

plan facilitators

Werkvorm: een deal maken

Bepaal de scope van de interventie

Casus Milieu Amazonegebied

Een groep onderzoekers uit Europa en Colombia formuleert samen met vertegenwoordigers van kolonisten, Indiaanse gemeenschappen en landbouw dienstverleners een onderzoeksproject om maatregelen tegen de snelle aftakeling van het milieu in het Colombiaanse deel van de Amazone te identificeren. De problemen zijn groot, de middelen zeer beperkt, dus ze kunnen onmogelijk alles doen. Er moeten keuzes worden gemaakt, die niet leuk zijn voor sommige partijen. Alle partijen geven aan welke bijdrage zij aan welke optie kunnen leveren, en waarom. Als dat duidelijk is, bekijken ze welke opties de bijdragen krijgen die nodig zijn. Uiteindelijk kunnen twee opties die van belang zijn voor de kolonisten niet in het plan worden opgenomen. De kolonisten zijn niet blij, maar begrijpen dat dit voor de andere partijen een onmogelijke situatie zou opleveren. Zij respecteren het besluit en zij blijven meedoen aan de andere opties die voor hen ook van belang zijn.

Met de focus van de interventie, de 'scope' in het Engels, bepalen de actoren op hoofdlijnen wat er bij hoort en wat niet. Het kan zijn dat er harde keuzes gemaakt moeten worden, zoals hierboven het geval is. Het kan ook zijn dat actoren zeggen: we gaan wel alles doen, maar niet tegelijk. Dat was het geval in de casus van het Masterplan Phytophthora, waar alle opties, zowel voor de lange als de korte termijn, onderdeel uitmaakten van het initiatief. De scoping vraag wordt dan: welke projecten gaan we volgend jaar oppakken?

De bijdragen bepalen de scope

Traditionele focusmethoden werken op een of andere manier met criteria, waarmee de diverse doelen worden gescoord en beoordeeld, zodat er een prioritering gemaakt kan worden. Ook zijn er methodes die werken met scores die de 'populariteit' van opties bepalen, en prioriteren. Onze ervaring is dat het beter werkt om partijen te vragen aan welke clusters (een verzameling doelen) ze bereid zijn bij te dragen, waarbij ze aangeven *welk soort* bijdrage ze kunnen leveren. Als alle actoren hun bijdragen kenbaar maken, kan de groep gezamenlijk bekijken welke clusters voldoende bijdragen hebben om met een redelijke kans op succes opgenomen te worden in de interventie. De clusters die niet voldoende bijdragen krijgen, vallen af. Bij deze exercitie is het vooral van groot belang dat de partijen aan elkaar uitleggen aan welke cluster zij een bijdrage kunnen leveren, en waarom dat zo is, of wat de relatie met het belang van de partij is. Het gaat er uitdrukkelijk *niet* om hoeveelheden aan te geven, het is *geen budgetronde, maar een bijdrageronde*.

plan facilitators

Werkvorm 5.1 Bepaal de focus van de interventie

1. Teken een matrix op een flipover, met verticaal de partijen en horizontaal de namen van de clusters of de opties.
2. Vraag de aanwezigen welke bijdragen (soort, géén hoeveelheid) zij kunnen leveren (in menskracht, kennis en geld) om de clusters te realiseren. Vraag de bijdragen op roze kaartjes te schrijven, en plaats voor elke partij bij de cluster of optie waar ze betrekking op hebben.
3. Vraag ieder van de partijen waarom zij bijdragen (of niet), en vraag aan de andere actoren of zij dit begrijpen.
4. Als alles is uitgelegd, check dan of de toegezegde bijdragen (*soort, geen hoeveelheid*) voldoende zijn om de beoogde clusters aan te pakken.
5. Indien de toegezegde bijdragen van een optie de benodigde middelen niet dekt, vraag dan of iemand de ontbrekende bijdrage alsnog kan leveren.
6. Indien dat lukt, kan de cluster of optie in de interventie worden opgenomen. Als het niet lukt, stel dan voor de cluster niet in de interventie op te nemen.

Tip 1: Bijdragen zijn geen hoeveelheden

Leg van te voren duidelijk uit dat het gaat om de bijdragen die de partij kan leveren. Geld is daar één van (geen bedragen noemen!) maar beslist niet de enige die van belang is. Succes kun je immers niet kopen, dat hangt van veel andere zaken af. Succes wordt vooral bepaald door de expertise van de mensen en de kwaliteit van de contacten die zij meebrengen.

Tip 2: Bijdragen zijn geen activiteiten

Soms gaan mensen in de 'planningstand' en bedenken dan wat ze kunnen gaan *doen* om de optie in te vullen. Op zich nuttig, maar daar gaat het nu niet om, het gaat nu om de middelen waarmee die activiteiten gedaan kunnen worden. We moeten eerst bedenken wie de mensen, de kennis en de contacten gaat leveren, om te bekijken of we überhaupt een plan voor dit doel gaan maken.

Tip 3: Bijdragen is niet verplicht

Partijen zijn vrij om bij te dragen maar ze zijn niet verplicht. Als partijen heel braaf voor alle opties bijdragen gaan invullen, wil het wel eens helpen om een 'kunstmatige rem' voor te stellen, bijvoorbeeld door af te spreken dat we maar aan drie van de vijf opties gaan bijdragen. Die 'rem' kan je later wel weer loslaten, maar het is wel de bedoeling dat partijen zich serieus afvragen met welke toezegging ze straks naar hun achterban terug kunnen.

Tip 4. Ruilen kan helpen

Vaak nemen partijen de gelegenheid te baat om een en ander uit te ruilen, in de trant van: 'Als jij nou wat bijdraagt aan optie X, dan kunnen wij nog wel wat doen in optie Y.' Als het niet spontaan gaat, kun je er ook naar vragen. Het kan helpen om in een positieve spiraal terecht te komen.