



[Overzicht](#) [Wie wij zijn](#) [Wat wij doen](#) [Evenementen](#) [Publicaties](#)

[Nieuws en agenda aib](#)

Moreel Intervisie model

Het 'conceptual framework' dat behulpzaam kan zijn bij het komen tot een oordeel over wat te doen dan wel te laten, bevat in ieder geval de volgende elementen: relevante feiten, interne procedures, relevante beroepsethische aspecten, fundamentele beginselen die van toepassing zijn, en mogelijke alternatieve handelingswijzen.

MIM aan de hand van voorbeelden

→ [Omgaan met slecht nieuws](#)

→ [Omgaan met commerciële belangen](#)

→ [Internationaal zakendoen](#)

In het morele intervisiemodel dat ontwikkeld is op Nyenrode Business Universiteit komen al deze elementen aan de orde. De NBA raadt accountants in business aan om een dergelijk intervisiemodel* te gebruiken in situaties waarin een morele afweging van hen wordt verwacht.

Het morele intervisiemodel van Nyenrode bestaat uit zes vragen:

1. **Welke beslissing moet ik nemen?**

Beschrijf de problematiek vanuit een persoonlijk perspectief en geef nauwkeurig aan welke handeling wordt overwogen (Iets niet doen kan in voorkomende gevallen ook een handeling zijn). Formuleer de vraag als volgt: Behoor ik X te doen/na te laten?

2. **Wie zijn de belanghebbenden?**

Maak een inventarisatie van alle partijen, individuen en instanties van wie rechten of belangen bij de beslissing in het geding zijn.

3. **Wat zeggen de beroepsregels, bedrijfscodes of andere bindende voorschriften?**

Zijn er kaders die behulpzaam kunnen zijn bij de beslissing, bijvoorbeeld beroepsregels, bedrijfscodes of bepalingen die voortkomen uit richtlijnen of wettelijke kaders?

4. **Welke argumenten kunnen worden aangevoerd?**

Om een positie te bepalen – iets doen of nalaten – moet men argumenten kunnen geven die ook voor anderen overtuigend kunnen zijn. Ook moet men aandacht besteden aan de argumenten die tegen het standpunt kunnen worden ingebracht; niet om ze volledig onschadelijk te maken, maar wel om te laten zien dat ze in de overweging zijn meegenomen en om in de conclusie aan te kunnen geven hoe men recht wil doen aan de tegenargumenten. Noteer in twee kolommen:

1. De argumenten om X wel te doen.

2. De argumenten om X niet te doen.

5. **Wat is de conclusie?**

Zijn eenmaal de argumenten voor en tegen uitgewisseld en gewogen, dan kan en moet er een duidelijke conclusie worden geformuleerd. Geef aan welke argumenten hierbij de doorslag hebben gegeven. U mag een creatieve oplossing formuleren waarmee recht wordt gedaan aan zoveel mogelijk argumenten (voor én tegen). Onderzoek daarbij of er mogelijkheden zijn om de schade te verminderen die bepaalde belanghebbenden ondervinden. Deze schade is terug te vinden in het rijtje argumenten dat als minder zwaarwegend is beoordeeld.

6. **Doe ik het ook?**

Sta ik achter mijn conclusie? Kan ik mezelf in de spiegel blijven aankijken? Kan ik het uitleggen? Ga ik het daadwerkelijk doen?

**U kunt ook het stappenplan gebruiken dat in de door u gevolgde training beroepsethiek voor accountants in business is gehanteerd.*