



KAMPVUURGESPREK

STERKE TRIBES

BOUW JE AAN HET KAMPVUUR

Eindelijk het echte gesprek voeren. Onder de waterlijn. Een sluimerend conflict aanpakken. Perspectieven verzamelen en horen wat iedereen nu écht vindt. Je wilt beweging. Je wilt bouwen. Impact.

Maar je wil niet alleen praten. Je wilt ook actie, besluiten nemen, door! En dan het liefst wijze besluiten die het geheel beter maken. Optimaliseren voor het collectief in plaats van maximaliseren voor een individu.

En je wilt dat zorgvuldig doen, in verbinding met elkaar en met het hogere doel van de club. Ondanks dat het spannend is. Ondanks het ongemak van niet precies weten wat. Want je bouwt samen aan iets groters. Want jullie hebben iets te doen in de wereld.

Dan is het tijd voor een kampvuorgesprek.
Cut the crap.

Afrikaanse volksraadpleging op kantoor

Een kampvuurgesprek is eigenlijk een Afrikaanse volksraadpleging. Een krachtige gespreksmethode om wijze besluiten te nemen in complexe sociale systemen. Ons kampvuur stamt af van de Lekgotla in Botswana, maar in Zuid-Afrika hebben ze de Indaba en in Sudan de Judiya. Wij hebben de lessen verzameld, vertaald en ingedikt naar iets dat fijn werkt op kantoor.

Een Lekgotla kampvuurgesprek is geen transactioneel gesprek in een vergaderzaal op dinsdagochtend over de agenda waarvan je weet dat je nooit bij punt 9 komt. Dat is vierkant vergaderen. Een kampvuurgesprek is wel een transformationeel gesprek, een ontmoeting van mens tot mens, over een belangrijk onderwerp, waarin dat wat gezegd moet worden ook gezegd kan worden. Rond vergaderen.





Wat levert een kampvuurgesprek op?

- ▶ **Transparante besluitvorming.** De chieft luistert goed en besluit zorgvuldig, op basis van alles dat gezegd is. De tribe voelt zich gehoord én kan de chieft aan zijn besluiten houden. Een kampvuurgesprek verbindt en geeft een nieuw sociaal contract.
- ▶ **Rijke besluiten.** Besluiten zijn verrijkt met ieders ervaringen, wijsheid en de minderheidsstem. Een kampvuurgesprek geeft richting en handelingsperspectief, op inhoud en proces, op korte en lange termijn. En het is kraakhelder hoe de besluiten tot stand komen. Lobbyen achteraf niet toegestaan. Voortschrijdend inzicht natuurlijk wel.
- ▶ **Draagvlak.** Mensen hebben de kans hun stem te laten horen, en voelen zich daadwerkelijk gehoord. Het draagvlak voor besluiten groeit spectaculair. Zelfs als je het oneens bent. Dan ben je tenminste wel gehoord. Echt gehoord. Tenzij je er niet bent. Dan niet. Eigen schuld.
- ▶ **Rolhelderheid.** Een chieft moet wijze besluiten nemen. Moeilijke keuzes maken. Conflicten oplossen. Het dagdagelijkse ordenen. En de tribe levert input en doet daarna zijn best de besluiten zo goed mogelijk uit te voeren. Doen waar je van bent.
- ▶ **Verbinding.** Mensen spreken als mens, delen hun ervaringen en laten zich van hun kwetsbare kant zien. Een tribe is zo sterk als de kwaliteit van de onderlinge relaties. Geen betere manier dan een kampvuur om sterke relaties te bouwen.

Hoe werkt een kampvuorgesprek?

1. **voorbereiding.** Uitnodigen: iedereen over wie het gaat, relevante experts, en mensen die het gevoel hebben daar te moeten zijn. Rond en uitnodigend. Stagesetting: zo rond als mogelijk. Beschouw het kampvuorgesprek als ritueel gericht op een inhoudelijk vraagstuk maar ook als verbinding tussen mensen en de ziel van de organisatie
Inhoudelijk: de chieft verwelkomt de tribe en deelt verhalend de aanleiding en voor het kampvuur.
2. **check-in.** Met elkaar gevoel krijgen bij het onderwerp. Dat kan een kleine persoonlijke check-in zijn of een hele uitgebreide check-in met gastsprekers of een theatervoorstelling. Als het maar gaat over het onderwerp dat je wil bespreken.
3. **de vraag.** De chieft legt zijn vraag voor aan de tribe. Eerst door de context te schetsen en te vertellen waar de vraag vandaan komt. Hij vertelt waarom het zo'n lastig besluit is en hoe de tribe kan helpen om een antwoord te vinden.
4. **verduidelijking.** De tribe heeft de kans om verduidelijkende vragen te stellen, om informatie te krijgen die echt nodig is om de chieft goed antwoord te kunnen geven. Soms verandert de chieft zijn vraag, soms niet. Allebei top. Dat noemen we leiderschap en voortschrijdend inzicht.
5. **wijsheid delen.** Iedereen mag input te geven op de vraag, hoe meer, hoe beter. Een talking stick brengt rust en ritme in de dialoog. De chieft reageert niet, legt niet uit, verdedigt niet, stelt geen vragen. De chieft luistert.



6. **in bad.** De tijd is om, of de wijsheid is op. Dan gaat de chieft in bad - metaforisch natuurlijk. Hij trekt zich even terug om stoom af te blazen, te reflecteren en besluiten te nemen. De facilitator en een paar adviseurs gaan mee in bad, om de chieft te helpen reflecteren en besluiten. En vooral om hem te helpen bij zijn chieft-speech.
7. **chieft-speech.** De chieft komt terug uit bad en deelt zijn besluiten. Dat is bijna altijd een combinatie van 'laaghangend-fruit besluiten' en 'uitzoekbesluiten'. Korte en lange termijn. En natuurlijk bedankt de chieft zijn volk voor hun aanwezigheid, hun openheid en de bereidheid om wijsheid te delen.
8. **uitchecken.** De facilitator doet een korte check-out om reflecties van de tribe op te halen. Daarna dooft hij het vuur en sluit het kampvuurgesprek af. Vaak hebben tribe en chieft behoefte aan napraten, dus hou rekening met lunch of borrel. Cultuur bouw je samen, met rijke interactie en wijze besluiten.



"The Indaba as a collective decision-making process has a very strong impact and can reopen tough or stuck negotiations in a very powerful yet inclusive way.



The Indaba is one of the most powerful negotiation methods I know. It requires people to get into a room, meet eye to eye, exchange perspectives and then have the willingness to find a sincere compromise.

To reach a decision that's not maximized for one but optimal for the collective."

- Salwa Dallalah

About Salwa Dallalah
Lawyer and career diplomat from Sudan.

Successfully led the organization of 21 International Climate Change Conferences and Summits, including Kyoto (1997), Copenhagen (2009) and Paris (2015).

Salwa is in the business of organizing meaningful meetings.

