

4. Beoordelingsmodel instellingsexamen Gesprekken voeren 3F – Overleg

Gegevens kandidaat	
Naam kandidaat:	
Datum en tijd afname:	
Naam beoordelaar:	
Functie beoordelaar:	

Preconditie	
De kandidaat is verstaanbaar.	Ja > Beoordeel de kandidaat.
	Nee > Beoordeel de kandidaat niet .

Ga verder op de volgende pagina.

3F Overleg – Inhoudelijke bijdrage (50%)	1	2	3	4
<p>De kandidaat draagt inhoudelijk niet bij aan het bereiken van het gespreksdoel of werkt het bereiken van het gespreksdoel zelfs tegen.</p> <p>Dit is bijvoorbeeld het geval als één of meer van de volgende kenmerken van toepassing zijn:</p> <ul style="list-style-type: none"> - De kandidaat draagt niet bij aan het in kaart brengen van de verschillende maatregelen: hij noemt geen relevante informatie uit zijn input en reageert niet op inbreng van andere medekandidaten. of - De kandidaat draagt niet bij aan het bepalen welke maatregel geadviseerd wordt. Hij maakt bijvoorbeeld zijn voorkeur niet duidelijk en gaat niet in op de voorkeur en argumenten van medekandidaten. Of de kandidaat maakt zijn voorkeur wel duidelijk, maar is niet bereid hiervan af te wijken, waardoor geen overeenstemming bereikt wordt. of - De kandidaat hindert door wat hij zegt het besluit over welke maatregel geadviseerd wordt aan de directie. Hij zaait bijvoorbeeld verwarring door reacties te geven die niet aansluiten op wat zijn medekandidaten zeggen of door opmerkingen te maken die niet ter zake doen. 	<p>De kandidaat draagt inhoudelijk te weinig bij aan het bereiken van het gespreksdoel.</p> <p>Dit is bijvoorbeeld het geval als één of meer van de volgende kenmerken van toepassing zijn:</p> <ul style="list-style-type: none"> - De kandidaat draagt te weinig bij aan het in kaart brengen van de verschillende maatregelen en is daarmee geen volwaardige gesprekspartner. Hij noemt weliswaar informatie uit zijn input, maar laat ook relevante informatie achterwege. Ook reageert hij onvolledig of summier op inbreng en eventuele vragen van medekandidaten. of - De kandidaat draagt te weinig bij aan het bepalen welke maatregel geadviseerd wordt en is daarmee geen volwaardige gesprekspartner. Hij noemt bijvoorbeeld wel (tegen)argumenten, maar kan deze (desgevraagd) niet toelichten of hij laat het doordenken en concretiseren van argumenten en advies vooral aan zijn medekandidaten over. of - De kandidaat draagt te weinig bij aan het onderbouwen van het advies aan de directie: hij neemt geen initiatief voor het bepalen van argumenten of reageert slechts summier op suggesties of bijdragen van medekandidaten. of - De kandidaat dwaalt soms af van het onderwerp en/of weidt soms onnodig uit. 	<p>De kandidaat draagt inhoudelijk voldoende bij aan het bereiken van het gespreksdoel (overeenstemming bereiken over welke maatregel namens de or geadviseerd wordt aan de directie).</p> <p>Dit is het geval als alle onderstaande kenmerken van toepassing zijn:</p> <ul style="list-style-type: none"> - De kandidaat draagt bij aan het in kaart brengen van de verschillende maatregelen: hij noemt relevante informatie uit zijn input en stelt vragen als iets onduidelijk is. Ook reageert hij correct op de inbreng en eventuele vragen van medekandidaten. en - De kandidaat draagt bij aan het bepalen welke maatregel geadviseerd wordt: hij maakt duidelijk welke maatregel zijn voorkeur heeft en onderbouwt dit met een geldig argument*. Ook gaat hij in op de voorkeur en argumenten van medekandidaten, bijvoorbeeld door aanvullingen te geven of tegenargumenten te noemen. en - De kandidaat draagt bij aan het onderbouwen van het advies aan de directie. Bijvoorbeeld door argumenten in te brengen, instemmend te reageren op medekandidaten of aanvullingen op argumenten te geven. en - De kandidaat blijft bij het onderwerp en weidt niet onnodig uit. <p>* Een argument is geldig als het argument aansluit bij het standpunt, het standpunt aannemelijker maakt en als de informatie in het argument klopt.</p>	<p>De inhoudelijke bijdrage van de kandidaat is kwalitatief boven de norm (kolom 3).</p> <p>Dit is bijvoorbeeld het geval als het volgende kenmerk van toepassing is:</p> <ul style="list-style-type: none"> - De kandidaat zorgt expliciet voor structuur en overzicht in het overleg. Hij vat bijvoorbeeld tijdens het overleg samen wat er tot dan toe is gezegd of zorgt ervoor dat alles wat besproken moet worden, wordt besproken. <p>NB U kent alleen '4' toe als ook de kenmerken die bij kolom 3 zijn beschreven van toepassing zijn.</p>	<p>Ga verder op de volgende pagina.</p>
<p>Toelichting:</p>	<p>Beoordeling inhoudelijke bijdrage:</p>			

3F Overleg – Gespreksvaardigheid (50%)			
1	2	3	4
<p>De gespreksvaardigheid van de kandidaat draagt niet bij aan het bereiken van het gespreksdoel.</p> <p>Dit is bijvoorbeeld het geval als <u>één</u> of <u>meer</u> van de volgende kenmerken van toepassing zijn:</p> <ul style="list-style-type: none"> - De kandidaat zit onderuitgezakt en maakt nauwelijks oogcontact met zijn medekandidaten. Hij maakt een ongeïnteresseerde indruk. <i>of</i> - De kandidaat is te dominant: hij laat anderen niet of nauwelijks aan het woord of valt zijn medekandidaten voortdurend in de rede. <i>of</i> - De kandidaat reageert respectloos op de bijdragen van zijn medekandidaten. Hij negeert bijvoorbeeld bijdragen van een medekandidaat of hij maakt op een onbeleefde manier zijn afkeuring duidelijk. <p>Toelichting:</p>	<p>De gespreksvaardigheid van de kandidaat draagt te weinig bij aan het bereiken van het gespreksdoel.</p> <p>Dit is bijvoorbeeld het geval als <u>één</u> of <u>meer</u> van de volgende kenmerken van toepassing zijn:</p> <ul style="list-style-type: none"> - De gesprekshouding van de kandidaat is enigszins passief. De lichaamshouding van de kandidaat is bijvoorbeeld te weinig open of de kandidaat maakt weinig oogcontact met zijn medekandidaten. <i>of</i> - De kandidaat heeft de neiging te veel aan het woord te zijn en zijn medekandidaten soms te weinig ruimte te geven. <i>of</i> - De kandidaat neemt niet uit zichzelf het woord. Pas als hem dat gevraagd wordt, geeft hij zijn inbreng. 	<p>De gespreksvaardigheid van de kandidaat draagt voldoende bij aan het bereiken van het gespreksdoel (overeenstemming bereiken over het instemmen of afwijzen van de bonusregeling ziekteverzuim).</p> <p>Dit is het geval als <u>alle</u> volgende kenmerken van toepassing zijn:</p> <ul style="list-style-type: none"> - De kandidaat heeft een actieve gesprekshouding. <i>en</i> - De kandidaat neemt op de juiste manier de beurt en geeft zijn medekandidaten ook de ruimte om te spreken. <i>en</i> - De kandidaat reageert respectvol op bijdragen van zijn medekandidaten. 	<p>De gespreksvaardigheid van de kandidaat is kwalitatief boven de norm (kolom 3).</p> <p>Dit is bijvoorbeeld het geval als het volgende kenmerk van toepassing is:</p> <ul style="list-style-type: none"> - De kandidaat zorgt ervoor dat het overleg goed verloopt. Hij benoemt bijvoorbeeld miscommunicatie en helpt mee die op te lossen of hij zorgt actief dat ook stillere kandidaten aan het woord komen. <p><i>NB U kent alleen '4' toe als ook de kenmerken die bij kolom 3 zijn beschreven van toepassing zijn.</i></p>
Toelichting:			Beoordeling gespreksvaardigheid: