

Belangenmodel

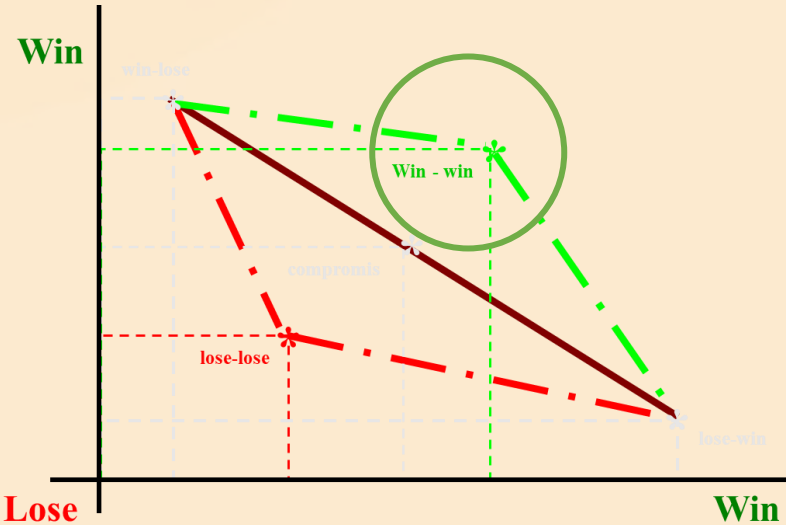
Partners blijven alleen gemotiveerd om zich in te zetten voor de samenwerking als recht gedaan wordt aan verschillende belangen – en daar voortdurend oog voor is. Het is niet verkeerd om een belang te hebben, iedereen heeft ze en ze zijn niet zomaar te veranderen. Ze kunnen wel een negatieve rol gaan spelen als ze onder de tafel blijven, maar juist een positief effect hebben als er transparant over gesproken wordt.

Elkaars belangen kennen en recht willen doen aan elkaars belangen is bevorderlijk voor de samenwerking. Dan kunnen ze ook als motor dienen.



STERIK
TECHNIEK-
ONDERWIJS

voor en door de regio

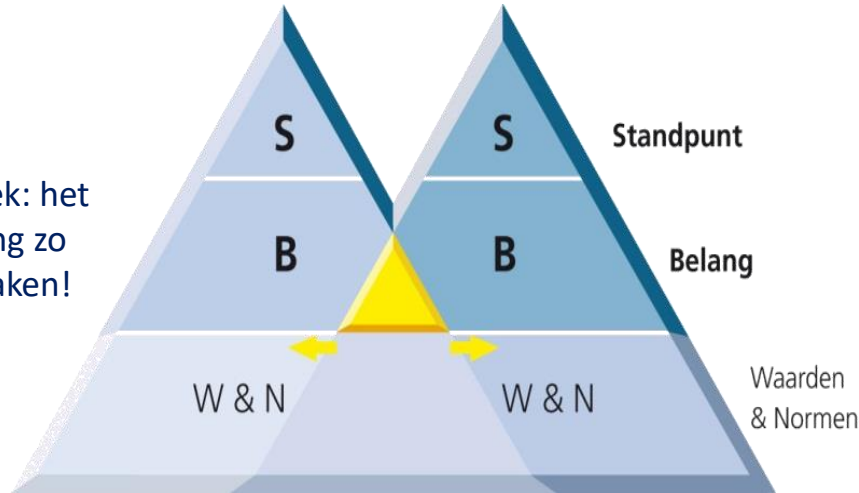


Belang of standpunt?

Bij de samenwerking is het dus van belang op zoek te gaan naar elkaars belangen om ook echt tot win-win te kunnen komen. Daarbij is het goed onderscheid te maken tussen belangen en standpunten. Belangen kan je niet zo beïnvloeden, standpunten wel

Standpunten kunnen heel ver van elkaar weg liggen, maar belangen daaronder hebben vaak raakvlak/veel dichter bij elkaar liggen. De uitdaging is dus om op zoek te gaan naar de onderliggende belangen die wellicht naast elkaar kunnen bestaan. Daarvoor kun je gebruik maken van het model op pagina 3.

De gouden driehoek: het gezamenlijk belang zo groot mogelijk maken!



van Dale

Standpunt: manier waarop men iets bekijkt => gezichtspunt, zienswijze, opvatting

Belang: iets waarmee iemands voordeel gemeed is

Waarden: 'waar je voor staat', een overtuiging, betekenis gevend ideaal

Hoe zet je het model in?

- Schrijf in het middelste veld wat de gedeelde ambitie is van de samenwerking.
- Probeer voor de samenwerkingspartners het belang te achterhalen. Je kunt dit doen door je te verplaatsen in de ander, of door hierover het gesprek te voeren. Pas op met het doen van aannames!
- Beschrijf in elke hoek per partner (ook voor je eigen organisatie!) wat de belangen van deze partner zijn, wat de partner haalt uit de samenwerking en wat de partner inbrengt.
 - Probeer concreet te zijn bij de belangen: is het een belang of toch een standpunt?

Partner:.....

Belangen

Belangen

Halen Brengeen

Halen Brengeen

Gedeelde ambitie

Ambitie

Partner:.....

Belangen

Belangen

Halen Brengeen

Halen Brengeen

Partner:.....

Belangen

Belangen

Halen Brengeen

Halen Brengeen

Partner:.....

Belangen

Belangen

Halen Brengeen

Halen Brengeen

common eye

Hulpvragen

- Wat is de gedeelde ambitie?
- Wat zijn de belangen van elke partij bij deze ambitie?
- Wat wil iedere partij brengen?
- Wat wil iedere partij uit de samenwerking halen?

Reflectie

- Van welke partij heb je de belangen het minst scherp? Over wiens belangen twijfel je?
- Welke belangen zijn congruent met elkaar?
- Beschouw ook het halen- en brengen in de samenwerking. Is het halen en brengen van de verschillende partners in evenwicht? Haalt iedereen genoeg uit de samenwerking en levert elke partner een substantiële bijdrage?

Om tot een beter begrip van onderlinge belangen te komen kun je een belangengesprek voeren. Heel vaak kom je al een eind met de vraag: waarom? Vaak merk je dan dat er dan een antwoord komt dat de standpunten onderbouwt. Je moet echter een laag dieper zien te komen. Zodra je dat merkt, kun je een soort gesprekstechniek toepassen die we ook wel het inzetten van de schilvragen noemen: vragen naar de achterliggende motieven, drijfveren en zorgen. Dit hoeft niet altijd in één keer gerealiseerd te worden; hier kunnen meerdere gesprekken voor nodig zijn.

Neem hier de tijd voor en maak mogelijk gebruik van een onafhankelijke. Iemand die de partijen niet kent en daarom gemakkelijker kan doorvragen dan jij die standpunten wel kent of verschillende aannames hebt.



Uw ondersteuner kan u helpen bij het invullen van het model.

[Kijk voor meer informatie en tools op
www.sterktechniekonderwijs.nl](http://www.sterktechniekonderwijs.nl)



STERK
TECHNIEK-
ONDERWIJS

voor en door de regio

www.sterktechniekonderwijs.nl

Model en figuren in deze tool via Common Eye