



Voor optimaal gebruik:  
**download deze interactieve pdf en open in Acrobat Reader!**

# Voer voor Dialoog – Gids voor boeren en tuinders over dialoog als brug naar de omgeving

Deze dialooggids, voortgekomen uit de Privaat-Publieke Samenwerking “Voer voor Dialoog”, is een hulpmiddel voor boeren, tuinders, telers en kwekers en hun erfbetreders om betekenisvolle gesprekken met de omgeving te voeren. Het is een gids voor dialogen die kunnen zorgen voor begrip, samenwerking en groei. Of je nou een boer bent die graag in gesprek wil gaan met zijn buren of een ondernemer die de connectie met ketenpartners wil versterken, dit boekje biedt waardevolle inzichten en praktische handvatten.

Dialoog is slechts één manier om een gesprek te voeren. Soms weet je precies wat je wilt, bijvoorbeeld wanneer je informatie nodig hebt om een vergunning te regelen. In zo'n geval draait het niet om het begrijpen van iemand anders' standpunt, maar om het verkrijgen van de juiste gegevens. Of als je midden in een conflict zit en je boosheid je vermogen om goed te luisteren belemmert, is er eerst iets anders nodig voordat je een dialoog kunt starten. Toch zijn er ook veel momenten waarin het juist waardevol is om open te staan voor de ander en verbinding te zoeken. Bijvoorbeeld bij het maken van plannen voor de doorontwikkeling van je bedrijf.

Participatie van de omgeving wordt steeds belangrijker en zelfs verplicht voor vergunningverlening. Dialoog draagt bij aan succesvol ondernemerschap, steun vanuit de omgeving en helpt bij het beter inspelen op het krachtenveld om je heen. Het gaat dan niet alleen om het uitwisselen van feiten of meningen, maar om het oprecht willen begrijpen van elkaars perspectieven en ervaringen. Dialoog creëert ruimte voor een verdiepend gesprek, waarin begrip en wederzijds respect centraal staan.

In deze gids laten we je zien welke elementen essentieel zijn voor een goed gesprek, van het opbouwen van vertrouwen en respect tot het omgaan met verschillen en het vinden van gemeenschappelijke grond. Daarnaast ontdek je hoe jij je kunt voorbereiden op een dialoog, zodat je met openheid en empathie kunt luisteren naar de perspectieven van anderen. Praktijkvoorbeelden tonen hoe andere boeren en tuinders dialogen hebben gevoerd en welke lessen we daaruit kunnen trekken. Bovendien bieden we je concrete tools en methoden om effectieve dialogen te voeren.

Je leert dat een goed gesprek niet draait om het winnen van een discussie, maar om het creëren van een veilige ruimte, voor de ander en voor jezelf.

Dialoog kan jouw perspectief op de toekomst verruimen door nieuwe inspiratie en inzichten, begrip en waardering, netwerk en samenwerking of meer ondernemingsruimte. Het kan het duwtje in de rug of een hart onder de riem zijn.

**Stap voor stap krijg je inzichten in de elementen die je helpen om de dialoog op een constructieve manier vorm te geven. Je hebt daarbij de vrijheid om stappen over te slaan of je te concentreren op een specifiek praktijkverhaal of methode.**



<b>Hoofdstuk 1   Dialoog - Iets voor mij en mijn landbouwbedrijf?</b>	4
1.1 Waarom in dialoog?	5
1.2 Dialoog - Voor wie?	7
1.3 Verhalen uit de praktijk	8
Casestudy 1   De Boerderij als Droomproject	8
Casestudy 2   De zoektocht naar ondernemende partners	10
Tips uit de boerenpraktijk	11
<b>Hoofdstuk 2   Voorbereiden op de dialoog</b>	14
2.1 Cruciale elementen voor de dialoog	14
2.2 Dialoog voorbereiden: Met wie, waar en wanneer?	16
<b>Hoofdstuk 3   Hoe in dialoog?</b>	17
3.1 Hoe in dialoog?	17
3.2 Evaluatie   terugkijken op dialoog	19
<b>Hoofdstuk 4   Overzicht van methoden en werkvormen voor agrarische ondernemers</b>	20
Annex	29
Colofon	33
Literatuur	33



# Hoofdstuk 1: Dialoog – Iets voor mij en mijn landbouwbedrijf?

Landbouwbedrijven zijn een integraal onderdeel van het platteland, waar mensen wonen, werken en tot rust komen. Het platteland vervult meerdere functies en vanuit deze verschillende functies worden er specifieke eisen en verwachtingen gesteld aan natuur, landschap, infrastructuur en zeker ook aan de landbouw. Als agrarisch ondernemer bevind je je midden in dit krachtenveld en moet je bij de ontwikkeling van je bedrijf rekening houden met deze diverse invloeden.

Door regelmatig in gesprek te gaan met burgers, organisaties en overheden kun je beter inspelen op het krachtenveld om je heen. Maar hoe voer je die gesprekken op een constructieve manier? Leveren ze überhaupt iets op? Misschien herken je het wel: het gevoel dat de ander niet luistert, alleen hoog in emotie praat, feiten wegwuift en je vertelt wat je zou moeten doen. Of herken je dit gedrag misschien bij jezelf? Hoe reageer jij in dergelijke situaties? Tel je regelmatig tot tien, ga je in de verdediging, kies je de aanval, of val je stil en blijft er vooral een vervelend gevoel hangen? Iedereen kent dit soort situaties en we reageren er allemaal anders op. Het is dan ook heel menselijk om niet goed te zijn in dialoog.

Dialoog is een term die je tegenwoordig steeds vaker hoort. In het project hebben we ervaren dat de resultaten van een goed gesprek kunnen bijdragen aan succesvol ondernemerschap. Door dialoog toe te passen kunnen ondernemers profiteren van verbeterde communicatie en relaties met hun omgeving, de ontwikkeling van nieuwe bedrijfsactiviteiten en invloed uitoefenen op gebiedsplannen. Dialoog biedt kansen voor wederzijds begrip, gedeelde verantwoordelijkheid en een veerkrachtige toekomst voor alle betrokken partijen. Maar dialoog is geen wondermiddel op zichzelf. Het is een vaardigheid die geoefend moet worden als aanvulling op andere vaardigheden die leiden tot plannen en initiatieven voor succesvol ondernemerschap.

## Dialoog | De essentie van verbindende gesprekken

Wat verstaan wij onder een dialoog? Hoewel we terughoudend zijn om een strikte definitie te hanteren, willen we wel enkele kenmerkende aspecten van dialoog belichten.

Een dialoog is een gesprek tussen twee of meer mensen die het niet persé met elkaar eens zijn, waarbij ondanks de verschillen met aandacht naar elkaar wordt

geluisterd. Deelname aan een dialoog vraagt om het opzijzetten van (voor)oordelen, om inleving in de gesprekspartners en om net zo lang doorvragen tot de ander wordt begrepen en zich gehoord voelt. In een dialoog gaat het niet om de ander overtuigen en ook niet om winnen. Het is een vorm van relatiebeheer, waarbij het verkennen van elkaars perspectieven centraal staat. Vanuit meer begrip voor elkaars perspectief ontstaat onderling vertrouwen bij de gesprekspartners en kunnen gezamenlijk nieuwe stappen worden gezet.

Kortom, dialoog is een gesprekmethode van verbinden en luisteren. In het volgende stuk zullen we dieper ingaan op de redenen om dialoog toe te passen voor een goed gesprek. Wil je meer weten over de dialoog als methode, luister dan de [podcast met Noelle Aarts](#).



### Wat is Dialoog?

Een goed gesprek waarbij veilige ruimte is voor de gesprekspartners, waar goed geluisterd wordt en waar de intentie is om elkaar beter te begrijpen en van daaruit tot nieuwe inzichten te komen.



# 1.1 Waarom in dialoog?

Er zijn veel verschillende redenen waarom een dialoog nuttig kan zijn. Een dialoog kan bijdragen aan zowel persoonlijke als bedrijfsdoelen. Het kan helpen bij het oplossen van problemen of vragen die te maken hebben met bijvoorbeeld vergunningstrajecten (zie bijvoorbeeld [hier](#)), de ontwikkeling van nieuwe producten of diensten, het creëren van draagvlak in de directe omgeving voor het bedrijf, een betere samenwerking met bestaande relaties, enzovoort.

Hieronder lees je een verdieping op waarom de dialoog van waarde kan zijn voor jou als ondernemer, het bedrijf en de samenwerking met je omgeving.

## De Ondernemer | Betere connectie met de familie en omgeving

Dialoog biedt jou de mogelijkheid om een betere connectie met jouw omgeving op te bouwen. Het opent de deur naar directe communicatie en begrip tussen jou en belanghebbenden zoals burens, lokale gemeenschappen, overheden, consumenten en ketenpartners. In een dialoog kun je luisteren naar de zorgen en behoeften van de omgeving en deze input gebruiken om je bedrijfsstrategieën en -praktijken te verbeteren. Door middel van een dialoog kun je begrip opbouwen en vertrouwen creëren door transparant te zijn. Zo word jij als ondernemer ook meer gezien als betrouwbare en verantwoordelijke speler. Bovenstaande geldt ook voor relaties binnen het bedrijf zoals familie, zakenpartners of personeel.

Sta je op het punt van een bedrijfsovername en wil je dat het proces met goede afstemming verloopt? Wil je graag weten wat mensen in je omgeving bezighoudt? Hoe anderen tegen jou als ondernemer en je bedrijf aankijken? In dit soort situaties kan een goed keukentafelgesprek die de principes van een goede dialoog volgt echt helpen om de juiste verbindingen te leggen en waardevolle inzichten te verkrijgen. Hoe je dat doet lees je in [hoofdstuk 2](#). Direct aan de slag? Klik hier voor het werkblad van de toekomst, een werkvorm die je bij deze vragen kan helpen, bij uitstek in de context van een bedrijfsovername of het maken van een plan voor doorontwikkeling van het bedrijf.

## Het Bedrijf | Innovatie en groei

Een dialoog kan een bron van innovatie en groei zijn voor een bedrijf. Door open te staan voor verschillende perspectieven en ideeën van stakeholders en die met hen te bespreken, kun je als ondernemer nieuwe inzichten verkrijgen, hulp of specifieke kennis van anderen benutten en innovatieve oplossingen ontwikkelen. Dialoog kan ook helpen bij het identificeren van kansen en het invulling geven aan maatschappelijk verantwoord ondernemen. Door samen te werken met de omgeving en belanghebbenden kan je je creativiteit prikkelen en daardoor tot nieuwe inzichten komen voor jouw bedrijf.

Wil je jouw netwerk uitbreiden en nieuwe stakeholders benaderen om mee te denken over jouw persoonlijke ontwikkeling of de ontwikkeling van je bedrijf? Neem dan eerst de tijd om deze mensen beter te leren kennen. Door open te staan voor hun ideeën, belangen en perspectieven, zul je merken dat de samenwerking daarna veel fijner verloopt. Tips voor hoe je zo'n gesprek voert lees je in [hoofdstuk 2](#).



## De Ondernemer en de Omgeving | Samenwerking en gemeenschapsontwikkeling

Dialogo kan samenwerking en gemeenschapsontwikkeling bevorderen. Het stelt de omgeving in staat om haar stem te laten horen en actief deel te nemen aan besluitvormingsprocessen die invloed hebben op de leefomgeving. Dialogo draagt bij aan wederzijds begrip, het vinden van gedeelde belangen en het creëren van synergiën tussen verschillende doelen. Het stimuleert samenwerking tussen boeren of tuinders, burens, lokale gemeenschappen en andere betrokken partijen om gezamenlijke doelen te bereiken, zoals het behoud van het landschap, het waarborgen van voedselzekerheid, ruimte voor ondernemerschap en het bevorderen van de leefomgeving. Denk bijvoorbeeld aan een gebiedsgerichte aanpak waarin verschillende partijen samenkomen om tot een plan voor de toekomst te komen of een buurtgemeenschap die zich inzet voor onderhoud van het landschap.

Wil jij graag weten hoe je samenwerking en gemeenschapsontwikkeling kunt bevorderen door middel van dialogo? Blader dan vooral verder door deze gids om kennis te maken met [handvatten en methoden](#). Als je eerst wilt ontdekken in welke richting jij en/of je bedrijf zich wil ontwikkelen, gebruik dan het [werkblad van de toekomst](#).



### Dialogo versterkt steun uit de omgeving

Door de dialogo aan te gaan met omwonenden en lokale politici, kun je steun verwerven voor het behoud van je bedrijf. Dit kan zelfs leiden tot opname in plannen voor stedelijke ontwikkeling, zoals bij een bedrijf dat een groene buffer creëerde aan de stadsrand.



## 1.2 Dialoog – Voor wie?

Als je dit boekje leest, is de kans groot dat je interesse hebt in het voeren van een dialoog. Dat is een prachtige eerste stap. Niet iedereen staat meteen open voor een dialoog. Probeer anderen niet te overtuigen om deel te nemen aan een dialoog als ze daar geen interesse in hebben. Focus je liever op diegenen die hier wel voor openstaan. Voor je de dialoog aangaat is het goed om stil te staan bij je eigen vaardigheden en uitgangspositie zodat je daar rekening mee kunt houden.

Welke basisvaardigheden of eigenschappen heb je nodig om een effectieve dialoog aan te gaan? Het is belangrijk je bewust te zijn dat een dialoog een leerproces is en misschien niet direct soepel verloopt. Het is belangrijk om geduldig en flexibel te zijn, en te erkennen dat fouten en misverstanden deel uitmaken van dit leerproces. Ook is het van belang om je eigen emoties (bij bepaalde onderwerpen) te kennen en te begrijpen waar deze gevoelens vandaan komen.

Er zijn ook situaties waarin een dialoog voorbereiding vraagt. Bijvoorbeeld als je in conflict bent met de persoon of groep waarmee je een dialoog wilt voeren. In zulke gevallen kan een gesprek eerder escaleren dan verbinden. In dat geval kan het raadzaam zijn om een begeleider te vragen om je te helpen. Het is ook essentieel dat je je emotioneel stabiel en comfortabel voelt. Als je merkt dat je emoties hoog oplopen, neem dan eerst de tijd om te onderzoeken waar deze gevoelens vandaan komen. Overweeg of je deze gevoelens in de dialoog kunt bespreken zonder dat het gesprek escaleert. De dialoogrichtlijnen bieden jou enkele tips om je voor te bereiden op een vruchtbare dialoog.

### Test jezelf: Heb jij de benodigde dialoogvaardigheden?

Test je communicatievaardigheden met behulp van de brochure "Communiceren met uw omgeving" [klik hier](#). (Zie pagina 5 en 6)  
Test je competenties (ondernemersvaardigheden) zoals toegepast in het project Plattelandsimpuls [klik hier](#). (Zie pagina 57)

Voor het voeren van een dialoog is goede, effectieve communicatie zeer belangrijk. Hoe verwoord je zaken? Kun je goed luisteren? Weet je wat zwakke en sterke punten zijn in je communicatievaardigheden? Ook inzicht in je ondernemersvaardigheden helpen bij een dialoog. Als je weet waar je sterktes en je zwaktes liggen kan dat helpen bij een goede dialoog, misschien kun je elkaar juist heel goed vinden op overeenkomsten of juist aanvullen op verschillen. En als je bijvoorbeeld weet dat je verbaal heel sterk bent, je misschien iets gas moet terugnemen. Inzicht in deze zaken helpen een open gesprek te voeren.

Het is ook belangrijk om te weten welk doel jijzelf hebt bij het voeren van een dialoog. Om daarachter te komen, helpt het om te weten wat een dialoog (volgens jou) is en wat het voeren van een dialoog kan opleveren voor jou en je bedrijf. Stel jezelf de volgende vragen: Wat versta jij onder dialoog? Ken je de definitie van dialoog? Ken je ondernemers die actief de dialoog met anderen opzoeken? Waarom denk je dat ze dit doen? Wat levert het op? Wat hoop je dat dialoog jou(w) (bedrijf) kan opleveren?



Tip:

Vraag eens in je omgeving waarom een collega-ondernemer de dialoog aangaat.

Voor je verder gaat met de voorbereiding van de dialoog (hoofdstuk 2) is het belangrijk dat je de antwoorden op deze vragen scherp hebt. Mocht je ervaren dat je tegen problemen aanloopt die waarschijnlijk niet met een dialoog op te lossen zijn, dan raden we je aan om contact te zoeken met een coach. Deze gids vervangt niet de expertise van een coach die jou in moeilijke situaties kan helpen.

In het volgende hoofdstuk vind je een paar inspirerende voorbeelden van ondernemers die de dialoog als werkvorm wilden verkennen voor hun persoonlijke en professionele groei. Deze verhalen laten zien hoe constructieve gesprekken kunnen leiden tot nieuwe inzichten, betere relaties en succesvolle samenwerkingen. Laat je inspireren door hun ervaringen en ontdek hoe ook jij de kracht van dialoog kunt benutten.



## 1.3 Verhalen uit de praktijk

Tijdens het PPS-project “Voer voor Dialoog” hebben wij twee ondernemers begeleid bij het voeren van dialoog. Beide ondernemers hadden een sparringpartner waarmee zij ervaringen uitwisselden. Het WUR-team heeft meerdere keren deze ondernemers bezocht en verschillende dialoogwerkvormen getest. De resultaten zijn divers en bieden inzicht in de waarde van de dialoog, evenals de obstakels die een rol kunnen spelen.

### Casestudy 1 | De Boerderij als Droomproject

De landbouwsector kampt met uitdagingen zoals de stikstofcrisis, inflatie, het gebrek aan financiering voor omschakeling, en onzekerheid voor het verdienmodel. Hierdoor lijkt de toekomst alles behalve stabiel. Toch is het in deze turbulente tijden belangrijk om verder te kijken dan de beren op de weg en goed voorbereid te zijn op nieuwe ontwikkelingen. Als je niet zaait, oogst je zeker niets!

#### Kernboodschap

Ambitieuze plannen kunnen scepsis oproepen bij betrokkenen, maar een open dialoog leidt tot nieuwe inzichten en samenwerking. De ondernemer leerde het belang van betrokkenheid en het stellen van prioriteiten in de planning van haar droombedrijf.



Daarom besloot een ondernemende boerin, Marieke van Beers-Uijen, om mee te doen aan een casestudie van het project ‘Voer voor Dialoog’. Ze heeft samen met haar gezin een gemengd bedrijf met varkens, zoogkoeien en akkerbouw op twee locaties. Het nieuwe symbool van de boerderij, een ui, is geïnspireerd door de familienaam Uijen, die al generaties lang in de regio boert. De lagen van de ‘ui’ symboliseren de verbinding tussen de boerderij, de samenleving en het circulaire landbouwconcept dat ze willen bevorderen.

Nu staat de boerderij voor een nieuwe uitdaging: hoe kunnen ze een duurzame kringlooponderneming bouwen, met een plus voor dierenwelzijn, en dit vertalen naar een werkbaar verdienmodel? Marieke wilde een nieuwe richting inslaan door te onderzoeken hoe de boerderij aantrekkelijker kan worden voor bezoekers en eventueel voor mensen die mee willen helpen. Toen wij als project Voer voor Dialoog in contact zijn gekomen met de boerin, had zij al allerlei ideeën over de ontwikkeling van de boerderij, zoals het herintroduceren van de historische boomgaard (deels gerealiseerd), het uitbreiden van de moestuin en het overwegen van agroforestry als een nieuwe vorm van teelt. Tijdens de samenwerking heeft de boerderij een paar kleine stappen gezet om de zichtbaarheid te vergroten, zoals een gat in de heg en spandoeken met een wegwijzer naar de boerderij. Naar aanleiding van de bijeenkomsten met Wageningen Research is boerderij het Uitje opgezet. Door omstandigheden is het helaas bij een eerste opzet gebleven.





## Ervaringen met het Werkblad van de Toekomst

Om haar dromen waar te maken, heeft de boerin hulp gezocht bij anderen. In het begin van de casestudie vulde de ondernemer het Werkblad van de Toekomst in en besprak haar plannen met haar partner en buurvrouw. Dit leidde tot een spervuur van kritische vragen zoals "Waarom zou je dat doen?", "Hoe ga je daarmee geld verdienen?", en "Is dat niet te veel werk?" Deze vragen maakten de ondernemer onzeker, alsof ze direct antwoorden moest hebben. De betrokken onderzoekers hielpen in dit proces door een open dialoog aan te moedigen, door de partner en buurvrouw aan te moedigen om vragen te stellen en oordelen uit te stellen. Hierdoor veranderde het gesprek in een gezamenlijke zoektocht naar mogelijkheden, en begonnen haar partner en buurvrouw mee te denken.

De buurvrouw stelde voor om de plannen te prioriteren, zodat ze behapbaarder zouden worden. Hoewel de ondernemer zich soms overweldigd voelde door de nadruk op het verdienmodel, hielp de begeleiding van de onderzoekers haar te blijven denken vanuit haar oorspronkelijke visie. Dit gaf haar de ruimte om te dromen en haar rol als gastvrouw en coördinator verder te onderzoeken. Toch had haar partner – de boer die de dagelijkse werkzaamheden op het bedrijf uitvoerde – moeite om te zien wat de plannen voor hem zouden betekenen. Hij bleef vragen stellen over de haalbaarheid en het financiële aspect. Ondanks deze uitdagingen begon hij enkele dagen later over de toekomst van de boerderij na te denken, met variaties tussen conventionele veehouderij en een belevenisboerderij.

De boerin merkte dat sparren over haar plannen haar creatieve energie gaf en hielp haar doelen te verfijnen. Ze beseftte dat ze haar partner nodig had om stappen te zetten, wat betekende dat ze meer tijd en ruimte moesten maken voor samenwerking en gezamenlijke verkenning. Terwijl haar partner worstelde met de drukte van zijn boerderijwerk, wilde ze hun tijd samen beter benutten om meer balans te vinden en hun gezamenlijke doelen te realiseren.

De casestudy toonde aan dat het delen van grootse plannen soms kan leiden tot scepsis en weerstand, maar ook dat een open dialoog tot nieuwe inzichten en samenwerking kan leiden. Het was een leerzaam proces, waarin de ondernemer ontdekte dat het belangrijk is om anderen erbij te betrekken en dat prioriteren helpt om de weg naar haar droombedrijf te effenen.

## Het Dialogodiner | een keerpunt

Om haar plannen verder te bespreken, organiseerde de boerin een dialogodiner. Aan een sfeervol gedekte tafel naast de koeien deelde ze haar ambities en ideeën voor de toekomst met een groep genodigden. De aanwezigen, een mix van bekende en nieuwe gezichten met uiteenlopende achtergronden en ervaringen binnen en buiten de landbouw, gaven hun feedback en stelden vragen om haar plannen te helpen verfijnen. De ontspannen sfeer zorgde ervoor dat iedereen zich betrokken voelde en bereid was om mee te denken.

De ondernemer merkte dat de gesprekken tijdens het diner haar partner lieten nadenken over andere varianten en dat anderen begonnen mee te denken over haalbaarheid en realisatie. Het dialogodiner was meer dan een evenement; het was het begin van een gemeenschap die bereid was om samen te werken aan een nieuwe toekomst voor de boerderij.

## De waarde van dialoog

Na het dialogodiner legde de ondernemer nieuwe contacten die haar verder hielpen. De deelnemers aan het diner bleven betrokken en waren bereid om actief bij te dragen aan de veranderingen op de boerderij. Dit proces gaf haar niet alleen een nieuwe richting, maar ook een gevoel van gemeenschap en samenwerking dat verder reikte dan haar oorspronkelijke plannen.

Hoewel niet alles volgens plan ging, bleek het delen van haar dromen met anderen een waardevolle ervaring. Het leidde tot nieuwe inzichten, creatieve ideeën en een groter netwerk. Het succes van de casestudie toont aan dat een open dialoog, zelfs in tijden van onzekerheid, de sleutel kan zijn tot het bouwen aan een sterke visie en bedrijf.

Met deze aanpak hoopt de boerin dat haar boerderij een bron van inspiratie wordt, waar traditie en innovatie elkaar ontmoeten en waar samenwerking de weg wijst naar een bij deze ondernemers passende nieuwe manier van landbouw. Het proces dient als een mooi voorbeeld voor anderen die ook willen leren van de kracht van dialoog en die samen aan een betere toekomst willen werken.



## Casestudy 2 | De zoektocht naar ondernemende partners

Het vinden van partners en mensen binden aan een onderneming is vaak een grote uitdaging. Dit ervoer ook onze tweede casus, Henk van der Horst, een melkveehouder die zijn boerderij graag wil omvormen tot een plek waar boeren en burgers elkaar kunnen ontmoeten. Hij is trots op zijn boerderij, waar hij al meer dan twintig jaar topkwaliteit melk produceert. Zijn bedrijf ligt vlak bij een industrieterrein en dicht bij de stad, wat hem veel kansen biedt om zowel boeren als stedelingen bij zijn boerderij te betrekken.

### Boeren Buren Memoryspel: een oefening in dialoog

*Als oefening voorafgaand aan een dialoog met een grotere groep organiseerde het projectteam het dialoog memoryspel met een buurvrouw (partner van een boer) waar hij af en toe ook wel eens een conflict mee heeft gehad, vooral ook omdat de communicatie niet altijd goed verliep. Dit spel is bedoeld om op een toegankelijke manier het gesprek aan te gaan. De spelregels van het laten uitpraten, goed luisteren en doorvragen werden gevolgd om tot een diepgaand gesprek te komen. Het bleek een waardevolle ervaring voor de boer. Hij zag in dat succesvolle dialoog niet alleen gaat om praten en je standpunt verduidelijken, maar ook om luisteren en begrip.*

Naast de melkveehouderij doet hij al veel om zijn bedrijf toegankelijker te maken voor de omgeving. Elk jaar maakt hij een maïsdoolhof, en hij neemt actief deel aan regionale gebiedsprojecten. Henk heeft een duidelijke visie: zijn boerderij moet niet alleen een plek zijn voor voedselproductie, maar ook voor educatie, recreatie en zelfs sportieve activiteiten. Hij wil zijn passie voor kringlooplandbouw delen en laten zien hoe hij op een duurzame manier werkt. Ondanks zijn enthousiasme, liep deze boer tegen een probleem aan: het vinden van partners die niet alleen zijn visie delen, maar ook bereid zijn om mee te werken aan de plannen voor zijn boerderij. "Ik heb

met heel veel mensen gesproken," vertelt hij, "maar er was steeds geen echte klik. Iedereen heeft z'n eigen agenda, en het is moeilijk om de juiste match te vinden."

## Zoektocht naar ondernemende partners

De ondernemer beseft dat innovatie niet alleen gaat om nieuwe ideeën, maar vooral om het opbouwen van relaties. Hij wil mensen en bedrijven vinden die niet alleen mee willen denken, maar ook samen met hem aan de slag willen gaan. "Ik zie zoveel mogelijkheden hier, vlak bij de stad," zegt hij "Waarom zouden we niet meer samenwerken met de mensen uit de buurt? De nabijheid van de stad is juist een voordeel: we kunnen snel schakelen en direct met elkaar in gesprek."

Een eerste stap die hij zette in begeleiding van het Voer voor Dialoog team, was het organiseren van een dialoogsessie met potentiële samenwerkingspartners. Het idee was om een diner te organiseren waarbij boeren, burgers en ondernemers uit andere sectoren in gesprek zouden gaan. Maar na eerdere gesprekken met potentiële deelnemers had de ondernemer gemerkt dat dit misschien te snel zou gaan. "Soms voel ik me aangevallen in die gesprekken," geeft hij eerlijk toe. "De emoties kunnen hoog oplopen, en dat maakt het lastig om echt tot elkaar te komen." Daarnaast benadrukt Henk dat er weinig animo komt uit de omgeving en het bedrijfsleven: "Iedereen vindt en wil van alles, maar als het zover is dat er geleverd kan worden zijn veel partijen die iets kunnen betekenen niet thuis."

Om een eerste stap te zetten in het verkennen wat er verbeterd kan worden in de communicatie, organiseerde hij samen met het projectteam van Voer voor Dialoog een kleine dialoogsessie met een buurtgenoot, waarbij het Boer-Buur Memoryspel werd gebruikt (zie box). Dit spel stimuleerde een open gesprek en bracht onverwachte inzichten naar voren.



## Praktische handvatten voor samenwerking

Uit deze sessie leerde Henk enkele belangrijke lessen over hoe je duurzame relaties kunt opbouwen:

- Open benadering zonder voorwaarden: hij realiseerde zich dat hij soms te veel vooraf bepaalde verwachtingen had van zijn gesprekspartners. "Ik wilde graag dat ze meteen meedingen in mijn ideeën, maar dat werkte averechts." Het is belangrijk om je open te stellen en anderen zonder voorwaarden te benaderen. Vraag naar hun ideeën en probeer echt te luisteren, zonder meteen te sturen op uitkomsten.
- Nieuwsgierigheid tonen: In plaats van direct op zoek te gaan naar oplossingen, ontdekte hij dat het beter werkt om eerst nieuwsgierig te zijn naar de ander. "Hoe kijken zij naar mijn boerderij? Wat zien zij als kansen? Door vragen te stellen, kun je een brug slaan naar een echte samenwerking."
- Dialoog stimuleren met kleine stappen: In plaats van meteen grote evenementen zoals een dialoogdiner te organiseren, is het slim om klein te beginnen, bijvoorbeeld met informele gesprekken of activiteiten. Dit geeft ruimte om op een natuurlijke manier vertrouwen op te bouwen. De dialoogsessie met zijn buurman was zo'n stap in de goede richting.

Ondanks de positieve uitkomsten van de dialoogsessie, bleef het moeilijk om snel duurzame samenwerkingen op te bouwen. De ondernemer werkt nu aan zijn benaderingswijze en aan het versterken van zijn netwerk. "Ik heb geleerd dat dit een lang proces is. Maar met geduld en doorzettingsvermogen denk ik dat er op termijn zeker iets moois kan ontstaan."

Hoewel de samenwerking met het projectteam voortijdig werd stopgezet door tijdgebrek, heeft Henk veel geleerd van deze ervaring. Hij werkt nu verder aan zijn benadering en probeert stapsgewijs mensen aan zijn bedrijf te verbinden. "Het belangrijkste is dat ik nu weet waar ik aan moet werken: hoe ik anderen kan binden zonder dat zij zich daartoe verplicht voelen." De boer heeft nog steeds grote plannen voor de toekomst van zijn boerderij. Door te blijven investeren in relaties en samenwerking, hoopt hij zijn boerderij verder te ontwikkelen tot een ontmoetingsplek waar boeren en burgers samenkomen.

## Tips uit de boerenpraktijk

Het betreffen de geleerde lessen van vier ondernemers verspreid over Nederland. Het zijn twee vrouwelijke en twee mannelijke ondernemers. Het gaat om een melkveebedrijf aan de rand van de stad met een boerderijwinkel en kinderopvang, een kleinschalig melkveebedrijf met melktap ook aan de rand van de stad, een akkerbouwer die een zonnepark gerealiseerd heeft en een varkensbedrijf waar veel mensen op het erf komen (educatie, excursies en vergaderlocatie).

Bij alle ondernemers is communicatie en dialoog een belangrijk onderdeel van het ondernemerschap. De bedrijven werden ofwel geconfronteerd met ontwikkelingen die het voortbestaan van hun bedrijf bedreigden (stedelijke ontwikkeling) en die ze wilden ombuigen naar kansen voor hun eigen bedrijf, ofwel ze zagen als ondernemer kansen in het leveren van nieuwe diensten als zonne-energie en kinderopvang. Ook de eigen passie voor het bedrijf speelt een grote rol. Vanuit deze passie de dialoog aangaan met anderen. Vaak niet zozeer om anderen te overtuigen van het eigen gelijk maar wel om de ander zodanig te informeren dat deze zich een goed beeld kan vormen van (de ontwikkelingen op) het bedrijf. Alle vier de ondernemers zijn ervan overtuigd dat ze daarin zelf een actieve rol moeten spelen. "Liever meepraten dan dat er over je gepraat wordt."



### Bouw relaties op met lokale overheden

Onderhoud goed contact met de gemeente en lokale politici door deel te nemen aan gemeenschapsactiviteiten, zoals nieuwjaarsrecepties of markten. Dit creëert goodwill en kan helpen bij het verkrijgen van vergunningen voor nieuwe projecten.



Om die kansen te verzilveren, moesten ze in dialoog met hun omgeving maar ook met de politiek. Eén van de ondernemers met een melkveebedrijf aan de rand van de stad onderhoudt daarom altijd goed contact met de gemeente. Hij gaat met zijn vrouw elk jaar naar de nieuwjaarsreceptie van de gemeente en ze doen mee aan activiteiten in de gemeente zoals met een kraampje op een open dag of op een streek- of kerstmarkt. De ondernemer laat zijn gezicht ook zien richting de gemeenteraad door op bijeenkomsten te komen waar ook gemeenteraadsleden zijn. Dat kost tijd en levert commercieel niet veel op maar het betaalt zich terug in 'goodwill'. Als de ondernemer op zijn beurt iets nodig heeft van de gemeente dan heeft hij in ieder geval al een positieve indruk gemaakt en dat kan mogelijk helpen bij het verkrijgen van de benodigde vergunningen voor nieuwe activiteiten of uitbreiding van bestaande activiteiten.

Wat dan ook helpt, is rekening houden met je omgeving. Ervoor zorgen dat een uitbreiding of nieuw bedrijfsgebouw in het landschap past. Daarvoor is een architect in de hand genomen. Dit heeft zeker geholpen bij het verkrijgen van een vergunning.



Tip:

*Pas je communicatievorm aan bij weerstand*

*Organiseer inloopbijeenkomsten in plaats van grote vergaderingen als er weerstand is tegen plannen. Dit biedt ruimte voor persoonlijke gesprekken, wat kan helpen om zorgen van omwonenden weg te nemen.*

Een ondernemster kwam erachter dat het kleinschalige melkveebedrijf dat zij samen met haar man runt helemaal niet voortkwam in de plannen voor stedelijke uitbreiding hoewel die wel grote gevolgen had voor het voortbestaan van het bedrijf. Hoe de zichtbaarheid van het bedrijf vergroten, het bedrijf op de kaart zetten bij de (toekomstige) stedelijke burens en er zo mogelijk ook nog wat aan verdienen? Wat kunnen we doen wat betreft bedrijfsvoering dat mensen die naast ons wonen leuk

vinden? Bewoners van de naastgelegen woonwijk bleken het leuk te vinden als er koeien naast hun huizen lopen. Mensen bellen zelfs op om te waarschuwen als er honden loslopen in het weiland. Wil je aan deze verbinding iets kunnen verdienen dan moet je de bewoners ook iets kunnen verkopen. Vandaar de melktap.

Op verzoek van de onderneemster heeft de wethouder de melktap geopend. De eerste drie weken heeft de onderneemster naast de melktap gestaan om alles uit te leggen. Alle nationaliteiten komen er waaronder veel Turkse Nederlanders (er is een grote Turkse gemeenschap). De melktap is een succes, 5% van de melk gaat nu via de melktap. De ervaring leert dat je geen melktap moet plaatsen als je het vervelend vindt om aangesproken te worden. Het moet bij je passen. Het heeft het bedrijf veel 'good will' opgeleverd. Na de presentatie van de stikstofkaart kwamen er steunbetuigingen in het gastboek dat ligt in de ruimte van de melktap en kregen ze zelfs een doos Merci.

De onderneemster heeft het idee dat doordat het bedrijf actief verbinding zoekt met (burgers in) de omgeving, dit de gemeente gestimuleerd heeft zich hard te maken voor het voortbestaan van het bedrijf op deze locatie. Het bedrijf is in het plan van de stedelijke uitbreiding als groene buffer gekomen mede door medewerking van de wethouder. De onderneemster heeft presentaties gemaakt om te laten zien wat het bedrijf de stad te bieden heeft. Nu gaat het bedrijf een deel van de groene buffer aan de stadsrand beheren. Zo heeft deze onderneemster door zowel de dialoog aan te gaan met haar omgeving (burgers van de nieuwe stadswijk) als de plaatselijke politiek het voortbestaan van het bedrijf op de huidige locatie gewaarborgd.



Tip:

*Praat vanuit passie en emotie*

*Vertel vanuit je hart over je werk en deel je ervaringen op een eerlijke manier. Dit werkt goed, bijvoorbeeld bij het geven van rondleidingen op een varkensboerderij, waar de ondernemer haar passie voor het vak deelt met bezoekers.*



Eén van de ondernemers zag kansen in de energietransitie en wilde een zonnepark ontwikkelen. Dat wilde hij doen in een goede dialoog met zijn omgeving. Daarvoor organiseerde hij een bijeenkomst maar door de opzet ontstond een negatieve sfeer omdat enkele tegenstanders het gesprek domineerden. Nog voor de eerste bijeenkomst had de ondernemer zichzelf namelijk uitgenodigd bij de wijkvereniging. Vervolgens werd op de eerste bijeenkomst de vertegenwoordiger van de wijkvereniging uitgefloten. Daardoor wilde de wijkvereniging er verder de handen niet aan branden. Hoe nu verder? Voor een tweede bijeenkomst is toen gekozen voor een inloopbijeenkomst, waardoor individuele gesprekken mogelijk werden. Dit werkte veel beter en een aantal zorgen kon toen worden weggenomen. Om het zonnepark te visualiseren voor de omwonenden heeft de ondernemer 3D-visualisaties laten maken. Dat heeft er o.a. in geresulteerd dat de zonnepanelen iets lager geplaatst zijn. Ook is er een groenstrook om het zonnepark gekomen. Op verzoek van omwonenden zijn in het uiteindelijke ontwerp bosschages verplaatst. Daarvoor is een landschapsarchitect in de arm genomen.

**Tip: Wees eerlijk en transparant**

*Probeer het werk op je boerderij niet mooier te maken dan het is. Eerlijke gesprekken over moeilijke onderwerpen, zoals leven en dood in de veeteelt, kunnen een diepere verbinding creëren met je publiek.*

De gunfactor is belangrijk. De ondernemer doet mee aan bloemrijke akkerranden. Hij houdt rekening met maatschappelijke gevoeligheden. Als hij moet spuiten op plekken waar veel mensen zitten/komen dan doet hij dat voor 7 uur 's ochtends. Hij doet mee aan boerenfietsdagen en bij een groot wandelevenement zet hij borden in het veld over wat er te zien is.

De ondernemer had zijn netwerk vooraf op orde en was al actief in de plaatselijke politiek en dat betaalde zich uit. Hij heeft voor zijn plannen (gedoseerd) aandacht gevraagd bij de verantwoordelijke wethouders. Ook is hij met zijn plannen alle fracties

af geweest. Dat heeft zich uitbetaald. In de besluitvormende raadsvergadering hebben verreweg de meeste raadsleden voor het zonnepark gestemd.

Eén ondernemster heeft een passie voor de varkenshouderij. Haar hart ligt bij de zeugen en de biggen. Daar kan ze vol passie en ervaring over vertellen. Ze praat vanuit emotie. Leerlingen zijn een dankbaar publiek. De ondernemster neemt z mee de stal in. "Hoeveel tepels heeft een zeug?"

De ondernemster probeert het niet mooier te maken dan het is. Zo liet ze een keer een dood biggetje liggen toen er een groep leerlingen op bezoek kwam. Dat leidde tot een gesprek over leven en dood. Na het bezoek werd ze gebeld door de ouders van een leerling die zich afvroegen wat er tijdens het bezoek gebeurd was omdat hun dochter zich nu leek te verzoenen met het overlijden van haar opa. "Zo raak je mensen."

Als er mensen komen voor vergaderingen dan vertelt ze altijd iets over de varkenshouderij. Als ze dat niet zou doen, ziet ze dat als een gemiste kans. De ondernemster 'staat altijd aan', ook op vakantie. Zo kwam ze op vakantie in het buitenland met een andere reiziger in gesprek over de varkenshouderij. Die medereiziger dacht dat varkens 's nachts vervoerd werden omdat het vervoer het daglicht niet kan verdragen. De ondernemster legt dan uit dat varkens 's nachts vervoerd worden omdat de slachterijen vroeg beginnen en varkens eerst twee uur moeten rusten na het transport.

Ze merkt dat ze vaak kritisch benaderd wordt door mensen die niet weten hoe in het in de varkenshouderij er aan toegaat. In plaats van direct de discussie aan te gaan, vraagt ze eerst wat de ander van haar en haar bedrijf weet. Vervolgens gaat ze daarover in dialoog.



# Hoofdstuk 2 | Voorbereiden op de dialoog

## 2.1 Cruciale elementen voor de dialoog

Goede gesprekken beginnen met een bewuste keuze en een goede voorbereiding. Dit maakt de kans op een vruchtbare en inspirerende dialoog groter. De dialoog begint bij jouw intrinsieke motivatie om zelf de dialoog aan te gaan. Dit is de belangrijkste succesfactor voor een goede dialoog. Daarnaast is het handig als je basiscommunicatievaardigheden beheerst, zoals goed luisteren, open vragen stellen en interesse tonen. In deze gids leggen we uit hoe je dit kunt doen en welke tools en adviezen je kunt gebruiken om de basis te leggen voor een effectieve dialoog.

### Koppel de dialoog aan persoonlijke doelen

Dialoog kan motiverender werken als je het koppelt aan persoonlijke doelen. Denk bijvoorbeeld aan een akkerbouwer die nadenkt over weide- en akkervogelbeheer. Door zijn visie op duurzaamheid te delen en duidelijk te maken hoe dit bij zijn persoonlijke missie past, geeft hij de omgeving de gelegenheid om mee te denken over de invulling en vergroot hij de kans op draagvlak van omwonenden.

#### Wat was Dialoog ook al weer?

Wat was Dialoog ook al weer? Een goed gesprek waarbij ruimte is voor de gesprekspartners, waar goed geluisterd wordt en waar de intentie is om elkaar beter te begrijpen en van daaruit tot nieuwe stappen te komen.

### Begin met haalbare stappen

Dromen zijn belangrijk, maar om ze te realiseren is het verstandig klein te beginnen. Boerin Marieke (zie [casestudie 1](#)) had in het begin grote ambities, wat haar veel richting gaf. Toch ontdekte ze dat het effectief was om eerst met haalbare, kleinere stappen te beginnen. Door te starten met wat eenvoudig te realiseren is, creëer je momentum en bouw je stap voor stap aan je grotere doelen. Zo kun je je plannen gestaag uitbreiden zonder overweldigd te raken.

### Bespreek je plannen eerst met familie en vrienden

Bepaal wat je wilt bereiken, maar ook wat je niet wilt. Deze keuzes vormen de basis van je plan en helpen je om focus te houden. Een effectieve manier om je doelen te toetsen, is door ze te bespreken met mensen uit je directe omgeving, zoals familie en vrienden. Hun perspectieven kunnen je helpen om realistisch te blijven en eventuele blinde vlekken te ontdekken. Dit hebben we ook geleerd in case 1, waar het waardevol bleek om de doelen eerst in de persoonlijke kring te toetsen.



Tip:

Stel jezelf kleine, haalbare doelen voor elk gesprek. Vraag je af: "Wat wil ik uit dit gesprek halen?" en communiceer dat ook.

### Onderzoek belemmerende gedachten

Bij het aangaan van een dialoog kun je drempels ervaren waar je overheen moet stappen. De dialoog kan als een verplichting voelen om waardering en begrip te krijgen. Je kunt blijven hangen in de gedachten dat een gesprek eindigt in het niet eens zijn met elkaar. Je kunt denken dat anderen niet met jou in gesprek willen gaan. Kan ik (en de ander) wel een dialoog voeren? Wat als de ander toch niet naar mij wil luisteren? Deze en andere twijfels kunnen een dialoog belemmeren. In sommige conflicten is een dialoog niet mogelijk. Wil je meer weten over belemmeringen voor dialoog, kijk dan hier of hier voor informatie over zogenaamde dialoogkillers.



Tip:

Formuleer kleine, concrete doelen voor je dialoog en je bedrijfsplannen. Vraag je af: wat is de eerste stap om deze droom waar te maken?



### Vermijd escalaties, ga tijdig in gesprek

Bij voorkeur begin je niet pas met een dialoog als zaken al geëscaleerd zijn. Je kunt beter in dialoog gaan voordat er discussie ontstaat. Als er toch al een conflict is dan is dialoog over dat conflict geen optie zonder eerst het conflict bespreekbaar te maken. In dergelijke situaties is het handig om begeleiding te zoeken om te kijken of (delen) van het conflict eerst opgelost kunnen worden. Of om te kijken hoe randvoorwaarden gesteld kunnen worden of afspraken gemaakt kunnen worden om wel in dialoog te gaan. Het helpt om te beginnen bij zaken waar je wel met elkaar verbinding voelt.



Tip:

Probeer al in gesprek te gaan voordat er een conflict ontstaat. Dit voorkomt escalatie en geeft ruimte voor gezamenlijke oplossingen.

### Zorg voor gelijkwaardigheid

Gelijkwaardigheid tussen gesprekspartners is cruciaal. Uit gesprekken is ook gebleken dat een dialoog pas mogelijk is als er gelijkwaardigheid wordt ervaren door de gesprekspartners. Dit kun je op verschillende manieren bevorderen. Lees vooral verder in hoofdstuk 2.2 Dialoog voorbereiden: Met wie, waar en wanneer? om te ervaren welke randvoorwaarden nodig zijn voor een gelijkwaardig gesprek.



Tip:

Zorg dat je je gesprekspartner serieus neemt en bied gelijkwaardige mogelijkheden om meningen te delen.



## 2.2 Dialoog voorbereiden: Met wie, waar en wanneer?

### Met wie kan ik in dialoog?

Als je als boer een dialoog wilt aangaan, is het belangrijk om je gesprekspartner zorgvuldig te kiezen. Verdiep je in wie je tegenover je hebt en hoe deze persoon zich verhoudt tot het onderwerp dat je wilt bespreken. Als je nog niet veel ervaring hebt met het voeren van een dialoog, kan het handig zijn om hulp in te roepen van iemand met meer ervaring. Denk aan een collega-ondernemer of een begeleider die goed is in gesprekken voeren. Zij kunnen je helpen de dialoog voor te bereiden of zelfs begeleiden.

Tijdens de voorbereiding kan je jezelf de volgende vragen stellen:

- Welk (type) gesprekspartner kan mij nieuwe inzichten bieden in het door mij gekozen onderwerp? Iemand die ik ken en dichtbij me staat of juist iemand met een ander perspectief, die ik (nog) niet ken en die van een afstand kijkt?
- Voel jij je vooral op je gemak bij een één op één dialoog of ga je liever het gesprek aan in groepsverband?
- Op welke punten wil je juist verschillen met je gesprekspartner, zodat je van de ander kunt leren?
- Ken je mensen of organisaties met ervaring op het gebied van dialoog? Kun je hen om advies/hulp vragen?

Daarnaast zijn er enkele werkvormen die je kunnen helpen om je dialoog voor te bereiden zoals de stakeholderanalyse ([link, p.16,17](#)), de [omgevingsanalyse](#) en de [belangenkaart](#).

### Geschikte locatie en moment voor dialoog

De fysieke ruimte waar de dialoog plaatsvindt is ook belangrijk. Als je gelijkwaardig wilt zijn, moet je een neutrale ruimte kiezen, of in ieder geval vragen of het voor beide partijen oké is om op een bepaalde plek af te spreken. Door op het juiste moment en op een geschikte locatie de dialoog aan te gaan, leg je een stevige basis voor constructieve samenwerking en bedrijfsontwikkeling. Kies voor het voeren van een dialoog een plek die niet alleen praktisch is, maar ook inspirerend en veilig voor alle betrokkenen. De locatie hangt af van met wie je de dialoog voert en het onderwerp dat besproken wordt. Als er tegenstellingen overbrugd moeten worden, kan het helpen om een neutrale locatie te kiezen, waar geen directe link is naar de deelnemende partijen.

Als je op zoek bent naar nieuwe ideeën of inspiratie voor je bedrijf, kan je eigen locatie prima zijn, maar ook een plek uit een heel andere sector kan verrassend inspirerend zijn. Denk goed na over wat voor jou prettig is, maar probeer je ook in te leven in de andere deelnemers en wat voor hen een comfortabele omgeving zou zijn. Sociale media kan een vertrekpunt zijn om met anderen in gesprek te gaan, echter is het internet soms niet de ideale plek voor een goed gesprek, omdat je vooral mensen benadert die in jouw sociale omgeving zitten en geschreven uitspraken verkeerd geïnterpreteerd kunnen worden. Hoewel het soms tot goede gesprekken kan leiden, komt het ook weleens voor dat mensen op sociale media zenden en eerder een debat aangaan. Je kunt elkaar daarin minder makkelijk bijsturen en voelt minder goed de emoties aan van de ander. Als je toch online dialoog aangaat vraagt dat extra waakzaamheid van de deelnemers om de spelregels in acht te nemen.

Kies ook het juiste moment voor de dialoog. Begin op tijd. Dat wil zeggen, begin in de oriënterende fase van nieuwe ideeën. Hoe verder jij jouw ideeën en plannen hebt uitgewerkt, hoe moeilijker het is om open te blijven staan voor nieuwe ideeën en perspectieven. Dialoog is juist een instrument om relaties te versterken en gezamenlijke grond te vinden voor nieuwe ideeën, kansen en samenwerkingen. Voorbeelden van geschikte momenten om met dialoog te beginnen zijn: aanstaande bedrijfsopvolging, het ontwikkelen van nieuwe gebiedsplannen, of het verkennen van nieuwe activiteiten op je bedrijf ([zie ook 1.1 Waarom in dialoog](#)).



Tip:

**Kies de juiste gesprekspartner(s)**

Het is belangrijk om de doelgroep van je dialoog duidelijk af te bakenen. Hoe beter je weet met wie je in gesprek wilt gaan, hoe gericht je je kunt voorbereiden. Denk daarbij aan factoren zoals kennisniveau, achtergrond, belangen en de relatie die je met deze personen hebt.





## 3.1 Hoe in dialoog?

Het voeren van een goede dialoog kent spelregels. Denk hierbij aan je open opstellen, met respect luisteren, en je oordeel uitstellen (zie de dialoog richtlijnen hier). Om dialoog écht iets te laten opleveren, is het belangrijk om je aan deze spelregels te houden. Een dialoog gaat verder dan alleen je verhaal vertellen. Het stellen van de juiste vragen en luisteren naar de antwoorden van de ander zijn belangrijker dan je eigen verhaal. Dat verhaal ken je immers al. Het doel is om een methode te kiezen die je helpt om de gedachten en perspectieven van de ander goed te begrijpen. Volgens Bart Brandsma (2016) zijn er vier dialoogkenmerken; Dialoog is gericht op vrede en harmonie, deelnemers bieden zichzelf aan (open inschrijving), de identiteit van de ander staat centraal en het gaat om de uitwisseling van kennis. Deze theorie is ook terug te vinden in de volgende praktische handvatten die je helpen tijdens een goed gesprek:

### Begin vroegtijdig met goede gesprekken

Om buren of omliggende bedrijven warm te maken voor je plannen, is het belangrijk om transparant te zijn tegenover hen. Dat is best spannend, maar wel de moeite waard. Wanneer je buren en omliggende bedrijven positief tegenover jouw plannen staan kun je dit meenemen in de aanvraag bij de gemeente. In de praktijk is het vaak zo dat, wanneer de buren er tijdig bij betrokken worden, zij mogelijk minder bezwaar hebben tegen de plannen. Werken aan een goede relatie met je buren [door middel van dialoog en andere gesprekmethoden] is sowieso niet verkeerd. Alleen contact opnemen als er verandering op komst is waar je hun medewerking voor nodig hebt, getuigt niet echt van interesse. (Crooijmans, S. et al., 2010)

### Luister met aandacht en respect

Actief luisteren betekent dat je niet alleen hoort wat de ander zegt, maar ook probeert te begrijpen wat erachter schuilt. Toon met zowel verbale als non-verbale signalen, zoals knikken, oogcontact en bevestigende geluiden, dat je de ander volgt. Het samenvatten van wat er is gezegd en het stellen van verduidelijkende vragen helpen om het gesprek te verdiepen en bevordert wederzijds begrip.

Een goed voorbeeld hiervan is wanneer een opvolger gekozen moet worden voor een familiebedrijf. Dit is een ingrijpend proces, niet alleen voor de opvolger, maar ook voor eventuele andere kinderen, partners en andere leden van de familie (Weer-

kamp & Zeintra, 2014). Door gedurende het proces goed naar alle betrokkenen te luisteren, kunnen latere conflicten worden voorkomen. Vaak blijven andere familieleden ook op een bepaalde manier betrokken bij het bedrijf, waardoor hun inbreng en gevoelens net zo belangrijk zijn.

### Stel open vragen

Door vragen te stellen die beginnen met “hoe”, “wat” of “waarom”, geef je de ander de ruimte om zijn of haar gedachten te verkennen. Bijvoorbeeld: “Hoe zie jij de toekomst van dit bedrijf?” Dit bevordert een gesprek waarin beide partijen hun perspectieven kunnen delen.

### Stel je oordeel uit

Geef de ander ruimte om het eigen verhaal te vertellen zonder direct te reageren met jouw mening. Door je oordeel tijdelijk los te laten, creëer je een veilige sfeer voor een open en eerlijke uitwisseling van gedachten.

In de context van een familiebedrijf kan dit bijvoorbeeld van toepassing zijn wanneer een zoon of dochter aangeeft twijfels te hebben over het overnemen van de boerderij. In plaats van direct te reageren met argumenten voor of tegen, is het belangrijk om de ruimte te geven om die twijfels te uiten en te begrijpen waar ze vandaan komen. Dit zorgt voor een constructieve dialoog zonder dat de persoon zich beoordeeld voelt.

### Zoek naar gemeenschappelijke grond

Focus niet alleen op de verschillen, maar ook op wat jullie verbindt. Dit helpt om een basis te leggen voor samenwerking of het vinden van oplossingen, zelfs wanneer jullie het niet overal over eens zijn. Maar, de meest hechte families of succesvolste team kenmerken zich niet door het ontbreken van verschillen, maar door de moed om verschillen te bespreken en te benutten en ze van elkaar te accepteren (Weerkamp en Zeintra, 2014).

Bijvoorbeeld, stel dat binnen een boerenbedrijf discussie ontstaat over de uitbreiding van het bedrijf met nieuwe technologieën. De oudere generatie ziet het nut er misschien niet van in, terwijl de jongere generatie kansen ziet in innovatie. Het vinden van gemeenschappelijke grond – zoals het belang van een duurzaam bedrijf voor de toekomst van de familie – kan helpen om de kloof te overbruggen en een gezamenlijke koers uit te stippelen.



### **Samenvatten en doorvragen**

Regelmatig samenvatten wat er is gezegd, helpt om misverstanden te voorkomen en het gesprek te verdiepen. Dit kan bijvoorbeeld door te zeggen: "Dus als ik het goed begrijp, stel je voor dat..." Dit houdt het gesprek helder en constructief.

### **Blijf gefocust op het onderwerp**

Zorg ervoor dat het gesprek niet te ver afdwaalt. Als het gesprek zijpaden inslaat, breng het dan vriendelijk terug naar het kernonderwerp: "Interessant, hier kunnen we het een andere keer over hebben, maar laten we teruggaan naar ons oorspronkelijke punt."

### **Oefen empathie**

Probeer je in te leven in de ander om beter te begrijpen waarom iemand een bepaalde mening heeft. Empathie helpt om wederzijds begrip te bevorderen en escalatie van conflicten te voorkomen.

Stel je voor dat een familie worstelt met de balans tussen werk en privé. De druk om constant op de boerderij aanwezig te zijn kan groot zijn, en sommige familieleden kunnen zich overweldigd voelen. Door empathie te tonen en te zeggen: "Ik begrijp dat je je soms overbelast voelt en het moeilijk is om vrije tijd te vinden," ontstaat er ruimte voor een open gesprek over de werkdruk en hoe die verdeeld kan worden.

### **Beheers je emoties, maar uit ze wel!**

Emoties kunnen soms hoog oplopen, vooral bij gevoelige onderwerpen. Herken je emoties, maar probeer ze op een constructieve manier te uiten. Neem even pauze als je boos of gefrustreerd bent en reageer pas nadat je hebt nagedacht.

Bijvoorbeeld, tijdens een gesprek met de burens over de bouw van een nieuwe stal of een bedrijfsovername, kunnen er sterke emoties opspelen, vooral bij familieleden die sentimenten hebben over de grond die al generaties in de familie is. Het kan helpen om even een pauze te nemen om emoties te laten bedaren en het gesprek later op een rustige manier voort te zetten, waarbij rekening wordt gehouden met zowel zakelijke als emotionele aspecten.

### **Houd de balans tussen spreken en luisteren**

Een dialoog is een tweerichtingsproces. Zorg ervoor dat beide partijen evenveel ruimte krijgen om hun gedachten te delen, zodat het gesprek in balans blijft. Vraag jezelf tussendoor eens af of je wel weet hoe de ander over het gespreksonderwerp denkt.

### **Gebruik stiltes en neem tijd voor reflectie**

Stiltes kunnen ongemakkelijk voelen, maar geven beide partijen tijd om na te denken en zorgvuldig te reageren. Deze momenten van reflectie kunnen leiden tot meer doordachte en diepere inzichten. Wees dus niet bang voor stiltes; ze helpen bij het verwerken van emoties en inzichten.



## 3.2 Evaluatie – terugkijken op dialoog

Na afloop van een dialoog of goed gesprek is het essentieel om te reflecteren en te evalueren hoe het gesprek is verlopen. Dit helpt niet alleen om te begrijpen wat goed ging en wat beter kan, maar ook om inzicht te krijgen in de impact ervan op jouw bedrijf en relaties.

Hier zijn enkele werkvormen en hulpmiddelen die je als boer kunt gebruiken voor de evaluatie van een dialoog:

### **Reflectieve vragen:**

Stel jezelf vragen zoals: Hoe heb ik het gesprek ervaren? Heb ik mijn doelen bereikt? Hoe was mijn luistervaardigheid en mijn vermogen om open vragen te stellen? Zou ik dat een volgende keer weer zo aanpakken? Welke inzichten neem ik mee naar een volgende dialoog?

### **Feedback van deelnemers:**

Vraag de deelnemers van de dialoog om feedback. Wat vonden zij waardevol aan het gesprek? Zijn er punten die verbeterd kunnen worden?

### **Dialoogverslag:**

Het is belangrijk om na een dialoog een verslag te maken waarin de belangrijkste inzichten, besproken onderwerpen en gemaakte afspraken helder worden vastgelegd. Dit verslag dient niet alleen als naslagwerk, maar helpt ook om duidelijkheid te scheppen en om te leren. Door het gesprek zorgvuldig te documenteren, kun je op een later moment terugkijken of de besproken punten en geleerde lessen in de praktijk zijn gebracht.

### **Zelfanalyse:**

Analyseer de sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen van de dialoog. Wat waren de positieve aspecten (sterktes en kansen) en wat waren de uitdagingen (zwaktes en bedreigingen)? Denk vervolgens erover na wat nodig is om de volgende dialoog te verbeteren.

### **Reflectie met een mentor:**

Bespreek de dialoog met een mentor of ervaren collega-ondernemer. Zij kunnen helpen om het gesprek vanuit een ander perspectief te bekijken en waardevolle adviezen geven voor toekomstige dialogen.

### **Impact op lange termijn:**

Bedenk hoe deze dialoog kan bijdragen aan langetermijndoelen zoals bedrijfsontwikkeling, samenwerkingen of verbeterde relaties met de gemeenschap.

Door regelmatig te reflecteren en te evalueren na een dialoog, vergroot je niet alleen je vaardigheden in het voeren van constructieve gesprekken, maar versterk je ook de impact ervan op jouw bedrijf en je omgeving.

Ga terug naar hoofdstuk 2 'Vorbereiden op de dialoog' om je geleerde lessen in praktijk te brengen.



# Hoofdstuk 4 – Overzicht van methoden en werkvormen voor agrarische ondernemers

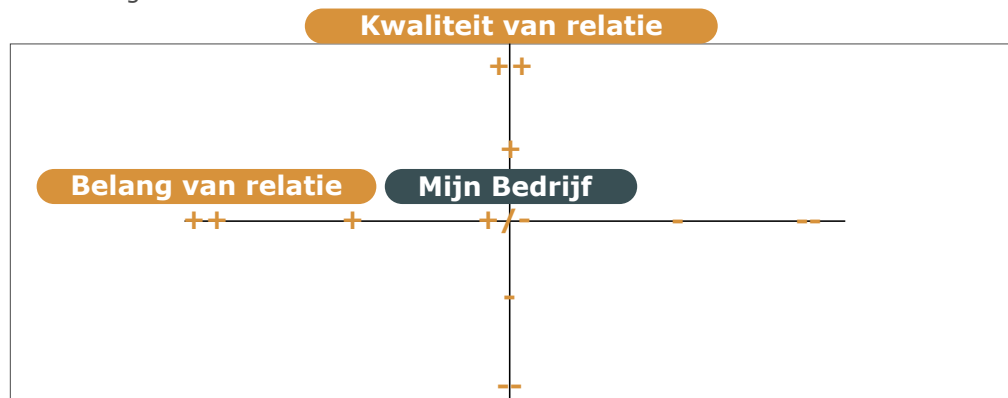
Dit hoofdstuk biedt een verzameling van alle relevante werkvormen die zijn ontwikkeld binnen het kader van het project Voer voor Dialoog, evenals werkvormen die door anderen zijn ontwikkeld en door ons zijn getest. Kies een werkvorm die bij jou past. Hoewel enkele werkvormen niet tijdens de looptijd van het project zijn getest, zijn ze toch beschreven omdat ze waardevol blijken te zijn voor de persoonlijke ontwikkeling richting constructieve gesprekken. De methoden worden op alfabetische volgorde gepresenteerd.

## Belangenkaart

Ter voorbereiding op een goed gesprek helpt het om in kaart te brengen hoe jij en jouw onderneming zich verhouden tot anderen in je omgeving. Door middel van een belangenkaart kun je jouw omgeving in beeld brengen en maak je zo inzichtelijk met welke partijen je in contact bent en wat ze voor jou betekenen of kunnen betekenen.

### Hoe maak je een belangenkaart?

Eerst teken je een assenstelsel op papier (horizontaal – belang van relatie; verticaal – kwaliteit van relatie). Zet je eigen onderneming centraal op een vel papier. Dat ziet er dan ongeveer zo uit:



Daarna bedenk je welke partijen van belang zijn voor je onderneming. Je kunt bijvoorbeeld het belang en de kwaliteit scores van heel goed of heel belangrijk (++) tot nauwelijks belangrijk of heel slecht (--). Plaats elke partij op de juiste plaats in het schema.

### En hoe nu verder?

Met behulp van de belangenkaart identificeer je welke partijen belangrijk voor je zijn. Linksboven is de relatie goed en het belang goed, mooi dat moet je zo proberen te houden. In het kwadrant links onder moet je aan de slag: de relatie is erg belangrijk maar de kwaliteit van die relatie niet. Dit zijn partijen met wie je de communicatie kan verbeteren, met wie je in dialoog kan gaan. Let er wel op dat de relatie enigszins goed moet zijn om überhaupt in dialoog te kunnen gaan (zie [2.1 Cruciale elementen voor de dialoog](#)).

## Het Boeren Buren Memoryspel:

### Een speelse manier om betrokkenheid te creëren

Als bezoekers naar de boerderij komen, is het soms een uitdaging om een gesprek te beginnen. Wat vraag je aan elkaar? Hoe leer je de ander echt kennen? En wat vinden mensen belangrijk als het gaat om de boerderij en voedselproductie in Nederland? Het Boeren Buren Memoryspel, ontwikkeld in samenwerking met Wageningen Research en LTO Noord, biedt een leuke manier om dit gesprek op gang te brengen.

### Hoe werkt het?

Het spel is eenvoudig: alle kaartjes worden omgekeerd op tafel gelegd. Als de boer twee dezelfde kaartjes vindt, kan hij een "Vraag aan de buur" stellen. Als de bezoeker een setje vindt, mag hij een "Vraag aan de boer" stellen. Elke keer als een setje is gevonden, mag de vinder het op zijn stapel leggen. De beurten wisselen altijd om en om, zelfs als iemand een setje vindt, zodat iedereen aan bod komt. Het spel eindigt wanneer alle setjes zijn gevonden.

Het spel stimuleert interactie en zorgt ervoor dat er gesprekken ontstaan over onderwerpen die anders misschien onbesproken zouden blijven. Het is een leuke manier om bezoekers op een speelse manier meer te laten leren over het boerenleven en de uitdagingen waarmee boeren en tuinders te maken hebben.

### Hoe kom je aan het spel?

Het Boeren Buren Memoryspel is te vinden in [Edepot](#). Hier kun je het spel downloaden om vervolgens te printen. Het spel is een geweldige manier om bij evenementen of open dagen de interactie tussen boeren/tuinders en bezoekers te stimuleren.

Met dit spel worden gesprekken makkelijker, leerzamer, en vooral leuker. Het biedt ondernemers en bezoekers de kans om elkaar beter te begrijpen en een band op te bouwen. Dus zet het op tafel en ontdek hoeveel plezier het brengt.



## Het Dialoog Diner

Houd je van een goed gesprek en lekker eten? Dan is het DOEMEE Dialoog Diner wellicht iets voor jou.

Het Dialoog Diner, is ontworpen als hulpmiddel voor iedereen die waarde hecht aan betekenisvolle gesprekken en lekker eten. Of je nu een buur bent die graag meedenkt over buurtprojecten, een collega die innovatieve ideeën wil delen, of een expert die graag zijn kennis wil inzetten, dit diner biedt een unieke gelegenheid voor verbinding en samenwerking.

### Een smeltkroes van ideeën

Het DOEMEE Dialoog Diner draait om meer dan alleen lekker eten. Het is een viergangendiner waarin elke gang een specifiek onderdeel van een gezamenlijk

proces bespreekt. Samen met je begeleider formuleer je je uitdaging zo concreet mogelijk. Dit vormt de basis voor het gericht samenstellen van een diverse gastenlijst: burens, familie, collega's, ervaringsdeskundigen, financieel deskundigen, en mensen uit verschillende sectoren. Hoe groter de diversiteit, hoe origineler de oplossingen en verfrissender de feedback.

### Vorbereiding en spelregels

Doel: Samen aan de slag met een uitdaging en het mobiliseren van een ondersteunend netwerk.

Aantal personen: 10 tot 15.

Benodigde tijd: 14 uur (10 uur voorbereiding en nazorg, 4 uur bijeenkomst).

### Benodigdheden

Placemats DOEMEE Dialoog Diner

Pennen en papier om ideeën op te schrijven

Een zaal of buitenruimte met stoelen en tafels

Een viergangendiner en drankjes

### Meer informatie

- <https://demelktapperij.nl/doemee-dialogoog-diners/>
- <https://www.youtube.com/watch?v=HL4BVaMTYX0>
- <https://christelvanraaij.com/2021/09/16/doemeedialoogdiner/>



## Dialogo Killers: Herkennen en voorkomen

Dialogo Killers, welke door Christel van Raaij opgesteld zijn, zijn een soort remmers waarbij je gevoelsmatig uit de dialoog gaat. Zo kunnen er in de dialoog door deelnemers opmerkingen of uitspraken worden gedaan, vaak niet eens bewust, die de dialoog belemmeren of stoppen. Het is belangrijk dat je deze herkent, want dan kun je daarop acteren en de dialoog weer op het goede pad brengen. Voorbeelden van uitspraken die de dialoog kunnen belemmeren:

### Dodelijke uitspraken:

- 'Lekker kortzichtige opmerking'
- 'We komen totaal niet verder'
- 'Houd het eens bij de feiten'
- 'Kun je het wat korter houden?'
- 'Je praat alleen maar vanuit emotie'
- 'Weet je wat jij zou moeten doen....'
- 'Ik vind gewoon dat...'
- 'Ik neem aan dat je....'
- 'Jij weet toch ook dat....'

Daarnaast kan het zijn dat je tijdens de dialoog gedachten ontwikkelt die de dialoog negatief beïnvloeden, zogenaamde remmende gedachten. Probeer deze te herkennen en los te laten als je ze voelt opkomen. Voorbeelden van remmende gedachten zie je op de rechter pagina:

### Remmende gedachten:

- 'Met dit soort suggestieve vragen krijg ik totaal geen ruimte'
- 'Toe maar, op je mobiel kijken tijdens een gesprek'
- 'Als ik dit vraag, kom ik vast heel dom over'
- 'Waarom krijg ik ineens advies? Ik stelde gewoon een vraag'
- 'Misschien weet ik er echt niet genoeg vanaf'
- 'Ik krijg geen kans om uit te praten'
- 'Ik win deze discussie nooit'
- 'Wat als ik boos word?'

Het herkennen van deze dialogo Killers is essentieel om een open en constructief gesprek te kunnen voeren. Wanneer je een van deze uitspraken of gedachten opmerkt, kun je bewust kiezen om de richting van het gesprek te veranderen. Door actief te luisteren, begrip te tonen en met respect te reageren, kun je de dialoog weer op het juiste spoor brengen. Zo creëer je een omgeving waarin iedereen zich gehoord en gewaardeerd voelt, wat bijdraagt aan een vruchtbare en productieve uitwisseling van ideeën.

### Lessenserie Landbouw en Omgeving van Aeres Hogeschool

Keuzes maken in een veranderende wereld', zo heet de lessenserie Landbouw en Omgeving bij Aeres Hogeschool Dronten. Dit materiaal is nu breed beschikbaar voor het HBO en MBO, voor agrarisch ondernemers en adviseurs. Centraal staat de mentale ruimte van ons allemaal om de diversiteit aan perspectieven op landbouw te begrijpen. Voldoende mentale ruimte is nodig voor een goede dialoog en om met een open blik om te kijken naar de ontwikkelmogelijkheden van het agrarisch bedrijf. Het materiaal vind je via [deze link naar de WikiWijs pagina](#). Alle informatie over werkvormen, de [docentenhandleiding](#) en [logboekopdrachten](#) kun je in Edepot vinden. Wil je meer informatie of tips voor de toepassing ervan? Mail Aeres gerust via: [boerendiversiteit@aeres.nl](mailto:boerendiversiteit@aeres.nl).



## Inspringtheater

Een creatieve manier om de dialoog aan te gaan is het Inspringtheater. Het Inspringtheater helpt verschillende invalshoeken te vinden en een dialoog aan te gaan. Dit is vaak een ondergewaardeerd instrument. Maar als de dialoog eenmaal echt is geopend, is het alsof je een schat vindt!

### Beschrijving van de werkvorm

Inspringtheater is heel geschikt als onderdeel van een programma. Het Inspringtheater uit Wageningen is hierin gespecialiseerd: het stelt actuele thema's van het platteland en de agrarische sector ter discussie. Dat doen ze door op het podium op ludieke wijze een belangenconflict neer te zetten tussen de verschillende partijen op het platteland, gebaseerd op reële problematiek.

Na afloop van de scène vraagt de discussieleider van het Inspringtheater het publiek om te reageren op het nagespeelde belangenconflict. Daarna mogen mensen uit het publiek hun reactie op de gespeelde scène verduidelijken door een rol op het podium over te nemen. Door "in te springen" krijgt men de kans om zich in te leven in iemand anders. Bij het "inspringen" gaan mensen uit het publiek achter de acteurs staan om te vertellen wat ze willen zeggen of doen.

Het Inspringtheater helpt verschillende perspectieven te vinden en een dialoog aan te gaan. Dit is vaak een ondergewaardeerd instrument.

Een optreden duurt ongeveer een uur en kost inclusief voorbereiding 700 à 1000 euro.

### Stappenplan

1. Zoek een dagvoorzitter,
2. Maak samen een afspraak met het Inspringtheater en bespreek jouw kwestie,
3. Maak een compleet programma waar het Inspringtheater in is verwerkt,
4. Nodig mensen uit,
5. Voer het programma uit,
6. Een borrel na afloop!

### Spelregels

Doel: Conflicten en belangentegenstellingen tussen boeren/tuinders en burgers zichtbaar te maken zonder zelf een "rol te spelen", het onderlinge begrip bevorderen en de bestaande vooroordelen wegnemen.

Aantal personen:	n.v.t.
Tijdsduur:	1 uur als onderdeel van een programma
Meer informatie:	Stichting Inspringtheater Wageningen

## De Omgevingsanalyse

Een omgevingsanalyse (Crooijmans, S. et al., 2010) is cruciaal voor het succes van je plannen. Het helpt je inzicht te krijgen in de betrokken partijen, hun belangen en de acties die je moet ondernemen om hen te betrekken of te beïnvloeden. In vier stappen identificeer je wie belang heeft bij je plannen, wat hun belangen zijn, wat je van hen verwacht, en welke strategieën je moet volgen. Zo zorg je ervoor dat je effectief inspeelt op de krachten om je heen en de kans op succes vergroot.

**Stap 1.** Wie hebben er belang bij je plannen?

**Stap 2.** Welke belangen zijn er?

Verplaats je in iedere belanghebbende. Wat is zijn of haar belang? Een ongewenst resultaat voorkomen, het slagen of ploppen van je plannen, invloed uitoefenen of spelen er andere motieven? Onder welke twee essentiële voorwaarden steunt een partij je plannen? Herkenbaarheid, betrokkenheid, tijd, geld, bepaald resultaat?

**Stap 3.** Wat verwacht je van de belanghebbenden?

Bedenk per partij welke bijdrage of actie je hiervan verwacht. En of dit een probleem oplevert.

**Stap 4.** Welke acties onderneem je?

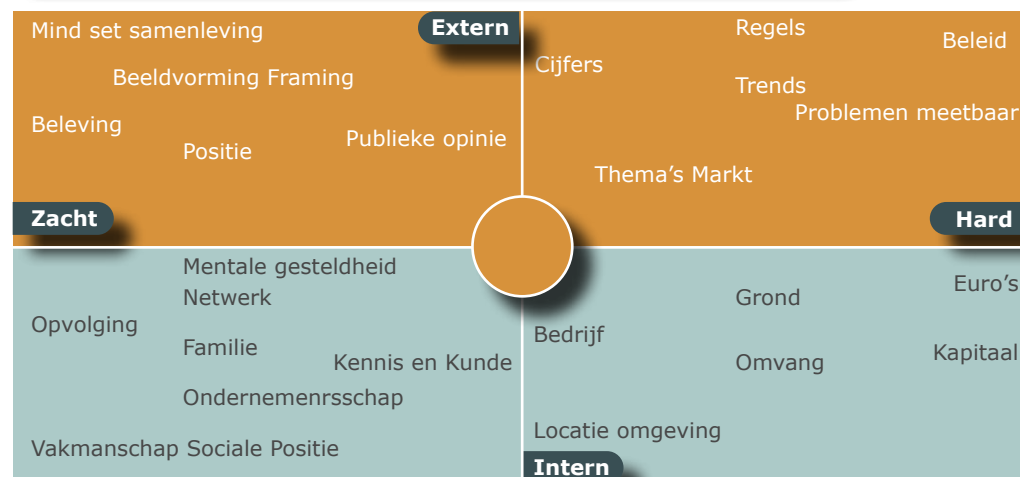
Je hebt de partijen in je omgeving in kaart gebracht. Je weet wat hen drijft en wat je van hen verwacht. De laatste vragen zijn: gaat het om een mee- of tegenwerkende kracht? Hoe belangrijk is deze partij? En welke actie onderneem je en wanneer?



## Mijn Ondernemersruimte

Voor agrarische ondernemers die zichzelf en hun uitdagingen beter willen begrijpen is het kwadrant 'Mijn Ondernemersruimte' een hulpmiddel. Deze methode dient als persoonlijk voorbereidingsinstrument voor een vruchtbare dialoog en helpt ondernemers hun eigen ruimte en mogelijkheden scherp in beeld te krijgen.

### Ondernemersruimte



Ondernemersruimteplaat. Wakker Boer. René Schepers.

Met "Mijn Ondernemersruimte" doorloop je vier kwadranten die je helpen de diverse aspecten van jouw onderneming te verkennen. Het begint bij het evalueren van je omgeving, waarbij je zowel de harde als de zachte aspecten van je bedrijfsvoering in kaart brengt. Hierbij staat hard voor meetbare, feitelijke zaken zoals financiën en infrastructuur, terwijl zacht meer betrekking heeft op immateriële aspecten zoals bedrijfscultuur en relaties. Daarnaast maak je onderscheid tussen intern (factoren binnen je eigen bedrijf) en extern (invloeden van buitenaf, zoals marktontwikkelingen of regelgeving).

Om deze kwadranten effectief in te vullen, kunnen de volgende vragen je helpen:

**Intern/Hard:** Welke interne processen of middelen moeten verbeterd worden om je doelen te bereiken?

**Intern/Zacht:** Hoe draagt je team of de bedrijfscultuur bij aan je huidige prestaties?

**Extern/Hard:** Welke externe, meetbare trends of ontwikkelingen hebben impact op je bedrijf?

**Extern/Zacht:** Hoe beïnvloeden externe relaties of samenwerkingen je kansen en uitdagingen?

Door deze vragen te beantwoorden, krijg je een genuanceerd inzicht in de dynamieken die je bedrijf beïnvloeden. Dit helpt je strategische beslissingen beter onderbouwen en bereidt je voor op diepgaande gesprekken met stakeholders.

"Mijn Ondernemersruimte" is niet alleen een tool voor zelfreflectie, maar ook een springplank voor constructieve dialogen. Het biedt een gestructureerde manier om je gedachten te ordenen en inzicht te krijgen in je eigen positie en mogelijkheden, wat kan leiden tot groei en verbetering van je onderneming.





## Richtlijnen voor een succesvolle dialoog: 'het gaat vooral om de ander'

Een dialoog wordt vaak gebruikt als een algemene term, maar Noelle Aarts, dialoogdeskundige, ziet het als een belangrijke vorm van communicatie. Noelle Aarts: 'Het gaat niet om winnen of verliezen, maar om het begrijpen van elkaar. Een dialoog kan een voorbereiding zijn op onderhandelingen en helpt bij complexe vraagstukken in gebiedsprocessen. Als je luistert naar de eerste vier richtlijnen dan gaat het vooral om de ander. Luisteren naar de ander, de ander leren begrijpen, erkennen en benieuwd zijn naar zijn of haar perspectief.'

**Om een goede dialoog te voeren, heeft Noelle Aarts vijf richtlijnen opgesteld. Gebruik de volgende richtlijnen ter voorbereiding op je gesprek. Het helpt ook om ter evaluatie van je gesprek na afloop te kijken of je de richtlijnen gevolg hebt.**

### 1. **Luister met aandacht en respect**

Veel van wat er in ons hoofd omgaat, is niet direct zichtbaar voor anderen. Dit kun je vergelijken met een ijsberg: slechts een klein deel is aan de oppervlakte te zien, terwijl het grootste deel onder water verborgen blijft. Door de juiste vragen te stellen, krijg je toegang tot wat er onder die oppervlakte schuilgaat en kun je veel meer te weten komen over de ander. Vraag net zo lang door tot de ander zich gehoord voelt. Vaak zie je dat mensen in een gesprek wachten tot de ander klaar is en dan hun eigen monoloog hiertegen aan plakken. Vaak zijn gesprekken afwisselende monologen. Luisteren om te kunnen reageren en niet luisteren om te begrijpen.

### 2. **Erken en begrijp meerdere perspectieven**

Wij neigen om te denken in termen van één waarheid. Waarheden sluiten elkaar uit en perspectieven vullen elkaar aan. Als je denkt in termen van aanvullende perspectieven dan kun je dus op zoek gaan naar raakvlakken.

### 3. **Onderzoek onderliggende normen en aannames**

Ga opzoek naar waar een argument vandaag komt. Argumenten stellen niet zo heel veel voor behalve voor de mensen die het er al mee eens zijn. Argumenten zijn wel belangrijk als uitingen van onderliggende kwesties.

Onderzoek de normen en aannames achter de argumenten om de diepere kwesties te begrijpen.

### 4. **Geef emoties de ruimte en maak ze bespreekbaar**

Het is belangrijk om emoties serieus te nemen en als aangrijpingspunt te zien om te verbinden en niet weg te wuiven. Emoties zijn ultieme communicatiemiddelen. Als iemand boos is of verdrietig, geeft iemand zich eigenlijk heel erg bloot en moet je op zoek gaan wat er aan die emotie ten grondslag ligt. Er is geen emotie zonder ratio en geen ratio zonder emotie.

### 5. **Zoek samen naar concrete en haalbare vervolgstappen om tot actie over te gaan.**

Een dialoog is niet vrijblijvend, het is belangrijk om de dialoog af te sluiten met een vervolgspraak of met meerdere indien nodig. Een concrete vervolgstap geeft richting aan het proces en bevordert daadwerkelijke verandering en oplossingen.

Bij de eerste vier richtlijnen gaat het vooral om de ander. Door bereid te zijn naar elkaar te luisteren en samen te werken, kunnen moeilijke gesprekken veranderen in waardevolle momenten van dialoog. Het vereist oefening om zo gericht op de ander een dialoog in te gaan, vooral als het onderwerp voor jou belangrijk is. Houd de vijf richtlijnen voor een goede dialoog bij de hand en check regelmatig of je aandachtig luistert en de ander ruimte geeft.

Meer weten over het toepassen van de vijf richtlijnen en illustrerende voorbeelden? Luister naar [deze podcast](#) waarin Noelle Aarts vertelt over de vijf richtlijnen voor dialoog en hoe moeilijk het kan zijn een goede dialoog te voeren als het onderwerp je persoonlijk raakt.

Wil jij ook de vijf richtlijnen voor dialoog gebruiken? [Download ze hier!](#)



## Training: 'In gesprek komen en ook in gesprek blijven'

De training 'In gesprek komen en ook in gesprek blijven', opgezet door Lianne Veenstra in samenwerking met het project 'Voer voor dialoog', is speciaal ontworpen voor boeren, tuinders en erfbetreders. Het doel van deze training is om deelnemers te helpen effectievere en constructievere gesprekken te voeren met mensen die andere meningen en perspectieven hebben, vooral rondom gevoelige onderwerpen zoals landbouw en veehouderij.

### Wat je kunt verwachten

Tijdens de tweedaagse training (twee halve dagdelen met daartussen twee weken tijd voor een huiswerkopdracht) leer je het geheim van een succesvol gesprek met andersdenkenden. De training biedt een mix van theorie en praktijk, waarbij je leert om actief te luisteren en verschillende perspectieven te erkennen. Bovendien helpt deze training je om emoties bespreekbaar te maken en constructieve dialogen te voeren.

## Training: 'In gesprek komen en ook in gesprek blijven'

Door deel te nemen aan deze training ontwikkel je vaardigheden die je helpen om kalm en effectief te reageren op uitdagende opmerkingen en situaties. Je leert hoe je een dialoog kunt voeren die leidt tot wederzijds begrip en respect, in plaats van confrontatie en verwijdering. De training biedt een veilige omgeving waarin je kunt oefenen met echte scenario's uit je eigen ervaring en waarin je leert van de ervaringen van anderen.

### Voor wie?

Deze training is ideaal voor iedereen die in de landbouwsector werkt en regelmatig in contact komt met mensen die kritische vragen stellen of andere overtuigingen hebben. Of je nu een boer, partner of erfbetreder bent, deze training helpt je om zelfverzekerder en effectiever in gesprek te gaan en te blijven.

### Interesse?

In de bijlage van dit document vind je het draaiboek voor de training. Het draaiboek van de training mag door iedereen gebruikt worden. Je hebt alleen nog een begeleider

nodig om de training te starten. Je kunt contact opnemen met [Lianne Veenstra](#) of een andere begeleider zoeken.

Deelname aan deze inspirerende en leerzame training helpt je om beter en effectiever te communiceren in een steeds complexer wordende wereld.

## Werkblad van de Toekomst

Het Werkblad van de Toekomst biedt een gestructureerde en inspirerende aanpak voor ondernemers die hun bedrijfsplannen willen herzien en zich willen aanpassen aan veranderingen in hun omgeving (Je vindt het product hier <https://edepot.wur.nl/283951> en een filmpje [hier](#)). Deze tool is ontwikkeld om het gesprek en overleg over bedrijfsopvolging te stimuleren. Het werkblad is met name bedoeld voor ondernemers die behoefte hebben aan een overzichtelijke methode om hun bedrijf te evalueren, nieuwe mogelijkheden te ontdekken, en concrete stappen te zetten naar hun doelen. Het proces begint met een grondige analyse van het huidige bedrijf, waarbij sterke en zwakke punten in kaart worden gebracht, evenals kansen voor groei.

De nadruk ligt op persoonlijke drijfveren en diepgaande motivaties van de ondernemer, zodat een duidelijk beeld ontstaat van de doelen en aspiraties. Dit wordt gevolgd door een focus op de knelpunten tussen het bedrijf en zijn omgeving, wat inzicht geeft in mogelijke obstakels voor groei en ontwikkeling. Het Werkblad van de Toekomst stimuleert ondernemers om groot te dromen en hun ambities duidelijk te verwoorden. Door deze visualisatie kunnen ondernemers een helder beeld vormen van hun lange termijndoelen en een pad uitstippelen naar hun ideale bedrijf.

Tijdens een casestudie werd het werkblad gebruikt om een ondernemer te begeleiden bij het ontwikkelen van haar bedrijf. De ondernemer kon met behulp van het werkblad haar droombeeld van een belevenisboerderij verfijnen. Door systematisch vragen te beantwoorden, zoals de doelstellingen, betrokkenen en benodigde stappen, kreeg ze een duidelijk beeld van de prioriteiten voor haar bedrijf. Met ondersteuning van onderzoekers werden reflectievragen gesteld, en ontstond een visueel overzicht van het proces. Dit hielp de ondernemer om concrete plannen te formuleren, zoals het



herstel van een historische boomgaard, uitbreiding van de moestuin, en onderzoek naar agroforestry.

Hoewel het werkblad talrijke voordelen biedt, zijn er ook enkele nadelen. Het proces kost tijd, en ondernemers kunnen het gevoel krijgen dat ze er alleen voor staan. In deze casestudie bleek dat met extra onderzoekers en betere planning, het invullen van het werkblad ook efficiënter en interactiever kon worden gemaakt.

## Workshop “kennismaken met Dialoog”

De workshop “kennismaken met Dialoog” is ontworpen voor agrarische ondernemers om kennis te maken met dialoog en te oefenen met geselecteerde dialoogwerkvormen. Deze workshop kan echter ook worden aangepast voor andere doelgroepen. Het programma bevat elementen die in het kader van het project Voer voor Dialoog als waardevol zijn bevonden.

**Voor wie:** Iedereen die wil leren hoe ze in dialoog kunnen gaan. De groepsgrootte kan variëren tussen de 10 en 50 deelnemers, en de workshop is bedoeld voor mensen met geen of weinig ervaring in dialoog. De workshop of elementen daarvan kunnen ook worden georganiseerd voor grotere groepen.

**Door wie:** De workshop wordt gegeven door een facilitator met ervaring in het leiden van workshops. Een uitgewerkte presentatietekst onder het draaiboek ondersteunt de facilitator bij de voorbereiding. Alle elementen van deze workshop kunnen worden geïntegreerd in een bestaand programma, en de facilitator kan de workshop aanpassen aan de behoeften van de deelnemers.

**Onderwerp:** Voordelen van een goed gesprek

**Doelstelling:** Kennismaking met de dialoog en het wekken van interesse, met een focus op het aanleren van dialoogvaardigheden en het nut van dialoog voor het individu. Het doel is om een perspectief te schetsen en de vraag te beantwoorden: “Waarom in dialoog?”

**Programma:** Inleiding tot dialoog en dialoogvaardigheden, daarna oefeningen met geselecteerde dialoogwerkvormen, gevolgd door de afsluiting met daarin een terugkoppeling over geleerde vaardigheden en bevindingen over de oefeningen.

Meer informatie, inclusief het draaiboek en deelname-informatie, is beschikbaar voor geïnteresseerden (zie [Annex](#)). De workshop kan het verschil maken door boeren en tuinders te helpen hun communicatievaardigheden te ontwikkelen en bij te dragen aan een positieve werkomgeving.



## Toevoeging aan Workshop “kennismaken met Dialoog”

Hieronder vind je een draaiboek met daaronder een gedetailleerde beschrijving per workshop onderdeel.

Tijd	Onderdeel	Beschrijving
	Binnenkomst	Deelnemers kiezen een kaartje op basis van de vraag: “Wat vind je belangrijk in jouw bedrijf/bedrijfsvoering?” (Neem een stapel kaartjes met plaatjes mee; deze worden later gebruikt tijdens de oefening ‘Met aandacht luisteren’).
5 min.	Introductie	<ul style="list-style-type: none"> <li>Voorstellen van de facilitatoren.</li> <li>Introductie van de bijeenkomst en uitleg over het belang van dialoog voor ondernemers, inclusief een succesverhaal over dialoog.</li> </ul>
10 min.	Energizer	<p><b>5 finger energizers</b> in tweetallen (ondernemer in dialoog met de omgeving):</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Waarin ben je goed (in een gesprek)</li> <li>2. Waar wil je naar toe, wat wil je verbeteren in gesprek?</li> <li>3. Waar heb je een hekel aan</li> <li>4. Waar ben je trouw aan?</li> <li>5. Waardoor voel je je klein?</li> </ol>
30 min.	Waarde van protest en dialoog – successverhalen	<ul style="list-style-type: none"> <li>Laat een filmpje zien van een protest (kies van tevoren een YouTube-filmpje waarin een protest op het platteland te zien is, bijvoorbeeld bij het gemeentehuis).</li> <li>Bespreek met de groep de waarde van het protest.</li> </ul> <p><b>Vraag aan groep:</b> Hoezo is dit waardevol en in welke situaties? Wanneer kom je met deze techniek niet verder?</p> <p>Uitkomst: Een protest kan waardevol zijn in bepaalde situaties, maar als je verder wilt gaan dan alleen een boodschap overbrengen en een verbinding wilt aangaan, is een protest niet meer de juiste gespreksmethode. Dan is een dialoog beter geschikt.</p> <p>Filmpje laten zien (bijvoorbeeld deze <a href="https://www.youtube.com/watch?v=HYIQnr4EjGE">https://www.youtube.com/watch?v=HYIQnr4EjGE</a>): dialoog tussen twee mensen  Vraag: Wat hebben jullie gezien? In hoeverre was dit anders dan het protest? Hoezo is dit wel of niet effectief?</p> <p>Op basis van antwoorden kort toelichten:  Wat een dialoog is en wanneer een dialoog waardevol is.</p> <p>Vraag aan de groep: Waarom is dialoog belangrijk? Ophalen en afsluiten oefening.</p>



Tijd	Onderdeel	Beschrijving
10 min.	Oefening Radio effect	Waar denk jij aan als je het woord 'bodem' hoort, schrijf even 1 à 2 woorden op Ophalen Conclusie: iedereen denkt aan iets anders, we maken vaak aannames over wat iemand bedoeld
45 min.	Oefening - met Aandacht luisteren	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Verdeel de groep in trio's: 1 verteller, 2 luisteraars.</li> <li>• De luisteraars stellen vragen: één luistert naar emoties, de ander naar feiten.</li> <li>• De verteller vertelt uit zijn persoonlijk leven: "Wat vind je belangrijk in jouw bedrijf/bedrijfsvoering?" (5 min). De gekozen kaarten bij binnenkomst mogen ter inspiratie worden gebruikt.</li> <li>• Daarna gaan de drie personen in gesprek. De luisteraars stellen vragen en bespreken wat de verteller heeft gedeeld (10 min).</li> <li>• Wissel de rollen totdat iedereen een keer verteller is geweest.</li> </ul>
5 min.	terugvraag	Plenair: Hoe vonden jullie het gaan? Wat viel op? Wat ging goed en wat vond je lastig? Wat zou je liever anders doen?
	uitloop	Richtlijnen voor dialoog meegeven aan mensen die interesse hebben ( <a href="#">Zie link</a> )

### Het programma per onderdeel uit het draaiboek (acties in cursief)

*Introductie (voorbeeld): Goedemorgen,*

Ik ben (naam van de facilitator). Hartelijk welkom bij deze workshop waarin we vandaag de waarde van effectieve gesprekstechnieken gaan ontdekken. Misschien denkt u: 'Een workshop over praten? Maar we hebben toch al genoeg te doen!' Vandaag nodigen we u uit om even uit de dagelijkse routine te stappen en met ons mee te gaan op een verkenningstocht die u de kracht van een goed gesprek laat ervaren.

Wees gerust, vandaag wordt geen zware kost. We gaan u niet overladen met een overvloed aan theorieën en technieken. In plaats daarvan hebben we een programma samengesteld dat u inzicht zal geven in de kracht van dialoog.

Wij kijken uit naar een inspirerende en verrijkende sessie samen met u.

Energizer: Leg de vragen en bijbehorende vingers van deze oefening uit. Laat de deelnemers vervolgens de oefening in tweetallen uitvoeren.

Oefening Radio effect: De oefening uitleggen en post-its uitdelen om 1 of 2 woorden op te kunnen schrijven. Daarna ophalen.

Geweldig om te zien dat het woord 'bodem' een reeks aan verschillende associaties en betekenissen oproept. En dit is precies waarom de dialoog soms zo'n uitdaging kan zijn. We nemen vaak aan dat we elkaar automatisch begrijpen, maar in werkelijkheid hebben we allemaal onze eigen unieke interpretaties van de wereld om ons heen. Daarom is het zo belangrijk om vragen te stellen en te luisteren naar elkaars perspectieven. Door open te staan voor verschillende interpretaties en door dieper te graven, kunnen we de waarde van de dialoog echt ervaren. We kunnen ons bewust worden van onze eigen aannames en de kans krijgen om anderen beter te begrijpen. En wie weet, misschien ontdekken we zelfs nieuwe inzichten en mogelijkheden die we anders nooit hadden overwogen. Laten we in de volgende oefening proberen onze gedachten te delen, vragen te stellen en met open houding naar elkaar te luisteren.



### Waarde van protest en dialoog – succesverhalen

De waarde van 'hakken in het zand' of protest (mogelijke antwoorden van deelnemers)

- helpt om persoonlijke autonomie te bewaren of grenzen te stellen
- het draagt bij aan het versterken van mensen en gemeenschappen die onrechtvaardigheid ervaren
- protest kan waardevol zijn wanneer het bijdraagt aan innovatie, groei en vooruitgang
- emoties komen op tafel
- de gedachten uit het hoofd halen, je zit er niet meer alleen mee

### Wanneer kom je niet verder door middel van het protest? (mogelijke antwoorden van deelnemers)

- protest moet niet leiden tot respectloze of immorele handelingen, en dat het belangrijk is om binnen de grenzen van anderen te blijven
- als het bij het protest blijft, leidt dit niet tot positieve verandering en levert het geen resultaten op
- het heeft naast de mededeling van mening en emoties geen duidelijke doelen of wordt zelfs niet helder gecommuniceerd
- zonder steun of betrokkenheid van anderen kom je ook niet verder
- protest dat gepaard gaat met geweld, vernieling of schade aan anderen kan als waardeloos worden beschouwd. Het verliest zijn morele grond en kan een negatieve invloed hebben op het gewenste resultaat

### Uitleg dialoog – de waarde van een goed gesprek

Een goed gesprek is als een brug tussen mensen, een krachtige manier om verbinding te maken en begrip te creëren. Het is een uitwisseling van ideeën, ervaringen en perspectieven die leidt tot nieuwe inzichten en oplossingen.

Een goed gesprek vereist openheid en constructieve benaderingen die begrip en mogelijke oplossingen bevorderen. Het gaat erom de ander te willen begrijpen en raakvlakken te zoeken, zonder dat het een debat wordt. Het gaat om het beheren van relaties. (refereren naar richtlijnen van dialoog).

Toch is het belangrijk om te erkennen wanneer een gesprek niet nuttig is. Dit kan gebeuren als één persoon of een groep het gesprek domineert en anderen niet de kans geeft hun stem te laten horen. Ook wanneer er onwil is om te luisteren en emoties te hoog oplopen. Tegengestelde belangen zonder raakvlakken kunnen ook belemmerend zijn. Bovendien kan

een gesprek als niet nuttig worden beschouwd als er geen concrete actie of verdere opvolging plaatsvindt.

Voor het geval dat iemand zegt, ja maar dialoog hoef ik niet, een pakkende vorm / anekdote pakken zodat 'het lichtje gaat branden': "Stel je eens voor dat er een adviseur op het erf van een boer verschijnt en zegt: 'Ik vind dat je niet-kerende grondbewerking moet toepassen.' Het is zeer waarschijnlijk dat de boer direct reageert met: 'Nee, dank je. Hoef ik niet.' Maar als de adviseur en de boer de tijd nemen om elkaar goed te leren kennen en hun perspectieven delen, kan er iets interessants gebeuren.

Als de adviseur oprecht geïnteresseerd is in de manier waarop de boer zijn land bewerkt, en als de boer nieuwsgierig is naar de redenering achter de aanbeveling van de adviseur, kan er een waardevol gesprek ontstaan. In plaats van te proberen elkaar te overtuigen, kunnen ze begrip voor elkaars standpunten ontwikkelen en van elkaar leren.

De boer kan vragen: 'Hoezo denk je dat niet-kerende grondbewerking beter is?' En de adviseur kan uitleggen: 'Ik zie dat het kan bijdragen aan een betere bodemkwaliteit en waterbehoud, en ik zou graag willen horen hoe jouw ervaringen zijn met traditionele grondbewerking.' Niemand wordt overtuigd en allebei gaan naar huis met een goed gevoel omdat ze een goed gesprek hebben gehad.

**Oefening Luisteren met aandacht:** uitdelen van associatiekaartjes (helpen om verhaal te vertellen) uitleg van oefening en ophalen hoe het werd ervaren.

Vandaag, tijdens deze workshop hebben we ervaren dat een goed gesprek meer is dan alleen praten; het gaat ook om luisteren, respect tonen en openstaan voor nieuwe inzichten. Het is een proces van wederzijds leren en groeien, waarbij we onze eigen overtuigingen durven uit te dagen en ruimte geven aan de stemmen van anderen.

Onthoud dat dit niet altijd eenvoudig is, maar het is de moeite waard. Het kan ons helpen om conflicten bespreekbaar te maken, misverstanden op te helderen en gezamenlijke oplossingen te vinden voor uitdagingen waarmee we worden geconfronteerd.

Bedankt voor de deelname! Wil je meer weten over hoe je een goed gesprek kan voeren in je dagelijkse leven? We hebben ook een training ontwikkeld voor dit doel, de uitleg van deze training vind je ook in deze gids ([op pagina 26](#)).



## Draaiboek – Training ‘In gesprek komen en ook in gesprek blijven’

Zoals beschreven op pagina 27 bestaat de training uit twee dagdelen, met daartussen een huiswerkopdracht. Als je wilt kan je de huiswerkopdracht weglaten als de groep geen interesse heeft in een opdracht tussen de twee dagdelen.

### Dagdeel 1

**\*\*9:15 uur | Inloop\*\***

- Tijd voor ontvangst en kennismaking.

**\*\*9:30 uur | Start en introductie programma\*\***

- Introductie en doel van de training.
- Voorstellen van de trainer.
- Programma toelichten.
- Afspraken en vertrouwelijkheid bespreken.

**\*\*9:45 uur | Check-in\*\***

- Rondje voorstellen: wie ben je, wat is je ervaring met het onderwerp, en welke leervraag heb je?
- Eventueel leervragen verzamelen op flap.

**\*\*10:00 uur | Wat is een dialoog?\***

- Samen verkennen in gesprek; brainstormen en visies uitwisselen op flap.
  - Iedereen aan het woord, persoonlijke ervaringen delen.
  - Zicht op overeenkomsten en verschillen.
- Wat is het niet? (Geen debat, onderhandeling, afspraken maken, of overtuigen).

**\*\*Waarom zou je een dialoog voeren?\***

- Samen verkennen in gesprek, wat levert het op? (Inzicht, waardering, verbinding, begrip, inleving, totaalbeeld, en eventueel oplossingen).

**\*\*Introductie: ‘Dialoog killers’\***

- Wat zijn de don’ts bij dialogisch communiceren?
- Gedachten, uitspraken, houding, taalgebruik verzamelen op post-its gedurende de trainingsdag.

**\*\*10:30u – Hoe kun je de dialoog voeren?\***

- 5 richtlijnen voor dialoog (uitdelen op kaartjes) presenteren en bespreken:

**\*\*11:00u – Methode: Verbindend communiceren, afdalen in de U\*\***

- Definitie dialoog: gezamenlijk een vraag onderzoeken door aandachtig te luisteren, ervaringen te delen, en inzichten te reflecteren.
- Introductie U-theorie (uittekenen op flip-over): De U-theorie benadrukt dat verandering begint bij het diep luisteren en verbinden met het hoogste potentieel, zowel individueel als collectief. Het model is bedoeld om mensen en organisaties te helpen bij het creëren van een meer bewuste, co-creërende toekomst door middel van diepgaande reflectie en actie. Op internet kan je meer informatie vinden over deze theorie.
- Oefening: ‘de pen’ (meeveren en sturen): Maak tweetallen (A en B) en laat ze samen een pen tussen hun wijsvingers vasthouden met de instructie: “Zorg dat jij aan de overkant komt zonder dat de pen op de grond valt; als dit gebeurt, begin je opnieuw.”

Duwen werkt niet: Als beiden duwen, valt de pen, wat een metafoor is voor gesprekken waarin beide partijen hun zin doordrijven en aanvallend zijn.

Meebewegen werkt wel: Als A de kracht van B opvangt en meebeweegt door naar achteren te lopen, blijkt A de situatie te beheersen. Dit staat symbool voor gesprekken waarin één persoon meeveert en zo de situatie indirect beheerst.

Samenwerken om doelen te bereiken: Mogelijk ontdekken ze dat ze hun doelen kunnen bereiken door eerst naar de muur van A te gaan en daarna naar de muur van B.

Onderbreek tussendoor, vraag hoe het gaat en wat ze aan het doen zijn. De conclusie is vaak dat duwen niet werkt. Nodig hen uit om iets anders te proberen. Vraag succesvolle teams hoe ze het hebben aangepakt.

**\*\*11:45u – Exploreer onderliggende normen en aannames\*\***

- Introductie van de ijsberg met normen en aannames onder de waterlijn.
- Wees een OEN: Open, Eerlijk, en Nieuwsgierig.

**\*\*12:15u – Tussentijdse opdracht\*\***

- Let op dialogische elementen in je dagelijkse praktijk en beschrijf minimaal 3 voorbeelden.



- Persoonlijke reflectie en collegiale uitwisseling.
- Duo's vormen voor praktijkreflectie.

**\*\*12:30u – Vragen en afronding + thuiswerkopdracht meegeven\*\***

De thuiswerkopdracht die tussen de dagdelen wordt meegegeven, houdt in dat de deelnemers reflecteren op hun eigen communicatie- en interactiepatronen. Specifiek wordt hen gevraagd om de volgende zaken te observeren en te documenteren:

- 1] **\*\*Observeren van gesprekken\*\***: Noteer momenten waarin zij merken dat een gesprek vastloopt of stroef verloopt. Let op wat er gebeurt als beide partijen hun standpunt blijven doordrijven of aanvallend reageren.
- 2] **\*\*Eigen reactiepatronen\*\***: Reflecteer op eigen reacties tijdens gesprekken. Noteer situaties waarin zij meeveert met de ander in plaats van tegenwerkt. Beschrijf de uitkomsten van deze gesprekken en hoe dit hun interacties beïnvloedt.
- 3] **\*\*Alternatieve benaderingen\*\***: Experimenteer met alternatieve benaderingen in gesprekken, zoals meebewegen of de situatie indirect beheersen, en beschrijf de resultaten.
- 4] **\*\*Reflectie en voorbereiding\*\***: Bereid enkele concrete voorbeelden en reflecties voor om in de volgende sessie te bespreken. Denk na over wat wel en niet werkte, en waarom.

## Dagdeel 2

**\*\*13:00u – Welkom en terugblik\*\***

- Intro met de metafoor van de sinaasappel, terugblik op dag 1 en bespreking van de tussenopdracht. Metafoor van de sinaasappel: Twee mensen (bijvoorbeeld twee kinderen) ruziën over een sinaasappel. De typische oplossing zou kunnen zijn om de sinaasappel simpelweg door midden te snijden, zodat ieder de helft krijgt. Dit is een compromis, maar het is niet noodzakelijk de meest effectieve oplossing.

In een meer diepgaande benadering wordt aan elk kind gevraagd waarom ze de sinaasappel willen. Dan blijkt bijvoorbeeld dat het ene kind de schil nodig heeft voor een recept en het andere kind het sap wil drinken. In plaats van het compromis (de sinaasappel door midden snijden), kunnen ze besluiten dat één kind de schil krijgt en het andere het vruchtvlees. Hierdoor krijgen beide partijen precies wat ze willen zonder iets te verliezen.

Deze metafoor toont aan dat door achter de posities (de sinaasappel) naar de belangen (waarom ze de sinaasappel willen) te kijken, een betere, bevredigende oplossing voor alle betrokkenen kan worden gevonden. Het benadrukt het belang van communicatie en het begrijpen van de onderliggende behoeften en motivaties bij het zoeken naar oplossingen.

**\*\*13:15u – Ophalen praktijkvoorbeelden\*\***

- Wat speelt er in de praktijk? Waar loop je tegenaan? Wat zijn de effecten en gewenste effecten?

**\*\*13:45u – Emoties in de dialoog\*\***

- Categorieën emoties: bang, boos, blij, bedroefd.
- Primaire en secundaire emoties, signaalfunctie van emoties.
- Hoe omgaan met emoties: waarnemen, benoemen, behoefte erkennen en uitspreken.
- Oefening: behoefte uitspreken in tweetallen.

**\*\*14:15u – Wanneer stop je de dialoog?\***

- Bespreking van dialoogkillers en het toevoegen van bevindingen uit praktijkopdracht.

**\*\*14:30u – Dialoog in de groep\*\***

- Elementen van dialoog in de groep: open kring, ervaringen delen, vraagstukken positief formuleren, vrije ruimte, en luisteren.
- Oefening: vraagstuk formuleren en bespreking van gespreksregels.

**\*\*15:00u – Oefenen met dialoog begeleiden\*\***

- Praktijkcasus kiezen, oefenen met verschillende rollen (dialoogbegeleider, groepsdeelnemer, observator).
- Samenvatten, hoe ervaren, vervolgspraken.

**\*\*15:40u – Wanneer stop je de dialoog?\***

- Terugkomen op flap (terug komen op wat tijdens de training is besproken) en aanvullen.

**\*\*15:50u – Afronding\*\***

- Wrap-up van de tweedaagse training.
- Take home message: kaartje aan jezelf schrijven met inzicht.
- Evaluatie en afsluiting.





De dialooggids is gemaakt in het kader van de **PPS Voer voor Dialoog** (TKI, LWV20.211). Partners in deze PPS waren LTO Noord, LTO Noord Innovatiefonds, Wageningen Plant Research, Boert Bewust, Agrifirm, AgruniekRijnvallei, De Heus, Provincie Overijssel, Aeres Hogeschool, Team Agro NL, Wakker Boer, Boeren van Nederland.

Ga voor meer informatie naar [www.voervoordialoog.nl](http://www.voervoordialoog.nl)

We danken Noëlle Aarts voor haar input. Christel van Raaij voor haar bijdrage en waardevolle ideeën tijdens de eerste twee jaar van het project. Ook met dank aan Marieke van Beers – Uien, Henk van der Horst & Johan Weerkamp voor de goede leerzame gesprekken.

We dragen dit document ook op aan René Schepers wiens inspirerende werk niet mocht ontbreken in dit document. Zijn tomeloze inzet vanuit stichting Wakker Boer, waarmee hij boeren en tuinders wakker schudde om in gesprek te gaan met hun omgeving, zal niet vergeten worden.

<b>Auteurs</b>	Darleen van Dam Andries Visser Marcel Vijn	Wageningen University & Research
<b>Illustraties</b>	Hjalmar Haagsman	<a href="http://dachtikhetniet.nl/">http://dachtikhetniet.nl/</a>
<b>Layout</b>	Caroline Verhoeven	Wageningen University & Research
<b>Foto's</b>	Darleen van Dam (pag.2,18,21,25) Marieke van Beers (pag.8) Dick Boschloo (pag.19,27) Oane de Hoop (pag.6)	

## Literatuur

**Brandsma, B.** (2016) Polarisatie. Inzicht in de dynamiek van wij-zij denken. Inside Polarisation VOF. 978-90-8259-570-3

**Crooijmans, S. et al.** (2010). Communiceren met boerenverstand. Roodbont Publishers. 978-90-8740-063-7

**Weerkamp, J. & Zeintra, T.** (2014). Wat de boer niet zegt. Communiceren in agrarische familiebedrijven. Boom uitgevers Amsterdam. 978-90-1312-003-5

Wageningen University & Research is niet aansprakelijk voor eventuele schadelijke gevolgen die kunnen ontstaan bij gebruik van gegevens uit deze uitgave.

