

Het draaiboek voor de plansessie

Van uitnodiging tot terugkoppeling: zo wordt een sessie onderzoek in plaats van bezichtiging. Met het debat als werkvorm.

Eerst begrijpen, dan oordelen.

hoort bij blog 3: Draagvlak koop je niet achteraf · burodevakmannen.nl

Is er nog iets te beïnvloeden?

Schijninspraak is duurder dan geen inspraak. Voordat je iemand uitnodigt: wat ligt vast, waar is echte ruimte, en wat gebeurt er met de inbreng?

DIT LIGT VAST

*Benoem het eerlijk, al in de uitnodiging.
Mensen kunnen prima leven met kaders,
zolang je er niet omheen draait.*

HIER IS ECHTE RUIMTE

*De vragen waar de zaal echt aan kan draaien.
Dit is waar de sessie over gaat.*

DIT DOEN WE MET DE INBRENG

*Wie maakt de synthese, wat gebeurt ermee,
en wanneer koppelen we terug?*

DE TOETS • Is er iets waar de zaal echt aan kan draaien? Zo niet: stuur een memo, geen uitnodiging.

Nodig uit op kennis, niet op rang.

Je nodigt mensen niet uit óm draagvlak te krijgen, maar omdat zij weten wat jij niet weet.

WIE	WAT WEET DEZE PERSOON DAT WIJ NIET WETEN	WAAROM NORMAAL NIET UITGENODIGD
De accountmanager	Waarom deals stranden	Te operationeel, denken we
De klantenservice	Waar klanten dagelijks op afhaken	Zit niet in het MT
De teamleider op de vloer	Wat het plan van vorig jaar in de praktijk deed	Geen tijd, denken we

DE TOETS • Zitten hier ook de mensen die het werk doen?

Wat je vooraf stuurt.

Niemand hoeft ter plekke te raden waar het over gaat. Eén vel, vijf dingen.

DE VRAAG VAN DE SESSIE

Eén zin. Waar moet de zaal aan het eind van de middag een antwoord op hebben gegeven?

WAT ER VERDER IN STAAT

- De feiten tot nu toe: het meerjarenpatroon uit deel 2
- Wat vastligt en waar de ruimte zit (pagina 01)
- De werkvorm, en wat die van deelnemers vraagt
- Wat er met de inbreng gebeurt, en wanneer
- Wie er aan tafel zitten, en waarom juist zij

DE TOETS • Kan iemand zich hiermee voorbereiden zonder te raden?

Zo werkt het debat: twee tegen twee.

Twee voorstanders, twee tegenstanders, een voorzitter die het woord geeft en een zaal die mag overlopen. De volgorde is vast, en dat is precies waarom het werkt.

1E VOORSTANDER

Zet het debat op: poneert de stelling en bouwt haar op langs de zes geschilpunten (pagina 05).



1E TEGENSTANDER

Gaat in op de opzet en brengt nieuwe argumenten waarom het plan een slecht idee is of de stelling niet klopt.



2E VOORSTANDER

Weerlegt de tegenargumenten en bouwt de zaak vóór verder op.



2E TEGENSTANDER

Sluit het debat af: de balans, en waarom de stelling het niet haalt.

AAN TAFEL

- Twee tegen twee: de kanten worden toegewezen, niet gekozen. Je verdedigt een kant, niet je mening.
- De voorzitter geeft het woord. Wie het woord niet heeft, luistert.
- Interrumpen mag alleen met toestemming van de spreker: hand omhoog, gaan staan, en wachten tot de spreker je het woord geeft. Hij mag weigeren.
- Op de inhoud, niet op de persoon. De voorzitter bewaakt tijd en beurten, niet de inhoud.

IN DE ZAAL

- Het publiek kiest vooraf partij, zichtbaar: links of rechts.
- Overlopen mag altijd, en is zichtbaar: je wisselt van plek.
- Aan het eind de telling: wie liep over, en op welk argument. Dat is de oogst.

DE TOETS • Heeft de eerste voorstander alle zes punten gezet? Anders heeft de tegenpartij het makkelijk.

De zes vragen van elk pleidooi.

De vaste opbouw van een pleidooi, uit het wedstrijddebat. Wie de zes vragen beantwoordt, overtuigt. Wie ze stelt, haalt een zwak plan onderuit.

NR	GESCHILPUNT	ZO BOUW JE OP (VÓÓR)	ZO HAAL JE ONDERUIT (TEGEN)
1	Het probleem	Wat is er precies aan de hand? Benoem het concreet, met de feiten erbij.	Is dit wel het probleem, of een symptoom van iets anders?
2	De ernst	Waarom is het een groot probleem? Wie heeft er last van, en hoeveel?	Zo groot is het niet. Waarom zou je het dan oplossen?
3	De oorzaak	Waarom ligt het aan ons, aan hoe we het nu doen? Alleen dan helpt anders doen.	Het wordt door iets anders veroorzaakt. Jouw plan raakt dat niet.
4	De oplossing	Wat stellen we voor, en waarom lost dát het probleem daadwerkelijk op?	Lost dit het probleem op, of wordt het probleem alleen verplaatst?
5	De uitvoerbaarheid	Kunnen we dit, met de mensen, het geld en de tijd die we hebben?	Het kan niet, of het kost meer dan we hebben.
6	De neveneffecten	Wat levert het plan nóg meer op, buiten het probleem zelf?	Wat maakt het plan elders kapot, en weegt dat op tegen de winst?

DE TOETS · Welke van de zes slaat jouw pleidooi over? Daar begint de tegenpartij.

Scherp op de plek waar het schuurt.

Een goede stelling verdeelt de zaal. Formuleer hem als een keuze die pijn doet, niet als een open vraag.

STELLING	STERKSTE ARGUMENT VÓÓR	STERKSTE ARGUMENT TEGEN	WAAR ZIT DE SPANNING ECHT?
<i>Onze groei komt de komende jaren van nieuwe klanten, niet van bestaande.</i>	<i>Alleen instroom beweegt de cijfers</i>	<i>Bestaande klanten houden is goedkoper dan nieuwe winnen</i>	<i>Waar we budget en aandacht op zetten</i>

DE TOETS • Zou de helft van de zaal hier tegen zijn? Anders is het geen stelling.

Post-its zijn geen resultaat.

De oogst van een sessie is pas iets waard als iemand de synthese maakt. Leg vast wat nieuw was, wie bewoog en wat het voor het plan betekent.

ARGUMENT DAT NIEUW WAS	WIE VAN GEDACHTEN VERANDERDE, EN WAAROM	WAT DIT VOOR HET PLAN BETEKENT
<i>Wat vóór de sessie niemand hardop zei</i>	<i>Welke kant liep over, op welk argument</i>	<i>Een keuze, een actie, of iets dat we niet meer doen</i>

DE TOETS • Staat hier iets dat vóór de sessie niemand hardop zei?

Laat zien wat je ermee deed.

Het onderdeel dat bijna iedereen overslaat. Eén pagina, naar iedereen die er was: dit hebben we overgenomen, dit niet, en hierom.

DE INBRENG	OVERGENOMEN?	WAAROM WEL, OF WAAROM NIET
<i>Bijvoorbeeld: bestaande klanten eerst</i>	<i>ja / nee / deels</i>	<i>Omdat ... (zie de synthese, pagina 07)</i>

DE TOETS • Heeft iedereen die kwam dit gezien voordat het plan definitief werd?