

Voorwoord	11
Lijst van schema's	15
1 Inleiding en doelstelling	17
1.1 Doelstelling	17
1.2 Gebiedsafbakening	19
1.3 Opbouw en inhoud	20
1.4 Praktijktheorie	24
1.5 Samenvatting	25
2 Organisatietheorie: organisaties als netwerken	27
2.1 Inleiding	27
2.2 Keuze kernbegrippen: organisaties als netwerken	28
Netwerkmodel	29
Kernbegrippen	30
2.3 Uitwerking netwerkmodel	32
Vier relatie-aspecten	33
Het 'één op drie' model	37
Macht en afhankelijkheid	39
Vier spanningsbalansen	40
Eigen dynamiek	44
2.4 Het 'partijen in een systeem' model	46
2.5 Samenvatting	53
Verbindingen met andere inzichten	57
3 Veranderingsstrategie	59
3.1 Inleiding	59
3.2 Veranderingsstrategie: Doelen	60
Organisaties bestuurbaar en 'vitaal' maken	60
Voorbeelden	61
Gemeenschappelijke kenmerken	63
Dubbelkarakter	64
Samenvatting 'veranderingsdoelen'	73
Ontwikkelingsperspectief	75
3.3 Veranderingsstrategie: Methode	79

4	Verandermanagement	85
4.1	<i>Inleiding</i>	85
4.2	<i>Continue resultaatverbetering</i>	85
	Twee praktijkgevallen	86
	Kern van de aanpak	88
	Sturing ontwikkelen	91
	Stimulerende condities voor resultaatverbetering	99
	Overheidsorganisaties	101
	Samenvatting	102
4.3	<i>Diagnose-instrument 'Organisatievernieuwing'</i>	103
	Toelichting bij de vragenlijst	103
	Vragenlijst	103
	Scoringsformulier Organisatievernieuwing	107
5	Machtsrelaties	109
5.1	<i>Inleiding</i>	109
5.2	<i>Gelijk versus gelijk</i>	111
	Gedragstendenties en centrale problemen	111
	De mate van wederzijdse afhankelijkheid	113
	Interventies	115
	Samenvatting gelijk versus gelijk	118
5.3	<i>Hoog versus laag</i>	119
	Gedragstendenties en centrale problemen	119
	Interventies	122
	Samenvatting hoog versus laag	127
5.4	<i>Hoog versus midden versus laag</i>	127
	Gedragstendenties en centrale problemen	127
	Interventies	129
	Samenvatting hoog versus midden versus laag	130
	Hoger in de pyramide	131
5.5	<i>Samenvatting</i>	132
5.6	<i>Twee voorbeelden</i>	134
6	Onderhandelingsrelaties	139
6.1	<i>Inleiding</i>	139
6.2	<i>Onderhandelen</i>	141
	Inleiding	141
	Onderhandelen, een plaatsbepaling	142
	Onderhandelen: vier activiteiten	146
	Effectief onderhandelen, conclusies	162
6.3	<i>Theoretische en praktische implicaties</i>	166
	Theoretische implicaties	166
	Praktische implicaties	167
	Onderhandelingen voorzitten	171

7	Instrumentele en sociaal-emotionele relaties	175
7.1	<i>Inleiding</i>	175
7.2	<i>Gedragstendenties en problemen</i>	175
	Instrumentele relaties	176
	Sociaal-emotionele relaties	177
7.3	<i>Interventies</i>	179
	Voorbeeldgedrag van de leiding	181
	Bestaand overleg verbeteren	185
	Opleidingsprogramma's	190
7.4	<i>Ontwikkelingsperspectief</i>	198
7.5	<i>Case</i>	202
7.6	<i>De vier relatie-aspecten zijn gemengd</i>	204
8	Methodes en programma's bij spanning en conflict	205
8.1	<i>Inleiding</i>	205
8.2	<i>Raamwerk voor interventies</i>	206
8.3	<i>Benadering van conflicten</i>	211
8.4	<i>Nadere uitwerkingen</i>	218
8.5	<i>Case</i>	222
9	Conclusies en slotopmerkingen	225
9.1	<i>Doelstelling</i>	225
9.2	<i>Slotopmerking</i>	228
9.3	<i>Samenvatting van het boek</i>	228
	Literatuur	231
	Register	239
	Personenregister	243