



HBU: auteur 'Oneindig veel invloed'

Algemene Informatie over het kampvuorgesprek

Een kampvuorgesprek genereert diverse waardevolle resultaten:

- **Transparante Besluitvorming:** De leider, ofwel de "chief," luistert zorgvuldig en neemt beslissingen op basis van de gegeven input. Hierdoor voelt de organisatie, oftewel de "tribe," zich gehoord en gebonden aan de genomen besluiten. Het kampvuorgesprek legt verbindingen en creëert een nieuw sociaal contract.
- **Rijke Besluiten:** Besluiten worden verrijkt met ervaringen, wijsheid en minderheidsstemmen. Het kampvuorgesprek biedt richting op zowel inhoud als proces, op zowel korte als lange termijn. De totstandkoming van de besluiten is helder, waarbij lobbyen achteraf niet is toegestaan maar voortschrijdend inzicht wel.
- **Draagvlak:** Het geeft mensen de kans hun stem te laten horen en ze voelen zich daadwerkelijk gehoord. Het draagvlak voor besluiten groeit, zelfs als men het oneens is. In het laatste geval is er in ieder geval de zekerheid van gehoord worden, tenzij men afwezig is, wat dan als eigen verantwoordelijkheid geldt.
- **Rolhelderheid:** De chief neemt wijze besluiten, lost conflicten op en organiseert het dagelijkse reilen en zeilen. De tribe levert input en zet zich vervolgens in om de besluiten effectief uit te voeren. Iedereen vervult zijn rol.
- **Verbinding:** Deelnemers spreken menselijk, delen persoonlijke ervaringen en tonen hun kwetsbare kant. De kracht van een tribe wordt bepaald door de kwaliteit van onderlinge relaties, en een kampvuur biedt de ideale setting om sterke relaties te smeden.

Hoe werkt een kampvuorgesprek?

1. **Vorbereiding:** Nodig relevante deelnemers uit, inclusief experts en betrokkenen. De vuistregel is om iedereen uit te nodigen over wie het gaat. Ruimte voor interpretatie reguleert zichzelf.
2. **Check-in:** Deelnemers krijgen gevoel voor het onderwerp door een persoonlijke check-in of uitgebreidere introducties.
3. **De Vraag:** De chief legt zijn vraag voor, schetst de context en legt uit waarom het een lastige beslissing is. Hij vraagt de tribe om hulp bij het vinden van een antwoord.
4. **Verduidelijking:** De tribe stelt verduidelijkende vragen om essentiële informatie te verkrijgen. De chief kan zijn vraag aanpassen op basis van vragen. Dit wordt beschouwd als leiderschap en voortschrijdend inzicht.
5. **Wijsheid Delen:** Iedereen mag input geven op de vraag, waarbij een talking stick de dialoog structureert. De chief luistert zonder te reageren, uitleggen of vragen te stellen.
6. **In Bad:** Wanneer de tijd om is of de wijsheid op is, trekt de chief zich metaforisch terug om te reflecteren en besluiten te nemen. De facilitator en adviseurs vergezellen hem om te assisteren bij het reflectieproces en de uiteindelijke chief-speech.
7. **Chief-speech:** De chief deelt zijn besluiten, meestal een combinatie van 'laaghangend-fruit besluiten' en 'uitzoekbesluiten' voor korte en lange termijn. De chief bedankt het volk voor hun aanwezigheid, openheid en bereidheid om wijsheid te delen.
8. **Uitchecken:** De facilitator verzamelt reflecties van de tribe tijdens een korte check-out. Het kampvuur wordt gedoofd, en het gesprek wordt afgesloten. Vaak volgt nog een nabespreking met lunch of borrel, want cultuur bouw je samen met rijke interactie en wijze besluiten.

Ik werk met kampvuorgesprekken altijd samen met anderen waarvoor dit hun dagelijks werk is. Dus wil je hier meer over weten? Meld je even en dan maken we er een mooi gesprek van.

Vrije vertaling van enkele bronnen van het internet.

Dit materiaal is onderdeel van het Boek 'Oneindig veel Invloed' geschreven door adviseur en entertrainer Hielke Boersma. De OR-expert voor elke OR, PVT en COR. www.hbuor.nl