



Uitvoerder en adviseur in de bouw: draaiboek workshops

Beter samenwerken = minder faalkosten

GEO-IMPULS:
STEEK JE KOP NIET IN HET ZAND,
MAAR WEL IN DE BODEM




Opzet uitrol boekje

1. Gedeeld perspectief krijgen op het probleem van de kloof
2. Inzicht in de behoeftes van de ander
3. Inzicht in de eigen rol en eigen behoeftes
4. Inzicht in de mogelijkheden om de kloof zelf te overbruggen
5. Dit besef levend en levendig houden





Activiteit 1: bepaal je doelgroep

1. Geef de presentatie aan je eigen team
2. Kies minimaal twee andere (praktijk-) projecten/teams die te maken hebben met deze kloof
3. Organiseer dat je drie kwartier tot een uur van hun regulier overleg langs mag komen
4. Doe dit binnen een periode van maximaal 3 maanden
5. Na drie maanden gezamenlijk evalueren



De presentatie: Onderdeel A, probleemherkenning

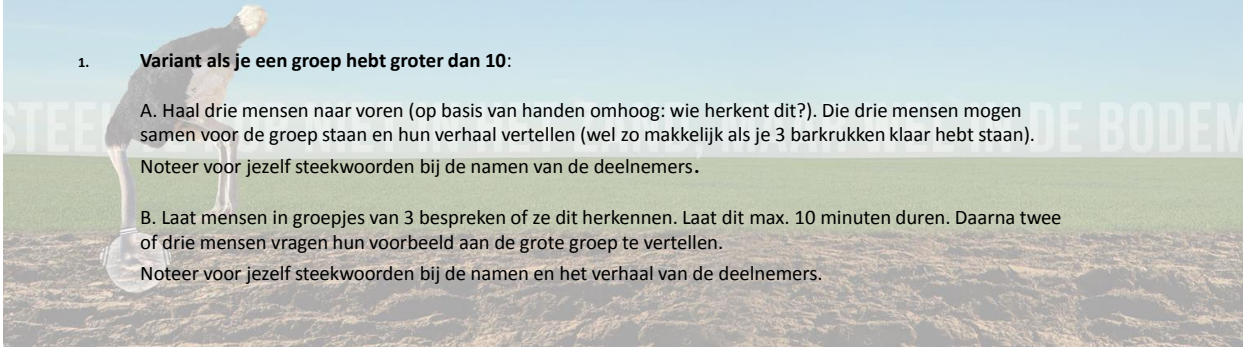
1. **Begin met het filmpje te vertonen.**
2. **Variant als je een groep hebt tot en met 10 personen:**

Je vraagt individueel of men dit herkent bij zichzelf of iemand anders (mag ook buiten de groep zijn). Dus voorbeelden van kloven/misverstanden/ergernissen met faalkosten als gevolg.
Noteer voor jezelf steekwoorden bij de namen en het verhaal van de deelnemers.

1. **Variant als je een groep hebt groter dan 10:**

A. Haal drie mensen naar voren (op basis van handen omhoog: wie herkent dit?). Die drie mensen mogen samen voor de groep staan en hun verhaal vertellen (wel zo makkelijk als je 3 barkrukken klaar hebt staan).
Noteer voor jezelf steekwoorden bij de namen van de deelnemers.

B. Laat mensen in groepjes van 3 bespreken of ze dit herkennen. Laat dit max. 10 minuten duren. Daarna twee of drie mensen vragen hun voorbeeld aan de grote groep te vertellen.
Noteer voor jezelf steekwoorden bij de namen en het verhaal van de deelnemers.





Presentatie deel B: gedeeld perspectief

1. Vat de opmerkingen die gemaakt zijn samen
2. Vertel dit past bij de conclusies van de werkgroep 'De kloof'
3. Vertel hoe we handvatten hebben proberen te formuleren in het boekje
4. Neem de hoofdstukken door (max 10 minuten). Probeer van te voren een of twee voorbeelden per hoofdstuk uit het boekje te pikken die het beste passen bij de groep waar je voor staat.



Presentatie deel C: inzicht in de behoeftes van de ander en jezelf

Kies een deelnemer met het meest duidelijke voorbeeld uit het introductierondje

Vraag hem om samen met de groep te kijken naar wat er precies aan de hand is

* Wat waren de bedoelingen van de ander eigenlijk?

* Wat waren je eigen behoeftes?

* Wat was er gebeurt als hij anders had gehandeld ?

* En wat had jij anders kunnen doen?

(afhankelijk van de beschikbare tijd dit minimaal 1 keer, liever 2 keer en maximaal 3 keer doen.

Belangrijk om de volgorde aan te houden. Dus eerst je verplaatsen in de ander, dan pas kijken naar je eigen behoeftes)



Presentatie deel D: mogelijkheden om de kloof te overbruggen

1. **Als er tijd is:** 3 minuten de tijd om zelf ieder 1 concreet voorbeeld te bedenken om de kloof te overbruggen.
Bijvoorbeeld: ik ga vandaag bellen met.....
Daarna iedereen plenair zijn voorbeeld laten vertellen.
2. **Als er geen tijd is:** lijst met tips uit boekje laten zien. Van te voren selectie maken van meest relevante tips voor deze groep
3. Als laatste overhandig je een of meerdere poster van Hein (er zijn drie varianten) aan de gastheer en deel je de boekjes uit.
4. En je vraagt of iemand ambassadeur van dit project wil worden en ergens anders (evt met hulp van jou) deze workshop wil geven (bij een ander project of een ander team).



Tips om de kloof te overbruggen

- ❖ Bespreek vooraf de uitvoeringsmethode, zodat de (on)mogelijkheden en randvoorwaarden helder zijn.
- ❖ Benut alle relevante informatie bij het ontwerp, dus ook kennis van de situatie en de uitvoerbaarheid.
- ❖ Gebruik elkaars kennis en geef duidelijk aan wat je van de ander verwacht.
- ❖ Overleg met de andere partij als de situatie complex is.
- ❖ Let extra op als je zelf weinig ervaring hebt: eis desnoods extra controle van externe deskundigen
- ❖ Overdracht is meer dan het afgeven van een rapport. Bespreek de inhoud en stel vragen.
- ❖ Stel vooraf gezamenlijk een werkplan op, zodat risico's in beeld komen en maatregelen worden besproken
- ❖ Hou de geotechnisch adviseur betrokken bij het project, zeker in bijzondere en/of complexe situaties
- ❖ Kijk wat de ander met de geotechnische informatie doet en leg uit wat de gevolgen van een keuze zijn.
- ❖ Zorg dat helder is wat de mijlpalen en kritieke onderdelen in het plan zijn.
- ❖ Noem voorwaarden niet alleen in het rapport. Bespreek ze met de betrokken partijen.
- ❖ Bespreek de uitgangspunten van het ontwerp, zodat de uitvoerende partij de juiste keuzen kan maken.
- ❖ Zorg voor duidelijke contractuele- en werkafspraken met wederzijdse toelichting van kritische onderdelen.
- ❖ Bereken en beschrijf voorspellingen zo volledig mogelijk en vermeld onzekerheden en bandbreedten.
- ❖ Vermeld duidelijk wanneer het gaat om een indicatie en leg uit hoe men dit kan controleren



Help de kloof de wereld uit

Kijk op www.geoimpuls.org

GEO-IMPULS:
**STEEK JE KOP NIET IN HET ZAND,
MAAR WEL IN DE BODEM**

