonlijk maken
- Weglopen uit het overleg
- OR valt stil en laat woordvoerder 'alleen'

Wat doe of durf ik niet?

- Reageren als ik overruled wordt
- Mening geven zonder anderen gevraagd te hebben
- Een één-tweetje (achterkamergesprekje)
- Namen noemen
- Informeel overleggen
- 'opschalen' (escaleren)
- Op de persoon spelen

Oog voor inhoud en relatie



Conclusies uit de oefeningen

- Escaleren moet (soms) om een positie in te nemen
- Denk aan je relatie met de achterban én de bestuurder
- Deskundigen kunnen een rol spelen
- Lobbyen kan bijdragen aan het resultaat
- Probeer de relatie in stand te houden (ook als je het inhoudelijk niet eens bent)
- Zorg dat je 'terug' kunt

Conclusies (2)

- Blijf geloofwaardig (t.o.v. de achterban)
- Tafelschikking kan ertoe doen
- Breng ook lastige boodschappen 'rustig'
- Als je een opvatting hebt; stel dan geen waarom vraag, maar zeg hoe je erover denkt
- Praat niet door elkaar
- Gespreksleiderschap goed regelen
- Overeenstemming over basisspelregels