

Effectiever met externe dienstverlening in het onderwijs

Tekst: Lillian Boonstra

Levert de externe ondersteuning die u inhuurt de gewenste bijdrage aan de strategische ontwikkeling van uw organisatie? In hoeverre hanteert u de resultaten van uw organisatie als uitgangspunt bij het formuleren van uw opleidingsvraag? Hoe weet u of u de juiste externe partijen inschakelt? Een greep uit de vragen die centraal staan in het project Vraagarticulatie, dat CPS Onderwijsontwikkeling en Advies uitvoert in opdracht van OCW.

Zowel OCW, de po-raad en bestuursmanagers geven aan dat vraagverheldering een belangrijk thema is waarmee we in het onderwijs nog veel winst kunnen boeken. Het ontdekken van de samenhang tussen beleidsdoelen en resultaten, personeel en financiën is niet eenvoudig. De toegevoegde waarde van het inschakelen van externe ondersteuning in deze setting is vaak niet evident. Vraagarticulatie is een nog onbekend begrip. Het is een proces dat verschillende fasen kent: vraagverheldering, aanbodverheldering, matchen en monitoren. De strategie van de school zou zich idealiter dienen te vertalen in een gerichte vraag naar externe ondersteuning. De selectie van externen dient consequent plaats te vinden op basis van heldere criteria. Tenslotte dienen de geleverde diensten aantoonbaar te renderen op het niveau van de persoonlijke ontwikkeling van de medewerkers. Een andere belangrijke vraag binnen deze context: wordt deze ontwikkeling zorgvuldig gemonitord?

schoolplannen. De eerste groep neem veel meer ad hoc beslissingen als het gaat om formuleren van opleidingsvragen. Het matchen en monitoren van vraag en aanbod blijkt veelal nog niet echt goed op de rails te staan.

Huisleveranciers

Wat betreft het inhuren van externen wordt veelal geput uit partijen waarmee men vaak al jaren samenwerkt. Het blijkt dat pas voor een onbekende leverancier wordt gekozen wanneer de huisleverancier de gewenste ondersteuning niet kan leveren. Opvallend is dat dan uit het netwerk van de schoolleider en bovenschoolse manager wordt geput. Leveranciers van bevriende schoolleiders worden als eerste benaderd. Met name onder de groep beleidsmakers zien we een lichte verschuiving. Deze doelgroep wordt zich steeds meer bewust van de mogelijkheden op de aanbodmarkt.

Checklist

In 2008 is voor het Project Vraagarticulatie/vraagverheldering als doel geformuleerd om op basis van de inzichten in dit boekje en voortschrijdend inzicht een checklist te ontwikkelen, die bruikbaar is in de praktijk van schoolleiders en bovenschoolse managers. Dit instrument dient een hulpmiddel te zijn voor beleidsmakers om hun opleidingsvraag goed en duidelijk te formuleren en de gewenste ontwikkeling van de medewerkers te faciliteren. Zowel de checklist als de term vraagarticulatie worden eind november getoetst in een ronde tafelbijeenkomst met schoolleiders en bovenschoolse managers. In 2009 zal het project zich richten op de rol van leerkrachten bij hun eigen professionalisering. «

Informatie over dit project is verkrijgbaar bij Lillian Boonstra, projectleider: l.boonstra@cps.nl

De praktijk

In 2007 heeft een eerste inventarisatie het boekje Vraagarticulatie in de Kinderschoenen opgebracht. Het belangrijkste verkregen inzicht is dat de beleidsmakers hierin verschillen. We onderscheiden twee groepen: praktijkmensen en beleidsmakers. Er is een verschil in de wijze waarop deze groepen omgaan met het formuleren en uitvoeren van beleid. De laatste groep heeft de eerste fase van vraagarticulatie vaak al goed op orde. De strategische plannen zijn geborgd op het niveau van de

