



Interview met de heer Ron van Rijswijk, consultant/projectleider E&S Intermatch.

Wat maakt E&S Intermatch uniek?

Ron van Rijswijk: "De dienstverlening van Intermatch is gebaseerd op psychologische deskundigheid in combinatie met kennis van actuele ontwikkelingen in de sector (onderwijs, welzijn of gemeenten). Bij een werving of assessment van een onderwijsdirecteur onderzoeken we, behalve drijfveren, persoonlijkheid en vaardigheden, ook de visie en kennis die kandidaten hebben van bijvoorbeeld de wet BIO of de functiemix. Deze inhoudelijke marktkennis geeft ook een verdieping aan onze (team)coaching trajecten waardoor het coachen niet alleen leidt tot professionalisering van de gecoachte maar ook tot concrete acties in het primaire proces."

Wat is je eigen motivatie/drijfveer om te werken met Intermatch?

"Het daadwerkelijk kunnen helpen van mensen levert veel energie op voor jezelf. Intermatch werkt op alle niveaus in de organisatie en richt zich op het beoordelen en ontwikkelen van competenties van mensen. Aangezien het gedrag van mensen altijd in het verlengde ligt van hun waarden, hun drijfveren en hun persoonlijkheid, is het mogelijk om in korte tijd tot een diepgaand persoonlijk contact met mensen te komen."

Wat zijn de doelstellingen van Intermatch?

"De doelstelling van Intermatch bestaat uit klanten 'op maat' te ondersteunen bij alle beslissingen en processen die met het beoordelen en ontwikkelen van competenties te maken hebben. Door continu te innoveren en aan te sluiten bij actuele ontwikkelingen zijn wij een toonaangevende partner die klanten kan helpen bij het (duurzaam) ontwikkelen van hun organisatie. Zo hebben we Leerkrachtassessments en een Competentie Ontwikkel Systeem ontworpen om scholen te ondersteunen bij invoering van de functiemix. En zijn we druk bezig met het opbouwen van een file van ambitieuze leidinggevenden in het onderwijs."

Hoe is Intermatch georganiseerd?

"Wij maken op flexibele wijze gebruik van de interne deskundigheid binnen OSG/E&S en van een partnernetwerk om op alle vragen het beste professionele antwoord te kunnen geven. Als projectleider houd ik mezelf continu op de hoogte van de markt van (online) instrumentaanbieders en van passende mogelijkheden tot samenwerking. Intern begeleid ik de E&S adviseurs die voor Intermatch trajecten worden ingeschakeld. Voor de klant geeft dit de zekerheid van kwaliteitsbewaking, geen lange wachttijden en professionele E&S adviseurs als gesprekspartner."

Wat is jouw rol, als opdrachtnemer in het behalen van resultaten voor Intermatch?

"Als opdrachtnemer heb ik het initiële contact met de klant en neem ik de verantwoordelijkheid op me om de klant op een slagvaardige en betrouwbare wijze te ondersteunen. Het laten zien van je professionaliteit begint voor mij met het vertalen van de intake in een offertevoorstel met een realistische prijs/opbrengstverhouding voor de klant. Met duidelijkheid vooraf over de opbrengsten van een traject weet de klant waarin hij investeert en kan hij ons tijdens en na afloop van het traject ook aanspreken op onze bijdrage. Alle klanten krijgen daarom na



afloop van een opdracht altijd een kort evaluatieformulier toegezonden waarop zij eventuele 'punten voor verbetering' kunnen aangeven."

Wat is de meest essentiële inbreng van de opdrachtgevers en overige betrokkenen voor het welslagen van Intermatch?

"Naast persoonlijke betrokkenheid bij een traject, vind ik het vormgeven van je eigen verantwoordelijkheid de belangrijkste inbreng. De vraag "wat kan ik zelf doen om anderen en het team als geheel te helpen". Door je pro-actief op te stellen en niet af te wachten lever je altijd een nuttige bijdrage."

Hoe veranker je duurzaamheid in Intermatch?

"Wat mij betreft doe je dit door in de intakefase goed door te vragen en de klantsituatie vanuit verschillende invalshoeken te benaderen. Duurzaamheid betekent voor mij dat je het juiste probleem definieert zodat je voorkomt dat je alleen aan symptoombestrijding doet. Als voorbeeld: organisaties vragen in hun wervingscampagne iemand die bij het team of de cultuur past terwijl het heel verfrissend, effectief of soms zelfs noodzakelijk kan zijn om iemand te zoeken die iets nieuws toevoegt aan een team. Een ander voorbeeld: een directeur of leerkracht die zijn/haar gezag of impact wil vergroten door te oefenen met de gesprekstechniek "overtuigen" heeft er vaak niet aan gedacht dat het stellen van vragen ofwel de 'coachende' gesprekstijl veel effectiever is als invloedstijl. Uiteindelijk is de keuze natuurlijk aan de klant maar als consultant geef je vanuit de invalshoek van 'duurzame organisatieontwikkeling' aan welke keuzemogelijkheden er zijn en wat de verschillende voor- en nadelen zijn."

Hoe breng je verbinding tot stand tussen de diverse betrokkenen in Intermatch?

"Als we met meerdere consultants in bijvoorbeeld een teamcoaching traject werkzaam zijn, ben ik heel transparant in de afspraken die worden gemaakt. Zoals ik net al aangaf bij duurzaamheid: als de uitgangspunten en doelstellingen voor alle betrokkenen helder zijn is het veel gemakkelijker om bij te sturen en elkaar aan te spreken. Bovendien bevordert een heldere en gemeenschappelijke doelstelling het teamgevoel waardoor het voor iedereen prettiger samenwerken is."

Welke successen/resultaten zijn al behaald?

"Om er enkele te noemen: ruim twintig directeuren van een gefuseerd bestuur in Zuid-Holland hebben alle deelgenomen aan een NSA ontwikkelingsassessment. Vervolgens heeft het directieteam besloten tot een gezamenlijk cultuurtraject om hun samenwerking nog effectiever te maken, hebben 13 directeuren besloten om zich individueel te laten coachen en heeft een van de scholen ook zelf besloten om een eigen teamtraject op te starten. Intermatch heeft in het oosten van het land van vier besturen de voorkeur gekregen boven het GITP: de vier besturen willen ondersteunt worden bij de opzet van een eigen academy en bij de selectie van de (aspirant) directeuren die een opleiding mogen gaan volgen. Daarnaast zijn er meerdere assessment trajecten waar hele directieteams aan hebben deelgenomen."

Voor wie zijn de eindresultaten bedoeld?

"In formele zin zijn de eindresultaten in eerste instantie bedoeld voor de opdrachtgever. Maar gezien het psychologische en persoonlijke karakter van de Intermatch diensten streven we er natuurlijk naar dat alle betrokkenen positief zijn en de ondersteuning als zinvol, leerzaam en effectief hebben ervaren. Om dit te bereiken volgen we de NVP-sollicitatiecode, maken we alleen gebruik van NIP-psychologen en informeren we altijd expliciet naar de tevredenheid bij alle mensen die in een traject betrokken zijn."

Heeft u vragen of wilt u meer informatie over E&S Intermatch, dan kunt u contact opnemen met de heer Ron van Rijswijk, E&S Apeldoorn, telefoonnummer (055) 538 77 20.