



Doen en laten bij het samenwerken met andere organisaties

Doen

Gemeenschappelijk perspectief:	Houd voor ogen waar u met elkaar naar toe wilt – uw visies en talen zullen verschillen, maar u deelt het perspectief;
Resultaatgerichtheid: bereiken;	Spreek elkaar aan op de resultaten die u wilt bereiken;
Urgentie delen:	Zowel uw bestuurders als uw professionals moeten de urgentie zien;
Afspraak is afspraak:	Maak harde afspraken over het gezamenlijk resultaat, de in te zetten capaciteit, de planning en de middelen die ieder inzet;
In voor- en tegenspoed:	Een alliantie blijft een verbintenis tot het gezamenlijk doel bereikt is;
Gemeenschappelijk 'moral purpose':	Over het maatschappelijk nut van het gezamenlijk resultaat bent u het eens, u gelooft er in (al heeft u andere belangen);
Zoek een win-win situatie:	U moet er echt allemaal ook een eigen belang bij hebben.
Street credibility:	Het gezamenlijk resultaat draagt concreet en echt bij aan het maatschappelijk doel, mensen merken er echt, zelf iets van;
De top vormt de basis:	Zonder draagvlak op het hoogste niveau hoeft u er niet aan te beginnen;
Soort zoekt soort:	Maak bestuurlijke afspraken met elkaar op bestuurlijk niveau (kaders, opdracht, procesinrichting) en uitvoeringsafspraken op professioneel niveau (beleidsuitwerking, producten en procesuitvoering).
Enthousiasme is mensenwerk:	Belemmeringen worden alleen weggewerkt als je eigen professionals en informele leiders ook gemotiveerd zijn voor het doel;
Idealen zijn realistisch:	Concrete resultaten motiveren. Maak teams verantwoordelijk voor concrete (tussentijdse) verbeteringen, innovaties, producten.
Open relaties op alle niveau's:	Zorg op elk niveau (bestuurlijk zowel als uitvoerend) voor open relaties en korte lijnen, samenwerking en netwerken.



- Ken elkaars competenties: Zoek elkaar op en leer elkaars competenties kennen. Ze zijn anders dan die van u en daar leert u van.
- Maak samen informatie: Het inzicht, overzicht en de zelfsturing van alle betrokken medewerkers zijn gediend bij goede informatie en bij gedeeld eigenaarschap. Die website, krant en mailinglist zijn dus van u samen.

Don'ts

- Schrijf politieke stukken: Start liever vanuit een korte gezamenlijke missie dan met een dik convenant waarin elke zin is uitonderhandeld;
- Houd alle opties open: Wees concreet in het gezamenlijk te bereiken resultaat. De samenwerking is er niet om de samenwerking.
- Erken de belangen van de ander niet: Uw organisaties hebben verschillende kernbelangen en verschillende competenties. Anders had u elkaar niet nodig.
- Vind 't een beetje belangrijk: 'Ja, het zou inderdaad mooi zijn als, maar ja, als puntje bij paaltje komt, geen prioriteit, innovatie is geen kerntaak, zij willen het liever dan wij, we hebben nu even geen tijd meer...'
- Doe het er even bij: Als u er echt het nut van inziet, kunt u er ook mensen en middelen voor vrijmaken en een structuur voor inrichten. Als u dat niet doet, vindt u het niet echt belangrijk.
- Zie het louter als morele verplichting: Van morele verplichtingen komt er geen brood op de plank. U moet er belang bij hebben, en uw partner ook, en die (verschillende) belangen zijn zeker niet 'vies', maar een garantie dat u het volhoudt met elkaar.
- Stel de organisatie(s) centraal: Beschrijf het werk dat u samen afsprekt niet in termen van organisaties (en hun structuren en belangen), maar in termen van gerichte doelen en activiteiten (en de bijdrage die elk daarin levert).
- Laat de top het plan uitdokteren: Als bestuurders het plan en de mitsen en maren net zolang bespreken tot iedereen het eens is, weet je zeker dat de uitvoering niet van de grond zal komen.



Some pigs are equal, but...:	Als één partner in de alliantie zich dominant opstelt, weet je bij voorbaat zeker dat het nooit een win-win situatie oplevert.
Maak niemand eigenaar van 't proces:	Het moet natuurlijk wel altijd duidelijk zijn, wie wanneer wat doet, want anders wordt het kijken naar en wachten op elkaar.
Bewaar de bestuurders tot 't laatst:	Bestuurders zijn vanaf het begin nodig, zij geven richting en (financiële) ruimte, vragen rekenschap en eisen resultaat.
Vier je successen niet:	Als je steeds maar vooruitkijkt en je resultaten niet 'van de daken schreeuwt', weet je nu al zeker dat onbekend onbemind zal maken.
Haak af bij de eerste tegenslag:	Afspraak was toch afspraak? Dus ben je ook partners in tegenspoed. En je gaat door tot het resultaat.