



Gespreksdocument EINDGESPREK

versie maart 2021

Fase: borgen

De vlag kan uit! Want een school die een eindgesprek gaat voeren, heeft samen met jou besloten de begeleiding van hun CmK-traject af te ronden. Na jaren van verkennen, experimenteren, verdiepen en borgen is intensieve ondersteuning van jou als intermediair niet meer nodig en faciliteert de school zelf hun ontwikkeling op de lange termijn.

Dit document biedt een structuur voor dit gesprek en geeft suggesties voor vragen.

- De intermediair voert dit gesprek met de belangrijkste aanjagers binnen de school (zie: intakegesprek). Daarnaast schuiven er teamleden of andere betrokkenen aan. De stem van de leerling mag ook niet ontbreken. Zorg dus dat er een leerling aan tafel zit.
- Het doel van het eindgesprek is om een punt te zetten achter de intensieve begeleiding van het traject.
- Reserveer anderhalf uur voor het eindgesprek.

Nodig

- Samenwerkingsovereenkomst en verslag ambitiegesprek
- Voorwerpen die – voor iedere deelnemer – symbool staan voor cultuuronderwijs op de school.

Vooraf

Een eindgesprek voer je niet zomaar. Als intermediair werk je hier samen met de school naar toe in de laatste fase van het traject. Samen heb je – tijdens voortgangsgesprekken – zorgvuldig geconcludeerd dat het merendeel van de kenmerken van de fase ‘borging’ verwezenlijkt zijn (zie: website). Vraag aan alle deelnemers om een voorwerp mee te nemen dat voor hen betekenisvol is geweest tijdens dit proces.

Na afloop

Uiteraard laat je het contact met de school na dit eindgesprek niet volledig los. In de toekomst kunnen er wellicht nieuwe ambities voor cultuureducatie komen of willen ze hun oude ambities nog eens opfrissen tijdens een teamscholing.

CONTRACTEREN

In de eerste fase stem je met elkaar de verwachtingen af. Hierbij breng je ook jouw doel ook in, zoals: een feestelijk ijkpunt creëren rondom het afronden van het traject.

Hulpvragen:

- We hebben anderhalf uur. Is dat akkoord?
- Wat moet er in ieder geval aan bod komen?
- Wanneer is dit een zinvol gesprek wat jou betreft?
- Wat verwacht je van mij tijdens het gesprek?



FOCUS AANBRENGEN

Nodig iedereen aan tafel uit om vragen te stellen over de voorwerpen op tafel. De focus op een voorwerp leidt tot verdiepende uitspraken, wanneer je hierop doorvraagt. Zorg dat iedereen aan tafel – inclusief de leerling – betrokken wordt bij dit gesprek.

Hulpvragen:

- Wat ligt er op tafel?
- Welke ideeën, gevoelens en gedachten komen daarbij op? En wat nog meer?
- Wat maakt dat dit zo belangrijk voor je is?
- Wat is de verbinding met cultuureducatie op deze school? En wat heeft dit traject daaraan bijgedragen?
- Nu we alle verhalen hebben gehoord: wat valt dan op?

Keer in deze fase ook even terug naar de start van het traject. Hoe zit het met de verwachtingen die jullie voorafgaand hadden? Wat ligt er nog? Mogelijke vervolgstappen worden door de school opgepakt.

IDEEËN GENEREREN

Dat de school een punt gaat zetten achter de intensieve begeleiding van het traject, is een feestelijk moment. Om dit niet onopgemerkt voorbij te laten gaan, kun je samen nadenken hoe dit verbeeld kan worden. Op deze manier kan deze stap – ook naar buiten toe – gedeeld worden.

Met de voorwerpen die zijn meegenomen kun je een compositie maken. Bijvoorbeeld in de vorm van een stilleven, opeengestapeld tot een totem of als rekvisieten voor een animatiefilmpje. Bespreek samen met de school alle mogelijkheden.

Hulpvragen

- Hoe kunnen we de uitkomsten van dit eindgesprek delen?
- Welke ideeën zijn er allemaal te bedenken?

INVENTARISEREN EN CONCRETISEREN

Bespreek met welk idee de school aan de slag gaat en wie of wat hiervoor nodig is.

Hulpvragen

- Wat pakken we op?
- Welke culturele partner kan hierbij worden betrokken?
- Wat is nodig?
- Welke stap gaan we hierin zetten? Wie doet wat?

AFRONDEN

Vraag aan alle deelnemers in welke mate alles besproken is en hoe het zit met de verwachtingen van dit gesprek. Hoe heeft iedereen het gesprek ervaren?



Bijlage: TOELICHTING OP DE GESPREKSFASES

De gespreksfasen 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 fasen 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 verbreed.

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 fasen 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?