

5. Mapping

Bij de vorige tool heb je benoemd wie voor jullie interne organisatie essentieel zijn om te betrekken. Ook heb je benoemt wie je extern wilt bereiken. Met deze tool verdiep je je inzicht in jullie netwerk. Deze mapping tool combineert de inzichten van een stakeholdermap met de dynamiek van een krachtveldanalyse.

Een stakeholdermap helpt om snel beeld te krijgen van de belangrijke interne en externe partijen en hun belangen. Ondersteunen zij jouw doelen, of werken ze misschien tegen? Je krijgt inzicht in de manier waarop partners voor jou belangrijk zijn en andersom.

Waar een reguliere stakeholdermap bestaat uit een aantal afgebakende cirkels of vlakken gaan wij aan de slag met verplaatsbare hexagons die beter mogelijkheid geven om verbanden, relaties en afstanden te visualiseren tussen jou en verschillende partners, en ook om de interactie tussen verschillende partners te bespreken.



The Map

J.R.R. Tolkien's The Lord of the Rings is an epic adventure, spanning three volumes and hundreds of pages. There are invented languages, histories, backstories, and subplots galore. It's an awesome story, but it's also complicated. Frankly, it's easy to get confused while reading The Lord of the Rings. But Tolkien's got your back. At the beginning of the book is a map.

As the characters travel through locations such as Mount Doom, the Mines of Moria, and the Misty Mountains, in the reader can flip to the map and remind herself where the action is happening and how it all fits together.

The map you'll create on Monday isn't so different: a simple diagram representing lots of complexity. Instead of elves and wizards moving through Middle Earth, your map will show customers moving through your service or product. Not quite as thrilling, but every bit as useful.

- Jake Knapp, Google

Sprint: How to solve big problems and test new ideas in just five days (2016)

5. Mapping

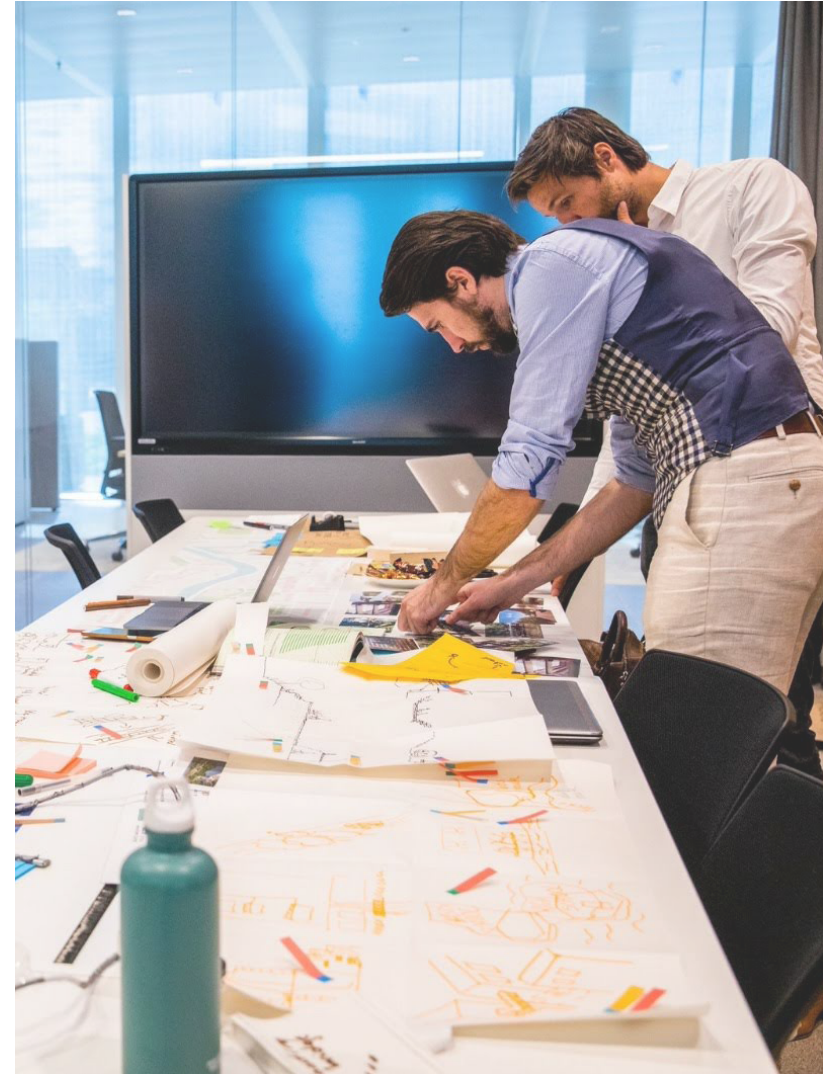
Voorbeeld Spark:

Wat SPARK sterk maakt is dat we samen mogen werken met bevlogen mensen uit de triple helix: en onderwijzers, en ondernemers en overheden. Hoe meer verschillend je partners zijn, hoe groter je slagkracht. We delen een gemeenschappelijke, regio-brede ambitie en visie, die zich steeds verder verdiept en verbreed.

Overigens zoeken we ook de aansluiting bij een brede waaier aan maatschappelijke organisaties en bij burgerorganisaties. Van het anti-discriminatie centrum tot aan de milieufederatie en van krachtige dorpsbelangen tot aan kunstenaarscollectieven: juist uit deze hoek komen vaak interessante vragen voor duurzame ontwikkeling, die we aan het leerproces van het onderwijs proberen te verbinden.

Zo deden leerlingen van 4 basisscholen op vraag van de organisatie achter de Fossielvrije Weken en Arriva onderzoek naar de mobiliteit in hun dorp. Met hun ouders en andere dorpelingen bespraken ze de mogelijkheden voor carpoolen, vaker de fiets en de aanschaf van elektrische deelauto's.

Hun bevindingen presenteerden ze op een grote Klimaatop in Groningen, waarmee ze ondernemers, overheden en andere bezoekers inspireerden met hun energie en plezier. Een van de sprekers (11 jaar) sloot af met: 'Goed dat u ook met ons mee denkt hoe we de CO2 uitstoot kunnen verminderen. Zet 'm op vandaag – toi toi toi!'



5. Mapping stakeholders

1) Laat de verbindingen zien waar je beweging onderdeel van is. Plaats één stakeholder per hexagon, denk aan werknemers, investeerders, klanten, potentiële partners, media, politiek, maatschappelijke partijen en overheidsinstanties, scholen en duurzame bedrijven. Het liefst maak je dit persoonlijk, wie is voor jou het gezicht van de partner.

Bedenk dat het hierbij niet enkel om de partijen gaat waar je goed mee door een deur kan. Maar ook die het slagen van je beweging in de weg kunnen zitten, of waar je graag steun zou vinden die je nu nog niet hebt.

krachtveldanalyse

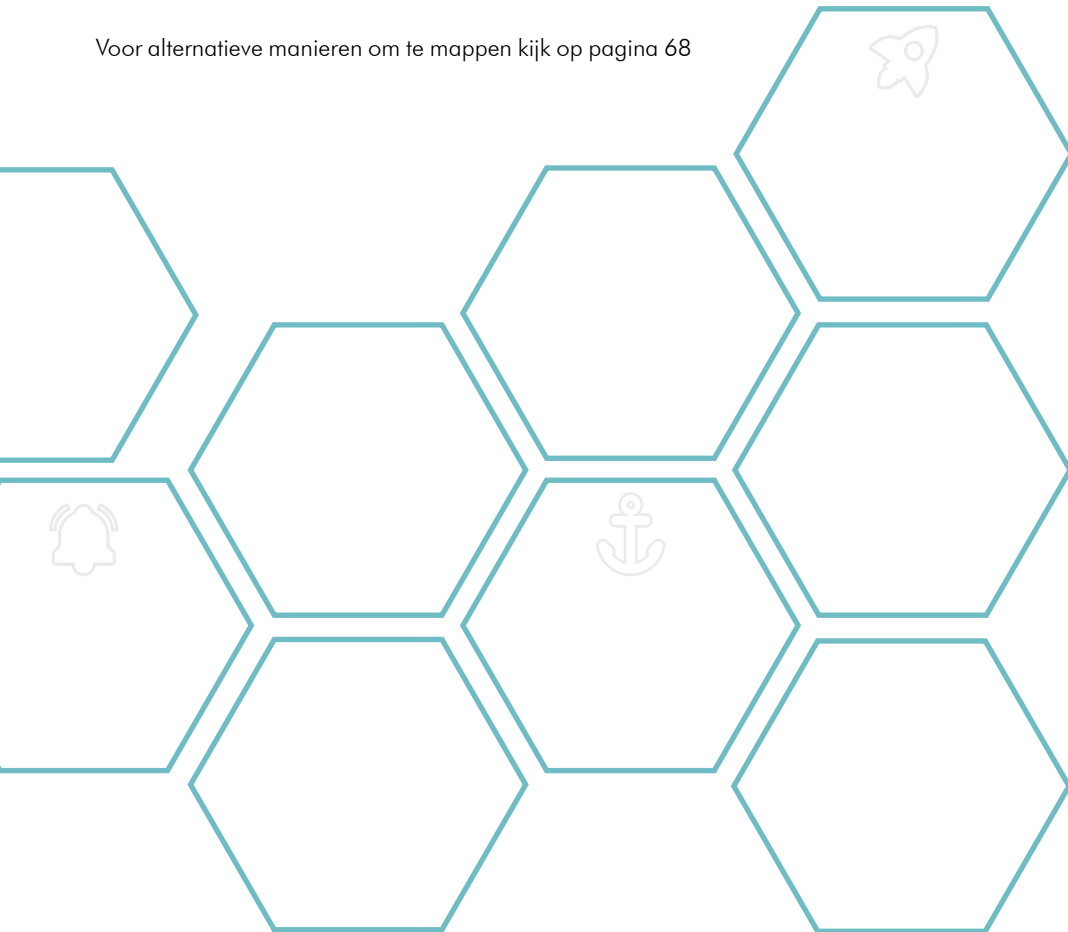
2) Met een krachtveldanalyse kijk je naar de invloed die stakeholders hebben op de beweging. Dit bestaat uit twee elementen. Ten eerste kijken we of ze positief (+), neutraal (/) of negatief (-) tegenover jullie initiatief staan. Noteer dit bij de stakeholder.

Vervolgens geef je met veel, gemiddeld en weinig aan hoeveel invloed deze stakeholders hebben op het succes van je beweging. Dit zou je reeds een goed beeld moeten geven van potentiële kansen en obstakels, gegeven de dynamiek tussen jou en de stakeholders en tussen de stakeholders onderling..

5. Mapping sociona

3) Middels een sociona gaan we dieper kijken naar de interactie tussen partijen. Hiervoor gebruiken we ankers, aanjagers en alarmbellen, deze staan rechts beschreven. Als je naar de stakeholders op tafel kijkt, waar zitten dan de ankers? Welke alarmbellen gaan eraf als je naar de relaties kijkt en wie versnelt er? Beschrijf deze kort op hexagons en plaats deze op je map.

Voor alternatieve manieren om te mappen kijk op pagina 68



Wat geef jou een gevoel van zekerheid of veiligheid? Waar vind je houvast? Ankers vormen de stevige grond onder je voeten. Denk aan positieve ervaringen, steun die je hebt ontvangen en vertrouwen in je vaardigheden.



Waar krijg je energie van, geeft plezier en stimuleert je om tot grotere hoogte te komen. Aanjagers zijn de mensen en middelen die ervoor zorgen dat jij of je beweging verder kunnen komen.



Wat zorgt voor onzekerheid of onveiligheid? Waardoor twijfel je? Alarmbellen zijn situaties die een (mogelijk) negatieve invloed hebben op je beweging. Deze kunnen zowel bij jezelf vandaan komen, bij het team of situaties/mensen van buitenaf.

Veilige onzekerheid

We gaan ervan uit dat onzekerheid een belangrijke kracht is. Niet altijd even prettig, maar het kan zeker nuttig zijn. Onzekerheid kan je helpen om in beweging te komen, om uit je comfortzone te stappen, creatief te worden, een bepaalde actie te nemen waarvan de uitkomst onzeker is, of je te richten op een doel waarvan je niet zeker weet of je het gaat behalen. Daarom zijn we ervan overtuigd dat een bepaalde mate van onzekerheid functioneel is in je professionele bestaan. Het helpt om je om in actie te komen en het onbekende tegemoet te treden.

Teveel onzekerheid is dan weer niet functioneel. Als je je té onzeker voelt, zal je de sprong niet wagen. Dan durf je niet. Dan val je stil, je verlamt, je verstopt jezelf of je loopt vast. Om je onzekerheid functioneel te kunnen maken en om deze in je voordeel te kunnen inzetten, zal je je veilig genoeg moeten voelen. Maar wat maakt jou onzeker en wat biedt jou veiligheid om deze onzekerheid aan te kunnen aan en in je voordeel te kunnen inzetten?

- Stijn Bollinger & Ritie van Rooijen
Veilige onzekerheid en de onderzoekende houding van HBO-studenten

5. Mapping alternatieven

Optie A

1. Breng het netwerk in kaart dat jullie beweging ondersteunt – of zou moeten ondersteunen. Bedenk samen welke partijen dit zijn en probeer meteen een contactpersoon te benoemen. Schrijf de naam van jullie beweging op het honingraatvormige SPARK-kaartje en de namen van de andere partijen of mensen op de andere kaartjes (Dat wil zeggen op de kaarten waar verder geen alarmbel, raket of anker op staat afgebeeld).
2. Ga na of dit mensen zijn die je op emotioneel (e), sociaal (s), financieel (f), politiek (p) of technisch (t) vlak kunnen helpen. Ontstaatereengebalanceer mix van personen?
3. Wat betekenen deze personen voor jullie? Noteer ook op het kaartje of ze positief (+), neutraal (+/-) of negatief (-) tegenover jullie initiatief staan.
4. Bespreek vervolgens hoe jullie je als beweging verhouden tot deze personen en leg de kaartjes dienovereenkomstig op tafel; wat deel je, wat deel je niet; staan ze ver van je af of dichtbij?
5. Pak vervolgens de kaartjes met de ankers, de aanjagers en de alarmbellen: welke personen remmen, welke personen versnellen? Welke alarmbellen gaan af als je naar de relaties op tafel kijkt – wie gaat te snel, wie remt teveel, wie staat te ver af, wie komt te dichtbij?
6. Beschrijf de alarmbellen, eventueel op een geeltje.

Voorbeeld Spark:

Waar SPARK bijvoorbeeld tegenaan loopt is het verschil in taal en dynamiek tussen onderwijsinstellingen en ondernemers en het vermogen van het onderwijs om (duurzame) innovaties structureel op te pakken en daar een bijdrage aan te leveren. Culturele, technische, financiële, sociale en politieke obstakels staan in de weg. De doorvoer van design-based education op een van de hogescholen helpt om deze obstakels te beslechten, maar over het algemeen is het nog zo dat het aan de goodwill, het netwerk en het inzicht van individuele personen (ondernemers of docenten) te danken is of samenwerking tot succes leidt of niet.

Om nog te betrekken stakeholders zoals docenten warm te maken voor SPARK zoeken we naar aanhaak op hun diepere motivatie. Met het lectoraat Taal en Kennisverwerving van NHL Stenden staan we nu in de startblokken om een NRO onderzoek te doen naar taalontwikkeling van jonge kinderen, wanneer zij leren voor duurzaamheid oppakken aan de hand van een echte, door een externe partij gestelde leervraag. Wanneer dit positief uitpakt hebben docenten een extra motivatie om binnen de context van leren voor duurzaamheid met taalontwikkeling aan de slag te gaan.

Waar het lectoraat eerst nog een externe en niet eens zo'n heel erg voor de hand liggende stakeholder was, is deze nu een sterke meebouwer aan de beweging voor duurzame ontwikkeling.

5. Mapping alternatieven

Optie B

1. Breng het netwerk in kaart dat jullie beweging bereikt – of zou willen bereiken. Bedenk samen welke partijen dit zijn en probeer meteen een contactpersoon te benoemen. Schrijf de naam van jullie beweging op het honingraatvormige SPARK kaartje en de namen van de partijen of mensen die al in je netwerk zitten of die je nog wilt bereiken op de andere kaartjes (Dat wil zeggen op de kaarten waar verder geen alarmbel, raket of anker op staat afgebeeld).
2. Wat betekenen deze partijen/ personen voor jullie? Op wie wil je je focussen, wie heb je het eerst nodig aan boord om impact te maken? Staan zij positief, neutraal of negatief tegenover jullie initiatieven?
3. Bespreek vervolgens hoe jullie je als beweging verhouden tot deze personen en leg de kaartjes dienovereenkomstig op tafel; staan ze ver van je af of dichtbij; zijn ze makkelijk te betrekken of moeilijk?
4. Pak vervolgens de kaartjes met de ankers, de aanjagers en de alarmbellen: welke factoren remmen om deze partijen te betrekken, welke factoren versnellen? Welke alarmbellen gaan af als je naar de relaties op tafel kijkt – wat is laaghangend fruit met veel of met weinig impact; wat is lastiger te bereiken en hoeveel energie moet je daarop zetten, gezien de impact op het doel jullie beweging?
5. Beschrijf de alarmbellen, eventueel op een geeltje.

Optie C – de meest realistische weergave

1. Leg zowel jullie interne als externe netwerk uit op tafel; in de niet-schematische werkelijkheid lopen deze netwerken immers vaak door elkaar. Bedenk samen welke partijen dit zijn en probeer meteen een contactpersoon te benoemen. Schrijf de naam van jullie beweging op het honingraatvormige SPARK kaartje en de namen van de partijen of mensen die al in je netwerk zitten of die je nog wilt bereiken op de andere persona-kaartjes (Dat wil zeggen op de kaarten waar verder geen alarmbel, raket of anker op staat afgebeeld).
2. Wat betekenen deze partijen/ personen voor jullie? Op wie wil je je focussen, wie heb je het eerst nodig aan boord om impact te maken?
3. Bespreek vervolgens hoe jullie je als beweging verhouden tot deze personen en leg de kaartjes dienovereenkomstig op tafel; staan ze ver van je af of dichtbij; zijn ze makkelijk te betrekken of moeilijk? Staan zij positief, neutraal of negatief tegenover jullie initiatieven?
4. Pak vervolgens de kaartjes met de ankers, de aanjagers en de alarmbellen: welke factoren remmen om deze partijen te betrekken, welke factoren versnellen? Welke alarmbellen gaan af als je naar de relaties op tafel kijkt – wat is laaghangend fruit met veel of met weinig impact; wat is lastiger te bereiken en hoeveel energie moet je daarop zetten, gezien de impact op het doel jullie beweging?
5. Beschrijf de alarmbellen, eventueel op een geeltje.