

Intakegesprek

Een bijzonder moment! Een school wil aan de slag om de kwaliteit van cultuureducatie te vergroten. Een intake is hiervoor het eerste gesprek. Dit document biedt hiervoor een structuur en suggesties voor vragen.

De intermediair voert het intakegesprek met de belangrijkste aanjagers, zoals de directeur/teamleider en de cultuurcoördinator. Het doel is om heldere afspraken te maken over de intensiteit en opzet van het traject en de verwachtingen hierover naar elkaar uit te spreken. Deze kunnen eventueel worden vastgelegd in een samenwerkingsovereenkomst.

Reserveer minimaal een uur voor een intakegesprek.

Hulpvragen 'contracteren'

- We hebben een uur/anderhalf uur. Is dat voor iedereen akkoord?
- Wat moet er in ieder geval aan bod komen?
- Wanneer is dit voor iedereen een zinvol gesprek?

Hulpvragen 'focus aanbrengen'

Vervolgens verken je waar het de school werkelijk om gaat bij het verbeteren van hun cultuuronderwijs. Vraag door naar beweegredenen en verken de doelen van de school.

- Wat is de belangrijkste reden om deel te nemen?
- Wie of wat was bepalend in deze keuze?
- Wat is de waarde van cultuureducatie voor jullie?
- Wat hopen jullie te bereiken met het traject?
- Is er al een visie op cultuureducatie?
- Hoe sluit dit aan bij jullie onderwijsvisie?
- Is er al een cultuurbeleidsplan waarin dit is vastgelegd? Is dit nog actueel?
- Waar willen jullie op inzetten: vakoverstijgend? Of verdieping in een kunstdiscipline?

Hulpvragen 'in perspectief zetten'

Vanuit deze focus verken je 'het grote plaatje'.

- Wat is er idealiter bereikt aan het einde van de rit?
- Hoe ziet dat er concreet uit? (op organisatieniveau, onderwijsniveau en leerling niveau?)

Hulpvragen 'ideeën genereren'

Formuleer samen de invulling van het traject (vanuit de trajectfases). Ga uit van mogelijkheden in plaats van onmogelijkheden.

- Als tijd en geld geen rol spelen, hoe ziet jullie ideale traject er dan uit?
- Wat is er nodig qua professionalisering?
- Welke ideeën zijn er nog meer?

Hulpvragen 'concretiseren'

Na het verkennen van het ideale traject, bekijk je samen de mogelijkheden op dit moment. Geef aan wat de school van jou als intermediair kan verwachten.

- Hoeveel tijd is er beschikbaar voor de cultuurcoördinator?
- Wat is er nodig qua professionalisering?



- Hoeveel budget per leerling per jaar is beschikbaar voor cultuureducatie?
- Hoeveel tijd en middelen zijn er voor professionalisering?
- Hoe zit het met de betrokkenheid van het team/directie?
- Bij V0: is er al een kernteam gevormd?

Hulpvragen 'afronden'.

- Wat is de eerste stap? Wat is daarvoor nodig?
- Wat verwachten jullie van mij? Wat spreken we af?
- In hoeverre is alles aan bod gekomen in dit gesprek?

Stel eventueel een samenwerkingsovereenkomst op waarin afspraken zijn vastgelegd.



Bijlage: toelichting op de gespreksfases

Deze gespreksfases vormen de basis van procesbegeleiding in verandertrajecten waarin bewustwording, keuzes maken en verantwoordelijkheid nemen centraal staan. De zeven overzichtelijke fases zorgen ervoor dat een gesprek effectief verloopt.

Contracteren

De contouren van het gesprek worden expliciet gemaakt door middel van contractvragen. 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 dit 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 verbreedt.

Ideeën genereren

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 fases 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?’).

Concretiseren

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. 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?