

# Mini masterclass

- Vergroot je meerwaarde voor MKB -

Career Boost helpt bedrijven en publieke instellingen met het in kaart brengen en realiseren van innovatiekansen.

Career Boost brengt onderwijs en innovatievragen samen. Onze hoogwaardige stage(opdrachten), traineeships, challenges en leertrajecten voor (young)professionals helpen werkgevers hun innovatiekansen te realiseren.

Daarnaast doet Career Boost doorlopend onderzoek naar regionale vraagstukken, trends, good practices en groei.



## Van nee naar mee

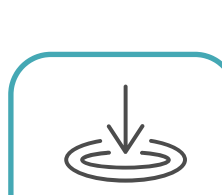
De innovatieboom omvat een werkwijze die helpt bij het vergroten van de waarde voor je doelgroepen. Het is geïnspireerd door de principes en logica van backward mapping. Vanuit de gewenste eindsituatie en effecten voor een doelgroep werk je naar relevant aanbod en omstandigheden. In plaats van vice versa. Voor deze stap is de fishbone techniek handig om uit te voeren.

Je wilt adviezen of veranderingen ontwikkelen met impact. Dat begint met het maken van een goede probleemanalyse. Is er een probleem? Zo ja: waardoor komt het? De fishbone techniek helpt om hier snel zicht op te krijgen en tot een goed advies te komen!

## Gewenste impact



Innovatie is nooit het doel. Het moet leiden tot groei in personeel, bedrijfswaarde en goede praktijken en routines.



We willen verschillende bedrijven en instellingen in de regio vooruit helpen. Daarmee dragen wij bij aan economische en sociale groei in de regio

## Fishbone Techniek

3. Waardoor

2. So What?



1. Probleem



### Vorbereiding

Je kan de fishbone techniek alleen uitvoeren. Maar het is krachtiger om dit met een aantal mensen te doen die ook betrokken zijn bij dit probleem en/of de oplossing er van. Met meerdere perspectieven krijg je immers een volledig beeld van het probleem en de oorzaken er van.

- Zorg voor een prettige werkkruimte met goede voorzieningen, eten en drinken.
- Zorg dat je met elkaar staat, een actieve werkhouding hebt. Ga niet zitten!
- Regel stiften, post-its en een groot stuk papier.
- Teken bovenstaande figuur met de 3 onderdelen op het papier.
- Benoem een gespreksleider: hij of zij begeleidt het gesprek, stelt verhelderende vragen en noteert de uitkomsten op de post-its en plakt ze op het papier.

### Stap 1 Het probleem

Bepaal met elkaar wat het probleem is dat opgelost moet worden. Formuleer het probleem in 1 zin op het papier.

### Stap 2 So What?

Werk aan de rechterzijde: so what? Waarom is dit een probleem? Wat gebeurt er als we het probleem niet aanpakken? Gespreksleider plakt op post-its de input langs de graat en probeert dit te clusteren in thema's. Elke graat betreft uiteindelijk een thema (bijv. sociale cohesie, passende zorg, samenwerking, effectiviteit etc.)

### Stap 3 Waardoor?

Vul daarna de linkerzijde in: waardoor komt het probleem? Waardoor heeft dit kunnen ontstaan? Pas dezelfde werkwijze toe als bij stap 2.

### Stap 4 kiezen

Kies thema(s) onder so what die prioriteit hebben. Die je als eerste wilt oppakken. Stem eventueel met de andere deelnemers, bijvoorbeeld via mentimeter. Maak een veranderboom voor dit onderwerp.

Met de fishbone techniek kom je tot een heldere probleem-analyse. Dit vormt de basis van je advies, verbetering en/of vernieuwing

## Innovatieboom

Je wilt een positieve impact hebben op het werk van de doelgroep. Met deze methode stel je de doelgroep centraal en werkt je vanuit de bedoeling.

### Wat is het?

De innovatieboom omvat een werkwijze die u helpt in het vergroten van de waarde voor uw doelgroepen.

Het is geïnspireerd door de principes en logica van backward mapping.

Vanuit de gewenste eindsituatie en effecten voor een doelgroep werkt u naar relevant aanbod en omstandigheden. In plaats van vice versa.

Het helpt u dus om los te breken van het aanbodgerichte denken en bestaande werkwijzen. Het legt focus op 'de bedoeling' en het ontwikkelen van aanbod dat past bij de behoeften van uw doelgroep.

Het uitwerken van een ontwikkelboom vraagt slechts 2 a 3 sessies.

### Vorbereiding

▶ Bepaal uw uitdaging of opdracht en nodig relevante partijen in en rondom uw organisatie uit.

▶ Zorg voor een prettige werkkruimte met goede voorzieningen, eten en drinken.

▶ Benoem een facilitator die de sessie begeleidt, resultaten versprekt en tussentijdse acties bewaakt.

▶ Pak een groot vel papier waarop je de kaart gaat ontwikkelen. Zorg voor stiften en post-its

▶ Neem voldoende tijd om de verschillende bouwstenen te vullen. Schiet dus niet te snel in het 'doen'.

### Stap 1 Waarom?

Welke behoeften hebben er bij de doelgroep? Probeer je in hen te verplaatsen en leg onderliggende behoeften bloot. Gebruik in deze stap de fishbone en empathy map tools.

### Stap 2 Waartoe?

Welke veranderingen willen we in het ideale geval realiseren in het leven van deze doelgroep of individuen? Probeer een ideale (eind)situatie te formuleren. Maak een impact statement en gebruik hiervoor de impact formule.

### Stap 3 Wat?

Wat moeten we dan bereiken bij de doelgroep? Welke effecten willen we bij hen realiseren. Formuleer de gewenste veranderingen op het gebied van kennis, ambitie, gedrag en houding.

### Stap 4 Hoe?

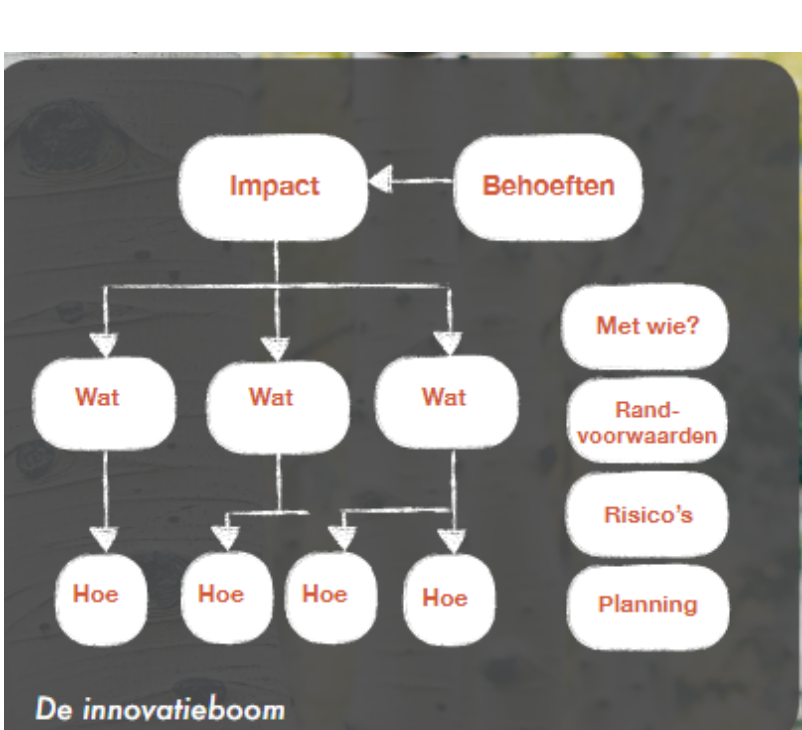
Hoe willen we deze veranderingen realiseren? Verken en formuleer relevante diensten, voorzieningen, hulp of producten die direct direct bijdragen aan het realiseren van de gewenste effecten (wat). Gebruik de ideeënmatrix.

### Stap 5 Met wie?

Wie moeten wij betrekken om deze veranderingen en dit aanbod te realiseren? Welke rollen gaan zij vervullen? Maak een netwerkanalyse en betrek relevante partners.

### Stap 6 Welke randvoorwaarden?

Aan welke randvoorwaarden moet worden voldaan willen we erin slagen het aanbod te realiseren? En daarmee dus de gewenste effecten? Denk bijvoorbeeld aan mankracht, geld, voorzieningen, apparatuur, regulering, communicatie en marketing.



De innovatieboom

### Stap 7 Wat zijn de risico's?

Wat zijn de grootste risico's? Bijvoorbeeld op het gebied van financiën, maatschappij en markt. Hoe groot is de kans dat deze risico's zich voor gaan doen? Wat zijn de gevolgen? Hoe kunnen we daar mee om gaan?

### Stap 8 Hoe plannen?

Hoe gaan we verder? Welke fasen en planning horen daarbij? Wie gaat het verder uitwerken? Wanneer go/ no-go? Hoe gaan we op den duur opschalen?

## Vragen

Laat innovatie voor je werken

Danielle Stolk  
Innovator Career Boost  
0613396559  
d.stolk@hr.nl

