

Blik op Samen Opleiden

vanuit mijn perspectief en de ander

Handreiking specificering naar het eigen partnerschap

Een product uit het LOCK-traject 2023



Ondanks dat je een interessant en waardevol gesprek kunt voeren aan de hand van de vragen zoals ze op de kaartjes staan, kan het wenselijk zijn om de vragen te specificeren voor het eigen partnerschap. Deze handreiking geeft je een aantal praktische handvatten om hier stappen in te zetten. Je kunt hierbij kiezen uit twee vertrekpunten. Je maakt de keuze op basis van de behoefte van de deelnemers of van het partnerschap wat het meest passend vertrekpunt is.

Vertrekpunt 1 Visie(pijlers) en uitgangspunten

- ✔ Het is helpend als de visie(pijlers) en/of uitgangspunten zichtbaar aanwezig zijn gedurende het gesprek.
- ✔ Kies vooraf aan het gesprek welke visie(pijler) of uitgangspunt je centraal wilt stellen gedurende het gesprek.
- ✔ Pak een kaartje met vragen (geen follow-up) en voeg hardop toe bij het stellen van de vraag 'in relatie tot ...' en vul hierin de gekozen visie(pijler) of uitgangspunt.
- ✔ Wil je meerdere visie(pijlers) of uitgangspunten van het partnerschap aan de orde brengen? Leg dan verbanden tussen de antwoorden, door te vergelijken of er verschil zit tussen het antwoord bij de ene en de andere visie(pijler) of uitgangspunt.

Vertrekpunt 2 Doelstellingen

- ✔ Het is helpend als de bestaande of afgesproken doelstellingen zichtbaar aanwezig zijn gedurende het gesprek.
- ✔ Kies vooraf aan het gesprek welk doel je centraal wilt stellen gedurende het gesprek
- ✔ Pak een kaartje met vragen (geen follow up) en voeg hardop toe bij het stellen van de vraag 'in relatie tot ...' en vul hierin het gekozen doel.
- ✔ Wil je meerdere doelen van het partnerschap aan de orde brengen? Leg dan verbanden tussen de antwoorden, door te vergelijken of er verschil zit tussen het antwoord bij het ene of andere doel.
- ✔ Na het beantwoorden van gemiddeld vier vragen, kun je overgaan tot de follow-up kaarten. Ook hier doorloop je de stappen zoals hierboven.