

Je belanghebbenden en het krachtenveld naar relatie en inhoudelijke overeenstemming

Modellen om de belanghebbenden en de krachten die spelen in kaart te brengen rond erfgoedbeleid of jouw erfgoedwerking

Als je wil wegen op het beleid, is het belangrijk om alle belanghebbenden in kaart te brengen. Via onderstaand model kan je je medestanders en tegenstanders in kaart brengen volgens twee kenmerken: ten eerste, op de horizontale as, op basis van de mate waarin je er een vertrouwensvolle relatie mee hebt; ten tweede, op de verticale as, op basis van de mate waarin je er inhoudelijk overeenstemming mee hebt. Met andere woorden: wie moet je inhoudelijk informeren en met wie kan je de relatie verbeteren?

- Met **'coalitiepartners'** heb je inhoudelijk overeenstemming en een eerder zakelijk contact, niet gebaseerd op een vertrouwensrelatie.
- Bv: een diensthoofd cultuur dat goed mee is met de uitdagingen op het vlak van erfgoed, maar waar je geen goede band mee hebt; een museumdirectie waar je niet vaak mee samenwerkt; ...*
- Met **'coalitiepartners'** zet je in op heldere inhoudelijke afspraken en door hen goed inhoudelijk te informeren kan je de band versterken.
- 'Bondgenoten'** zijn je grootste medestanders: inhoudelijk zit je op dezelfde lijn en er is een goede relatie.
- Bv: een schepen van vrijetijd met sterke kennis van erfgoed en reeds jaren betrokken bij de heemkundige kring en andere erfgoedwerkingen, een voorzitter van een andere erfgoedvereniging die je vroegere klasgenote was en reeds jaren een goede buurvrouw.*
- Je blijft investeren in je relatie met bondgenoten en blijft in gesprek over toekomstige uitdagingen.



Werkblad: je belanghebbenden en het krachtenveld naar relatie en inhoudelijke overeenstemming

Modellen om de belanghebbenden en de krachten die spelen in kaart te brengen rond erfgoedbeleid of jouw erfgoedwerking

Omschrijf kort je dossier, project, het thema, de werking ... waarrond je het beleid wil beïnvloeden: ...

Breng hieronder de belanghebbenden in kaart: kijk in welke mate jullie inhoudelijk op eenzelfde lijn zitten en in welke mate jullie een vertrouwensrelatie hebben. Als je de belanghebbenden in kaart hebt gebracht, zie je tot wie je je kan richten om je invloed te vergroten. Richt je je direct tot politici of ambtenaren of ga je de publieke opinie beïnvloeden door je tot de burger of vrijwilligers te richten? Vertrek je eng vanuit een specifiek belang van je werking of kijk je breed naar de maatschappelijke relevantie van je thema? En hoe past dit alles in je strategie om te wegen op het beleid?

Coalitiepartners?

Opportunisten?

Vijanden?

veel overeenstemming inhoud



Bondgenoten?

Twijfelaars?

Opponenten?
