

Om u op weg te helpen bij het maken van een participatieaanpak voor uw initiatief kunt u gebruik maken van dit sjabloon met uw gegevens en de daaropvolgende vier vragen. Door antwoord te geven op deze vragen maakt u uw participatieaanpak.

Houd de gegevens van belanghebbenden strikt anoniem.



Gegevens initiatiefnemer

Naam:

Adres:

Postcode:

E-mailadres:

Telefoonnummer:

Gegevens initiatief

Naam initiatief:

Geef een korte omschrijving van het initiatief:

Adres en postcode
initiatief:

Zelfde als huisadres

Ander adres en postcode, namelijk:

Vraag 1: Waarom gaat u in gesprek met uw omgeving?

Wat gaat u bouwen, wat gaat u ontwikkelen, wat gaat er veranderen in de omgeving?

Vraag 2: Waarover gaat u in gesprek? Beschrijf wat u wilt vertellen en vragen.

Wat wilt u uw buren en anderen vertellen over uw initiatief? Wat wilt u hen vragen?

Vraag 3: Met wie gaat u in gesprek? Beschrijf uw gesprekspartners

Wie gaat u allemaal informeren over uw initiatief? Geef ook aan met wie u daarbij echt in gesprek wilt gaan over uw initiatief?

Vraag 4: Hoe gaat u in gesprek? Beschrijf de manier waarop u in gesprek wilt.

Stuurt u iedereen die u wilt informeren een appje, gaat u persoonlijk bij uw burens langs?

Vraag 5: Wanneer gaat u in gesprek? Beschrijf de planning van uw gesprekken.

Ga snel in gesprek met burens en anderen. Dan zijn uw plannen nog niet helemaal dichtgetimmerd en kunt u wellicht beter rekening houden met de bezwaren.

Tips



Waarom in gesprek?

U zet een initiatief op: dat is natuurlijk het onderwerp van een participatiegesprek. Maar bedenk van tevoren wat u wilt bereiken met het gesprek, wat u wilt weten van uw gesprekspartners en of u ruimte kunt bieden voor meedenken over het initiatief. Bepaal tegelijkertijd ook wat al vast ligt en waar dus niet over kan worden meegedacht (de kaders).

Waarover in gesprek?

Maak goed duidelijk wat uw initiatief inhoudt zodat uw gesprekspartners een goed beeld krijgen. Vergeet niet de onderwerpen te noemen die vastliggen. Formuleer vervolgens zo concreet mogelijk de vragen die u heeft voor de verschillende gesprekspartners. Die vragen formuleert u aan de hand van de rol die u ze kunt geven. Iemand die alleen maar meedenkt stelt u andere vragen dan iemand die u laat meebeslissen.

Met wie gaat u in gesprek?

Wanneer u een initiatief met weinig impact heeft, zal het aantal belanghebbenden ook klein zijn. Misschien zijn het alleen uw directe burens die u wilt betrekken. Maar heeft uw initiatief meer impact dan zult u ongetwijfeld te maken hebben met meer groepen die u wilt betrekken.

Heeft u hulp nodig om te bepalen met wie u het beste in gesprek kunt gaan? [Bekijk dan het hulpmiddel Publieksanalyse.](#)

Hoe gaat u in gesprek?

Het gesprek over uw initiatief kunt u op veel verschillende manieren invullen: persoonlijk, digitaal, schriftelijk, een-op-een of met een groepje belanghebbenden. Er is veel mogelijk. Door eens voor een heel andere opzet te kiezen, vergroot u mogelijk de opbrengst en wordt meedoen voor de deelnemers aantrekkelijker.

Heeft u hulp nodig bij het kiezen van een juiste vorm voor een gesprek, bekijk dan de [keuzetool gespreksvormen.](#)

Wanneer gaat u in gesprek?

Wanneer u een initiatief wilt opzetten is het zaak belanghebbenden tijdig te betrekken. Hoe vroeger, hoe beter. Zo heeft u voldoende tijd om iets met hun eventuele bezwaren, meningen en creatieve inbreng te doen.