



Opdracht Doelen en belangen

Als je meer inzicht en helderheid wilt krijgen in de belangen van de deelnemers, dan helpt deze opdracht. Je krijgt duidelijkheid. Je teamleden spreken zich heel duidelijk uit over hun belang. Dit geeft minder ruimte voor allerlei aannames. Om deze opbrengst te krijgen, heb je wel wat tijd nodig (circa anderhalf uur). Hoe meer partijen hoe langer deze opdracht duurt. Bijvangst van deze opdracht is dat er al wat samenwerkingsafspraken komen en het contact groeit.

DE OPDRACHT

- ▶ Je **splitst de groep op** in de deelnemende partijen (opdrachtgever, architect, aannemer, installateur, installatie-adviseur, etc.).
- ▶ Elke partij krijgt de volgende **vragen**:
 - Wat zijn de belangen van jouw organisatie?
 - Wat gaan jullie doen als dit belang in gevaar komt?Ze krijgen **20 minuten** de tijd om dit te beantwoorden en op een flip-over te schrijven.
- ▶ Hang alle flip-over vellen op.
- ▶ Vraag per partij een vertegenwoordiger de antwoorden even **kort toe te lichten** (maximaal 5 minuten).
- ▶ Daarna krijgen de andere deelnemers de mogelijkheid om vragen te stellen. Hierbij gaat het vooral om het helder krijgen: **vragen ter verduidelijking**. Het gaat er niet om of deelnemers het ermee eens zijn of wat zij ervan vinden. Dit is een belangrijke rol voor je als je het gesprek leidt: je kapt de discussie dus af.
- ▶ Als de laatste is geweest, dan **vat je samen** of vraag je de groep om het samen te vatten. Waar zitten de **gezamenlijke belangen** en waar de **tegenstrijdige belangen**?
- ▶ Je kunt daarna vragen hoe de deelnemers willen **omgaan met de tegenstrijdige belangen**, want die vragen het meest van de samenwerking. Zo ontstaan de eerste **samenwerkingsafspraken**.
- ▶ Tot slot vraag je wat hoe de deelnemers deze opdracht hebben ervaren.



PRAKTISCHE TIPS

- ▶ Deze opdracht is goed te combineren met een opdracht waarin het **gemeenschappelijke doel** wordt geformuleerd.
- ▶ Bij veel partijen kun je **partijen combineren**: installateur en aannemer, adviseurs en architect en opdrachtgever. Zo hou je drie partijen over.
- ▶ Bij twee partijen kan je vragen de deelnemers zich **in te leven in de andere partij** door de vraag te stellen: *wat denk je dat de belangen van de andere partij zijn?*
- ▶ Bij kleine groepen kan je ook de **individuele behoeftes** van de deelnemers ook meenemen.

ACHTERGROND

Belangen sturen het gedrag van mensen. Als het belang van een partij in het geding komt, dan gaan mensen voor zichzelf zorgen. Ze zijn dan meer bezig met hun eigen belang dan met het gemeenschappelijke doel.