

# Contracteren

Te vaak zijn in samenwerking acties en afspraken onduidelijk, niet haalbaar of onzinnig. Goed contracteren is een kunst, waarbij je onderlinge verwachtingen over opdracht, rol, taak en gedrag in samenwerking expliciet maakt en met elkaar vertaalt naar werkbare afspraken en een gezamenlijk resultaatbeeld. Welke wedstrijd spelen we en hoe doen we dat? Als management, als team, als individu?

## Contracteren doe je in 3 stappen:

**1.**

Wissel onderlinge verwachtingen uit en kom tot een gezamenlijk beeld over:

**2.**

Maak wederkerige (2 x ja) en werkbare afspraken.

**3.**

Evalueer regelmatig of het contract werkt en stel waar nodig afspraken bij.

- **Opdracht:** Wat zijn onze doelen en belangen? Welke toegevoegde waarde willen we creëren voor klanten, medewerkers en financiers?
- **Rollen:** Wat is ieders verantwoordelijkheid en bijdrage aan het realiseren van de opdracht?
- **Taak:** Welke taken en resultaten horen bij ieders rol en bijdrage?
- **Gedrag:** Welk gedrag verwachten we van elkaar in de samenwerking?

# Contracteren werkt echt!



## Tips

- Wensen en zorgen uitspreken en serieus nemen.
- Eerlijk zijn over wat je wel en niet kan of wil.
- Snappen dat sommige dingen gewoon moeten.
- Doorvragen over belang van de ander.
- Helder zijn over je eigen belang en intenties.
- Echte ja's en echte nee's zeggen.
- Denken in mogelijkheden en blijven onderzoeken.
- In gesprek blijven, ook als het je niet bevalt.
- Meetbare (proces)afspraken maken.
- Vertrouwen is een resultaat van doen wat je zegt en zeggen wat je doet.