



De paden op, de lanen in.....allemaal richting HEI !!!

Vele conferentieoorden, hotels en soortgelijke etablissementen kunnen niet meer zonder een regelmatige stroom van bezoekers en liefst logés, die zich bij de receptie komen melden voor het deelnemen aan een hei-sessie van organisatie x,y of z. Natuurlijk bent U van harte welkom; de kassa rinkelt! Maar rinkelt de kassa van organisatie x,y, of z ook?



Immers ;de uiteindelijke rekening moet wel worden betaald. En de grote vraag is dan: was het dat allemaal waard? X,Y of Z die de hei-sessie organiseert moet zich bij het uiteindelijke besluit daartoe eerst een paar dingen afvragen. Vraag 1: wat is het doel van de bijeenkomst? Teambuilding, kennisoverdracht topdown bottom up of beide, brainstorming, vertrouwelijke samenkomst of een combinatie van een aantal doelstellingen. Vraag 2: Wat gaat zo'n bijeenkomst kosten en wat mag ik van het resultaat verwachten? Wat zijn de alternatieven?

Teambuilding sec vraagt een geheel andere aanpak dan een conferentie waar kennisoverdracht centraal staat en waarbij de teambuilding mooi is meegenomen. Als team building het hoofdthema is dan moet men zich er terdege van bewust zijn dat alle deelnemers zich op één of andere wijze kunnen vinden in de soort activiteit die men wil ontwikkelen. En dat een ieder in staat is daar aan deel te nemen. Parachutespringen is voor mensen met hoogtevrees niet bepaald enthousiasmerend, om maar eens iets te noemen. Denk ook aan deelnemers met een handycap.

Kennisoverdracht moet goed worden voorbereid zodat de conferentie efficiënt kan verlopen. Zodra de deelnemers in de gaten krijgen dat het verhaal rammelt of te mager is om zo'n conferentie te rechtvaardigen, dan wordt de sessie een fiasco. Ook kennisoverdracht bottom up moet worden voorbereid. Het feit dat van de deelnemer actieve inbreng zal worden verwacht moet van te voren worden gecommuniceerd. Tevens moet dan tijdig kenbaar worden gemaakt over welke onderwerpen. Hetzelfde geldt voor brainstorming.

Een vertrouwelijke bijeenkomst moet ook inderdaad lekvrij zijn. Als voorbeeld: lekkage van beursgevoelige informatie in een beginstadium van fusiebesprekingen kan fataal uitpakken. Tenslotte: HET toverwoord voor een succesvolle hei-sessie is een professionele voorbereiding en het besef dat de conferentiezaal met alles wat daarbij komt, vele malen duurder is dan Uw eigen vergaderzaal, zeker als ie leeg staat. Maak een begroting (incl. professionele advieskosten) en overdenk goed of ook de deelnemers een dergelijke "dure" aanpak zullen kunnen waarderen. Als U daaraan twijfelt blijf dan thuis en laat de paden en de lanen over aan de echte wandelaars

Wij helpen U graag bij de voorbereiding van, de besluitvorming (go-no go)over en de uitvoering van een vruchtbare heisessie.

Emijet H. Wiersma, ALIRT trainingsbureau. emijet@alirt.nl