



"Publiek Private Samenwerking (PPS) deel2: **persoonlijke verhoudingen**.

In mijn vorige post beschreef ik kort het belang van "*het waarom*" en het expliciet maken van (beleids)doelstellingen om met enig zicht op succes te werken aan PPS. Vaak moeten er verschillende perspectieven bij elkaar worden gebracht. Perspectieven vanuit en tussen beleidsdomeinen, bestuurslagen, beleid en uitvoering, Rijk en provincie, korte- en lange termijn.... Overheid en bedrijfsleven.

Vanuit mijn adviespraktijk bij @greymattermatters in diverse PPS kwartiermaker rollen heb ik gemerkt dat het succes niet zozeer door de aanwezige inhoudelijke expertise werd gemaakt. Sterker nog expertise was er vaak in overvloed (te veel). Het was ook vaak in de kern niet een inhoudelijk probleem dat opgelost diende te worden. Vertrouwen, goeie onderlinge relaties, de bereidheid om je te verplaatsen in de ander. Daar ging het om. Oftewel bouwen aan een permanente sfeer van: "**It is not me versus you, but us versus the problem**" (vrij naar Daniel Shapiro (Harvard)). Als kwartiermaker was ik vaak een diplomaat altijd op zoek naar een constructief, positief onderhandelingsresultaat. De juiste setting creëren, humor en goede lunches waren mijn logische instrumenten.

Nu ik weer in de militaire omgeving actief ben zou ik zeggen: het bouwen aan een team vanuit het idee dat niemand groter is dan het team. (Ook) wat dat betreft valt er veel te leren van Military Leadership.

Toeval bestaat niet: ongeveer tegelijkertijd met mijn eerdere post publiceerde @dr. Claudia van Mourik een post over Relationele Leiderschapsintelligentie in complexe opgaven. **Relationele Leiderschapsintelligentie** (ontwikkeld door [dr. Claudia van Mourik](#)) is een wetenschappelijk onderbouwd model en concept voor complexe opgaven. Het vertrekt vanuit het principe dat niet individuele leiders, maar sterke relaties en interacties het verschil maken in situaties waarin eenduidige oplossingen ontbreken. Hoe herkenbaar in mijn dagelijkse adviespraktijk!

