

Belangen, behoeften en randvoorwaarden

Voor de voortgang van een klus is het belangrijk dat deelnemers, belanghebbenden en geïnteresseerden zich kunnen verbinden met de resultaten die je wilt behalen en de wijze waarop je dat wilt doen. Alles draait erom dat je draagvlak én draagkracht organiseert voor de doelen die je wilt bereiken en de resultaten die je wilt realiseren.

Vaak loop je er echter tegenaan dat partijen al in een vroeg stadium zich op een standpunt hebben gesteld:

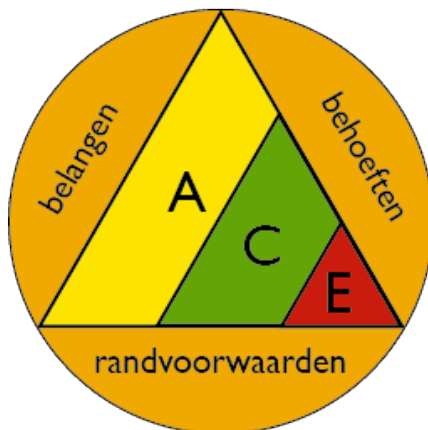
“in deze wijk horen geen speelvoorzieningen”

“hoogbouw is lelijk”

“dit is een slecht voorstel”

Het vervelende van standpunten is dat mensen er op staan. Een standpunt is onwrikbaar, onbeweeglijk, leidt tot stilstand. Wie eenmaal een standpunt heeft ingenomen zal dat niet snel meer verlaten – hij heeft veel tijd en energie geïnvesteerd om het te betrekken, en het standpunt inruilen voor een ander lijkt op het lijden van gezichtverlies.

Het is dus de opgave, beweging te krijgen in wat lijkt vast te staan en wat vast lijkt te staan. Dat doe je door een standpunt af te pellen en te onderzoeken welke *belangen* iemand heeft om het in te nemen, welke *behoefte* hij ermee dient, en onder welke *randvoorwaarden* hij in staat is om in beweging te komen.



Belangen verwijzen naar de inhoud van de zaak: welke doelen wil iemand bereiken, welke resultaten wil hij realiseren?

“Waarom horen hier volgens u geen speelvoorzieningen?”

“Dat leidt alleen maar tot hangjeugd en scooterlawaaï”

“Wat is er lelijk aan deze hoogbouw?”

“Het verpest mijn uitzicht en bovendien kan iedereen nu zomaar in mijn tuintje kijken!”

Behoeften gaan over wat iemand voor zichzelf wil realiseren, hoe hij zich wil neerzetten, gezien wil worden: vriendelijk, klantgericht, de slimste van de klas, de grote probleemoplosser, een serieus te nemen partij, ...

“Ik word zomaar ineens met dit voorstel geconfronteerd. Dat hoort niet zo. Ik mag toch zeker ook meepraten! Wat een waardeloos stuk!”

Randvoorwaarden komen in twee smaken: positieve en negatieve. Negatieve randvoorwaarden houden iemand tegen om zich te verbinden met wat jou voor ogen staat. Hij heeft er de kennis niet voor, het kost hem geld, hij heeft geen tijd, etc. Positieve randvoorwaarden zijn zaken en omstandigheden die iemand nodig heeft om te kunnen leveren wat jij verlangt. Een buurtvereniging heeft bijvoorbeeld vergader- en kopieerfaciliteiten nodig om constructief mee te kunnen praten. Een medewerker heeft een opleiding nodig om de vaardigheden te ontwikkelen die hij in zijn nieuwe functie moet laten zien.

“Als ik dit voorstel nou eens terughaal en we maken samen een nieuw, doe je dan weer mee?”

Door standpunten af te pellen in belangen, behoeften en randvoorwaarden nodig je mensen uit, in beweging te komen en krijg je zicht op de kansen en mogelijkheden om ze te binden aan de doelen en resultaten waar jij mee op pad bent.

Het helpt natuurlijk niet, als je zelf ook op je standpunt blijft staan – ook dat zul je moeten ontbinden in (f)actoren!

