GEDAAN KRIJGERS

De gespreksstrategie Bart Methode bij het benaderen van (potentiële) partners

1. De voorbereiding

- Onderzoek/stel vast wat het ‘grote verhaal’ van de kandidaat is
- Leef je in in de situatie van de potentiële partner; bereid je voor op de mogelijke vragen en eventuele weerstand van de ander (gebruik hiervoor bronnen als Facebook, LinkedIn e.d.) en je eerdere ervaringen met deze en/of soortgelijke partners

2. Het gesprek

a) Aftasten (TOP-en)

Technische invalshoek - oftewel wat zijn de praktische mogelijkheden om de situatie van de kandidaat te verbeteren

- schets een positief ‘groot’ verhaal (waar is hij/zij goed in. Als je bedenkingen hoort bij de ander, schets dan wat al gelukt in de situatie van de kandidaat)
- vraag/onderzoek wat de mogelijkheden en zorgen zijn van de partner (ga niet te veel zenden, maar luister, laat stiltes vallen)
- wees creatief (onderzoek welke regels voor de partner echt belangrijk/belemmerend zijn, kijk samen wat je hiermee aankunt)

Organisatorische invalshoek

- Bespreek wat jouw rol is (coach, monitor e.d., terugvaloptie) en hoe je die gaat vormgeven (schets jouw ruime beschikbaarheid en toegankelijkheid, wees wel eerlijk/realistisch)
- Bespreek de rol van de kandidaat (laat zien dat deze niet vrijblijvend is, dat de partner ook wat mag verwachten van de kandidaat)
- Bespreek de rol van de partner (het gaat om zijn/haar persoonlijke rol, niet van zijn haar/organisatie

Persoonlijke invalshoek

- Wees empathisch ten opzichte van de ander (dat is een zakelijke zoektocht). Onderzoek en erken waar de ander zorgen over heeft of belemmeringen van het systeem ervaart. Daar moet je het bij het vinden van oplossingen mee doen.
- Kom de ander tegemoet waar dat kan (gebruik bijv. ook het Maatwerkbudget van Gedaankrijgers)
- Betrek de ander in het verhaal van de kandidaat en in de oplossing(en), maak hem/haar mede verantwoordelijk voor de oplossing en het slagen ervan

b) Vaststellen/ overeenkomen van de afspraken

3. Het vervolg

Maak de kandidaat duidelijk dat hij mede verantwoordelijk is voor de gevonden oplossing: voor wat hoort wat. Vertel bijvoorbeeld: “Ik heb goed nieuws en slecht nieuws voor je. Het goede nieuws: ik heb dit en dat voor jou geregeld, het slechte nieuws: dit en dat wordt nu van jou verwacht”.