



WERKBOEK · 7 STAPPEN OP DE FLAP

Zo kom je rond een zorgvraag tot een gedragen besluit.

Transparant, betrouwbaar, eerlijk en duurzaam.
Iedereen wordt mede-eigenaar van de besluiten.

Een doe-werkboek in Nieuwe Route besluitvorming voor professionals in zorg en welzijn die willen werken aan besluiten die gedragen worden door de mensen om wie het gaat.



Naar een gedragen besluit rond een zorgvraag.

In de zorg worden besluiten vaak vóór mensen genomen in plaats van mét hen. Een gedragen besluit rond een zorgvraag betekent dat de persoon om wie het gaat en de mensen om hem of haar heen meebeslissen, niet alleen het team van professionals. Het proces gaat niet over de inhoud van de zorg, maar over de route ernaartoe: wie beslissen er mee en hoe komen jullie tot een plan dat werkt. Denk bijvoorbeeld aan zorg thuis die vastloopt, overbelaste mantelzorg, terugkeer na een opname of zorgen over veiligheid.

Een gedragen besluit werkt anders dan gebruikelijke besluitvorming. Iedereen denkt mee, iedereen besluit mee. Daardoor wordt het een gezamenlijk gedragen besluit, dat past in de eigen context en ook wordt uitgevoerd. Niet iedereen krijgt zijn zin, maar iedereen is gehoord, iedereen kan met het plan leven en het past binnen de kaders.

Deze manier van overleggen kan in het begin even wennen zijn:

- Iedereen denkt mee; niemand spreekt namens een ander, ook niet namens degene om wie het gaat. Die doet zelf mee.
- Je werkt zichtbaar op de flap, je vraagt door, je organiseert vertraging en stilte.
- Er komt niets in het plan waar niet iedereen mee kan leven.
- We besteden tijd en aandacht aan de besluitvorming, en doen dit live en niet via de mail of de app.
- We werken met consent.
- Er wordt tijd geïnvesteerd aan de voorkant, in plaats van achteraf om iedereen mee te krijgen.
- Alle kennis die nodig is om tot goede besluiten te komen, wordt gedeeld.

Voor veel groepen voelt dit allemaal onwennig, soms zelfs een beetje ongemakkelijk. Dat hoort erbij. Houd vol. Laat je niet verleiden om het toch met een klein groepje te doen, toch in een uurtje te persen, het toch online te doen of mensen er toch nog achteraf op te laten reageren. Juist deze andere manier zorgt ervoor dat mensen echt meebeslissen en echt achter de afspraken gaan staan, in plaats van op besluiten terug te komen. Het werkt.

Wat het je oplevert, en de spelregels.

Wat het je oplevert

- Plannen die werken, in plaats van plannen die na drie weken alweer vastlopen.
- Minder gedoe achteraf: mensen voeren uit wat ze zelf hebben besloten.
- Tijdwinst: geen apart verslag, want de flap is het besluit.
- Draagvlak en energie, ook bij naasten die je anders niet in beeld hebt.
- Rust en regie voor jou als begeleider: een helder script, stap voor stap.

DE SPELREGELS

- Iedereen die wakker ligt van wat er speelt, mag meedoen.
- Zijn er kaders? Dan worden die vooraf bepaald en tijdens het proces niet aangepast.
- Het proces wordt begeleid door iemand die voldoende onafhankelijk is.
- Past het plan binnen de kaders, dan gaat het ongewijzigd door.

Nog breder? Wil je met grótere groepen tot gedragen besluiten komen? Lees dan het boek Van Gedoe naar Gedragen, of kijk naar het werkboek Nieuwe Route besluitvorming in organisaties.

Aantekeningen

De kwestie en de centrale vraag.

Elk Nieuwe Route-proces begint met de **kwestie**: iets wat er speelt en dat niet zo moet blijven. De beschrijving is concreet, zichtbaar en smal, en geeft geen oorzaak, duiding of oordeel. De kwestie is de aanleiding en geeft de urgentie aan. De kwestie bepaalt ook de kring: wie hiervan wakker liggen. Tijdens de bijeenkomst kan de groep de kwestie nog aanvullen en uitdiepen.

Daaronder ligt de **centrale vraag**: de brede vraag waarop jullie samen antwoord geven. Die is breed, niet SMART en geeft geen oplossingsrichting. Het is geen herhaling van de kwestie. De centrale vraag begint altijd met: **Wat is ervoor nodig dat...?** (bijvoorbeeld: dat het goed gaat met hem én met de mensen om hem heen)



De kwestie (beschrijf wat er speelt, zonder oorzaken of oplossingen)

Waarom nu? (Als we niks doen, dan...)

De centrale vraag (begint altijd met: Wat is ervoor nodig dat...?)
