

## Bijlage Toelichting op de gespreksfases

**De gespreksfases vormen de basis van de procesbegeleiding binnen De Cultuur Loper, maar ze zijn ook te gebruiken in andere verandertrajecten waarin bewustwording, keuzes maken en verantwoordelijkheid nemen centraal staan.**

**Intermediairs, culturele aanbieders en cultuurcoördinatoren kunnen hiermee klantgerichte en co-creatieve gesprekken voeren. De zeven overzichtelijke fases zorgen ervoor dat een gesprek effectief en professioneel verloopt. We lichten ze kort voor je toe.**



### **Contracteren**

De contouren van het gesprek worden expliciet gemaakt door middel van vier vragen. Deze zijn wezenlijk het verdere verloop van het gesprek en mogelijk ook voor het vervolg van de samenwerking. In deze fase worden de verwachtingen afgestemd. Als je vanaf het begin start met contracteren, wordt het een gewoonte om dit bij alle gesprekken of bijeenkomsten te doen.

### **Focus aanbrengen**

In deze fase worden de kaders verkent om – als in een trechter – uiteindelijk te komen bij de onderliggende vraag en hoe zich dit verhoudt tot de context. Het is zaak om in deze fase goed waar te nemen en door te vragen. Door het vraagstuk ‘af te pellen’ kom je sneller tot de kern of de ‘vraag onder de vraag’. Stel vooral open vragen.

### **In perspectief zetten**

Het is in gesprekken een valkuil om meteen door te schieten naar concrete oplossingen. Maar het is krachtiger om eerst te verkennen hoe het gewenste toekomstperspectief er uitziet. Vaak is je gesprekspartner zich hiervan niet bewust. Door de

verbeelding aan te spreken, voorkom je dat er vooral wordt geredeneerd vanuit beperkingen en onmogelijkheden in het heden. Bovendien krijg je zo beter zicht op waar het je gesprekspartner werkelijk op gericht is. Door specifieke vragen over te stellen over het ideaal (‘Als geld of tijd geen rol spelen, hoe ziet dat er dan uit?’) wordt het scala aan mogelijkheden verbreedt.

### **Ideeën genereren (co-creatie)**

Als duidelijk is hoe een droomscenario eruit kan zien, is het tijd om ongeremd te brainstormen over creatieve manieren waarmee dit kan worden bereikt. In de vorige fases was je als gespreksleider vooral de vragensteller, maar nu breekt het moment aan waarop je actief mee kunt denken. Iedere deelnemer draagt vanuit zijn eigen expertise een steentje bij aan de ideeën (‘Als we uitgaan van de ideale situatie, welke ideeën zijn er dan nog meer om dit te bereiken?’).

### **Inventariseren van mogelijkheden en middelen**

Vervolgens keer je terug naar het ‘hier en nu’. Uit de lijst met ideeën moet uiteindelijk een haalbaar plan komen. De keuzes die men maakt zijn afhankelijk van de mogelijkheden

en beperkingen. In deze fase is het belangrijk om krachten te bundelen wat betreft beschikbare middelen en de inzet van expertise.

### **Concretiseren**

Zodra er een keuze is gemaakt, moeten alle details en afspraken vorm krijgen. Het is belangrijk om zo gedetailleerd en concreet mogelijk te worden in het formuleren van een (kleine) stap, om zo de kans te vergroten dat dit ook opgepakt en geborgd wordt.

### **Afronden**

Het is verstandig om enkele minuten voor de afgesproken eindtijd kort terug te kijken op gesprek of de bijeenkomst. Gebruik hiervoor de antwoorden vanuit het contracteren. Wat is hiervan aan bod gekomen? Wat ligt er nog? Hoe heeft iedereen het gesprek ervaren?