



De koek groter maken

Kenmerkende ervaring

De afgelopen jaren zag je de roep om Rijksbrede actie om de woningbouwopgave aan te pakken groeien. Ik wilde dat vanaf het begin opgavegericht gaan aanpakken. Samen met een collega-SG besloten we een bronoverleg te houden: een samenkomst met alle DG's uit het fysieke domein en hen hun plannen te laten vertellen. De volgende stap was om per regio te benoemen welke opgaven er prioritair zijn met welke doelstellingen. Het was spannend om zoveel partijen (uit 5 departementen) tegelijk te betrekken. En best een risico, want met verschillende belangen zijn we gewend te onderhandelen, met als doel niet inleveren. Maar waar ik bang voor was – een stammenstrijd - heeft zich niet gemanifesteerd. Het ging met minder rumoer en meer inspiratie dan ik verwacht had. Veel van de belangen bleken aanvullend en helemaal niet te botsen. Met als resultaat een veel kleuriger palet aan mogelijkheden om samen te werken.

Beeld van goed werk

Goed werk is voor Jan Hendrik: beginnen bij de inhoud, gelijk alle betrokken partijen in je overleg meenemen - want dan kan iedereen zijn verhaal vertellen, zijn verlangens op tafel leggen en zo maakt iedereen ook hetzelfde proces door. Goed luisteren naar wat iedereen inbrengt is voor Jan Hendrik daarbij essentieel. Hij zoekt daarbij de spanning op: als een probleem lastig is, maak de koek dan groter: Je eigen belang wordt dan niet kleiner maar er is wel een groter geheel en er zijn completere oplossingen. Hij zorgt dat het proces goed blijft lopen en geeft daar continu aandacht aan. Hij stuurt niet op wat er inhoudelijk uit moet komen - dat zouden de partijen aan tafel gelijk merken met als gevolg verlies van zijn rol en positie.





Initiatief nemen om te verbinden

Kenmerkende ervaring

“Voor een onderzoek naar de werking van de hernieuwde aanpak kinderporno zocht ik de samenwerking met onder andere het bedrijfsleven. Niet alle partijen zaten te springen om hierbij betrokken te worden. Ik wist dat er weerstand was bij een van de voor ons relevante bedrijven. Toen heb ik de telefoon gepakt om ze te overtuigen om in gesprek te gaan. Mijn gesprekspartner toonde zich geërgerd over het overheidsbeleid; hij vond dat de overheid zijn bedrijf verantwoordelijk hield voor dingen waar ze niks aan kunnen doen. Ik ben toen niet in discussie gegaan, maar heb veel vragen gesteld om zijn perspectief zowel beleidsmatig als technisch te begrijpen. Toen we bij de kern kwamen heb ik gezegd dat ik zijn perspectief begrijp en tegelijkertijd heb ik hem de beleidsdilemma's uitgelegd. Daardoor bleven we in gesprek. Ik denk dat deze man zich gehoord heeft gevoeld en dat we daardoor ook op de inhoud een goed gesprek hebben kunnen voeren.”

Beeld van goed werk

Voor Marie Sam is goed werk als ambtenaar dat je een onderzoekende en open houding aanneemt bij de start van de samenwerking – vooral als er weerstand te verwachten is. Het begint bij het initiatief nemen, liefst voor een één op één en zo mogelijk informeel gesprek. Door tijdens het gesprek op een open en transparante manier vragen te stellen, kun je een beeld vormen. Hierbij is oprechte interesse en het parkeren van het eigen oordeel van groot belang. Wat daarbij helpt is als je makkelijk contact maakt met mensen, benaderbaar bent. Je hoeft geen inhoudelijk expert te zijn, maar moet wel genoeg basiskennis hebben om je niet te laten intimideren door (technische) kennis van je gesprekspartners. Voor Marie Sam ligt de sleutel ook in een integere opstelling; zo is zij er bijvoorbeeld helder over als de mening van de gesprekspartner duidelijk afwijkt van het overheidsstandpunt of de beleidslijn.