10 tips voor de opdrachtgever / manager van de knowledge broker

Als opdrachtgever / manager speel je een cruciale rol bij het inzetten van knowledge brokers in de organisatie. Hieronder **10 tips** die kunnen helpen om een goede projectopdracht te formuleren en de knowledge brokers succesvol te coachen bij hun werk.

1. Formuleer een projectopdracht die bijdraagt aan evidence based werken. Kiezen voor een 'evidence based' onderwerp helpt om draagvlak te creeren voor de benodigde verandering. We willen immers allemaal werken aan bewezen betere zorg. Daarom: baseer de projectopdracht op onderzoek en behandelrichtlijnen en laat je inspireren door de goede voorbeelden uit de Kennisbank knowledge brokers.

2. Zorg dat de opdracht aansluit bij het activiteit-, jaar- en/of beleidsplan van de organisatie of keten. Door aan te sluiten bij plannen die al in de instelling leven of in de keten, is de kans groter dat duurzame verandering wordt gerealiseerd. Het kan daarom ook nuttig zijn om de opdracht te delen met andere teams of managers van de instelling of zelfs andere instellingen uit de keten. Het verdient aanbeveling om de ketencoordinator van de CVA Zorgketen te betrekken bij het formuleren van de opdracht.

3. Geef daadwerkelijk een projectopdracht! Sommige opdrachtgevers vragen hun knowledge brokers of team om voorstellen te doen voor een projectopdracht en kiezen op basis daarvan gezamenlijk waar ze mee aan de gang gaan. Andere opdrachtgevers nemen zelf het initiatief en komen met een idee.
Maar, ook als het voorstel vanuit het team of knowledge brokers komt is de opdrachtgever eindverantwoordelijk voor de keuze en de beschrijving van het gewenste doel en resultaat. Geef dus aan wanneer je als opdrachtgever precies tevreden bent. De knowledge brokers beschrijven vervolgens in het projectplan hoe ze dit doel en resultaat gaan bereiken.

4. Begrens de projectopdracht. Zorg dat het gewenste resultaat in een jaar behaald kan worden. Is dat niet realistisch? Verdeel het resultaat dan in meerdere deelresultaten. Zeker als knowledge brokers net starten is het goed om met een klein concreet verbeterproject te beginnen. Het doen van projecten is voor velen een nieuwe vaardigheid die ze zich nog eigen moeten maken.

5. Zorg dat de opdracht binnen de invloedssfeer van de knowledge broker is. Knowledge brokers zijn over het algemeen het meest succesvol bij het uitvoeren van verbeterprojecten op de eigen afdeling of binnen het eigen behandelteam. Daar kennen ze de mensen en de wegen.

6. Houd de tijdlijn van het knowledge broker netwerk aan. Dat stelt jullie in staat om optimaal gebruik te maken van ondersteuning van het netwerk en de collega knowledge brokers.

7. Zorg dat de knowledge brokers gemiddeld 2 uur per week aan het project werken. Alleen wanneer de knowledge brokers de tijd hebben en ruimte nemen om hun rol uit te oefenen zal het project een succes worden. Het doen van een verbeterproject kost gewoon tijd!

8. Heb voortgangsoverleggen met de knowlegde brokers. Zo houd je de vinger aan de pols en kun je waar nodig faciliteren. Je laat daarmee ook zien dat je het werk van de knowledge brokers belangrijk vindt en dat motiveert! Zoek naar wat goed gaat en complimenteer de knowledge brokers met deze successen.

9. Evalueer jaarlijks met de knowledge brokers. Maak de gewenste resultaten van het verbeterproject meetbaar en evalueer of deze zijn behaald. Maak verder het knowledge brokerschap onderdeel van het functioneringsgesprek. De knowledge brokers zijn 'kritische succesfactoren'. Soms kan het dan ook beter zijn om te concluderen dat deze rol niet (meer) bij iemand past.

10. Zorg dat na afronden van het project iemand anders aanspreekpunt wordt Markeer het einde van het project, samen met de knowledge brokers, in het team. Ook na afronden zijn er altijd nog vragen en opmerkingen. Het is verleidelijk om deze bij de knowledge brokers neer te leggen. Maar als je hen wilt inzetten voor andere -nieuwe- verbeterprojecten dan is het belangrijk dat je het project afrondt en de verantwoordelijkheid voor het vinger-aan-de-pols-houden op een logische en structurele plek in de organisatie legt. De veranderde werkwijze is vanaf nu immers de nieuwe standaardmanier van werken.

Heel veel succes!