

IEDEREEN KAN IETS BRENGEN



Centrale vragen

- Hoe krijg je de belangen van jezelf en van je samenwerkingspartner op tafel?
- Hoe maak je duidelijk wat je zelf komt halen en brengen in de samenwerking?
- Hoe zorg je ervoor dat jouw inbreng en die van de ander gewaardeerd blijft door je stakeholders?

Partijen in een samenwerking hebben eigen belangen, waarbij je een onderscheid kunt maken tussen persoonlijke belangen en organisatiebelangen. De kans op een succesvolle samenwerking wordt groter als de samenwerking bijdraagt aan het realiseren van de eigen belangen van de partners. Dat is de basis van het gedachtegoed van mutual gains.

Een kwestie van halen

Volgens het gedachtegoed van mutual gains willen partijen samenwerken als zij iets kunnen halen uit de samenwerking. Dat halen kan veel verschillende vormen aannemen en kan voor de partners verschillen. Je kunt denken aan kennis, toegang tot een netwerk, financiële middelen, reputatie, continuïteit van de eigen organisatie, et cetera. Als je als partij niets kunt halen in de samenwerking, dan wordt het lastig om met elkaar een duurzame samenwerking te realiseren.

En een kwestie van brengen

Tegenover dat halen staat een brengen: het wordt een samenwerking omdat partijen bereid zijn in de samenwerking te investeren. Denk bijvoorbeeld aan scholen die met elkaar afspraken maken over de werving van leerlingen ten behoeve van het in standhouden van scholen. De partners in een dergelijke samenwerking zijn bereid hun eigen werving aan te passen aan de collectieve afspraken. In een dergelijke afspraak 'haal' je als school een mogelijk grotere instroom van leerlingen en daarvoor moeten alle scholen een deel van de eigen autonomie afstaan en in de samenwerking 'brengen'.

Op zoek naar een goede balans

Een samenwerking is duurzaam als ieder van de partners meer kan halen dan zij moet brengen. Om dit te realiseren is het belangrijk dat je hier met elkaar over in gesprek gaat en dit transparant maakt bij de eigen stakeholders. Wat zijn jouw belangen, wat wil jij uit de samenwerking halen en wat ben je bereid te brengen? Het zijn vragen die wij niet vaak stellen aan elkaar, maar die positief zullen bijdragen aan het succes van de samenwerking. Het is verstandig om tijd en aandacht te besteden aan het onderzoeken van deze vragen.

In het gesprek over halen en brengen wordt ook duidelijk of de ambitie realistisch is. Ben jij en zijn jullie met elkaar bereid datgene in de samenwerking te stoppen dat nodig is om de ambitie te realiseren? Goed om daarbij vast te stellen dat niet iedereen evenveel hoeft te brengen. Het hoeft niet per se in evenwicht te zijn. Het gaat erom dat de partners met elkaar vaststellen wat zij van elkaar verwachten.

Bronnen en mogelijkheden tot verdere verdieping

[Samenwerken: van idee naar afspraak](#) Tim Dees en Wilfrid Opheij.

[Handboek strategisch omgevingsmanagement](#) Mark Wesselink.