


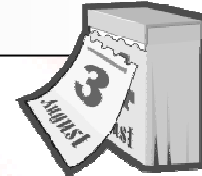
# Samenwerken voor optimale prestaties


Donderdag 19 oktober 2006

VNSI Seminar

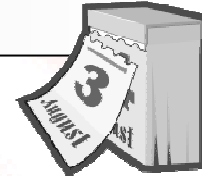


.....7 maanden later.....



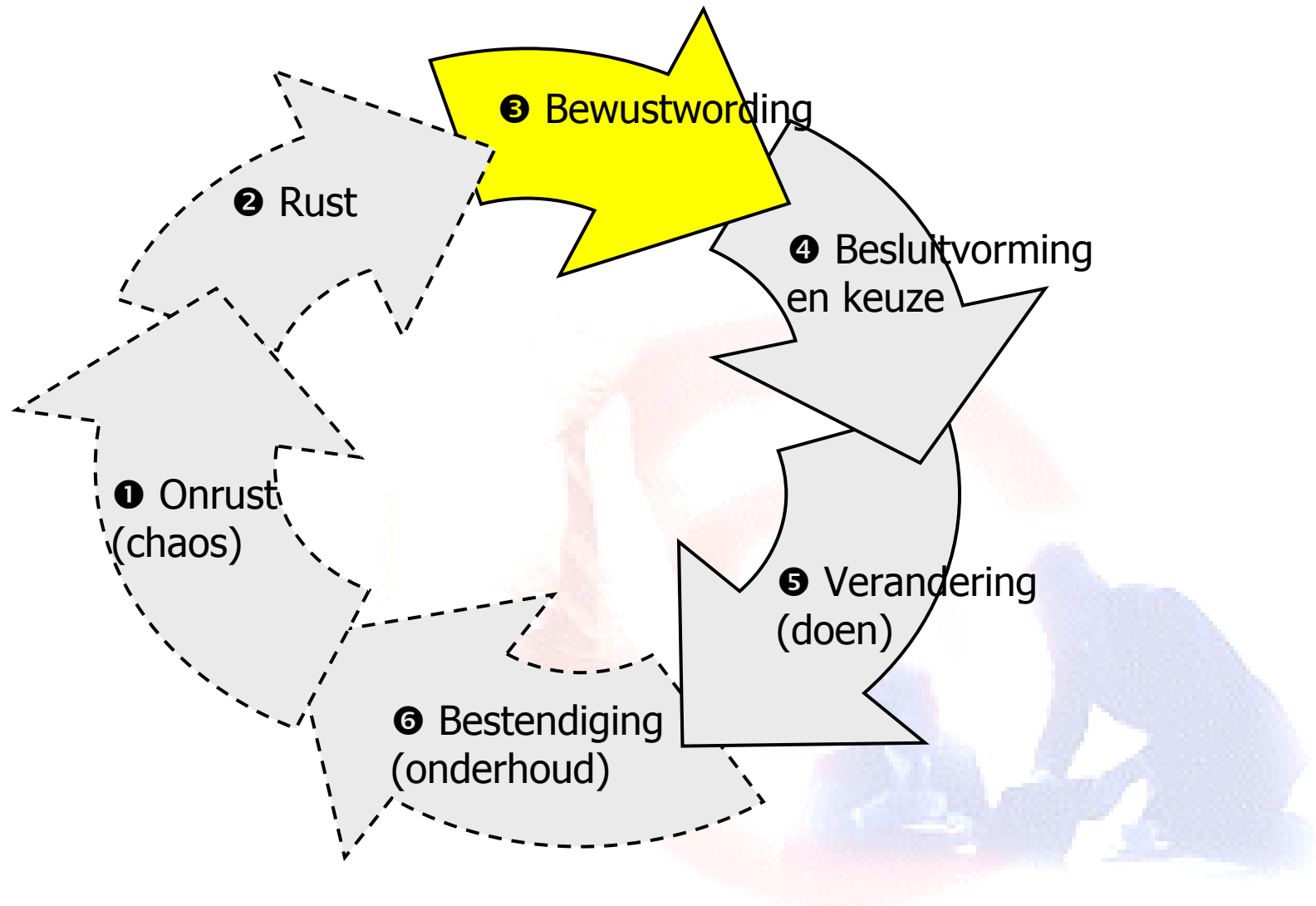


.....2 maanden later.....





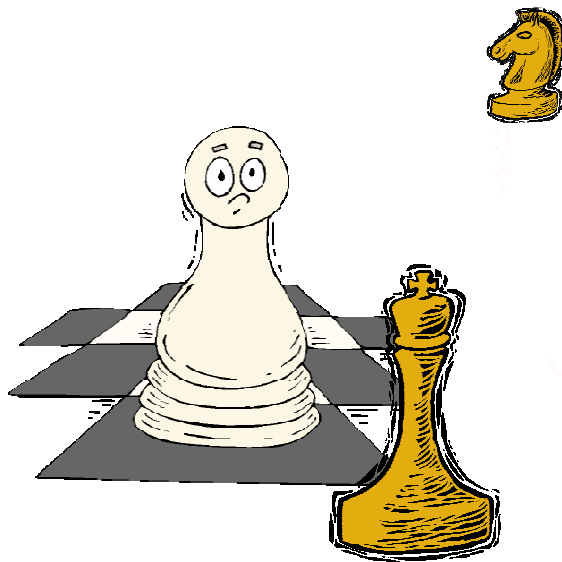
# Essentie van veranderen...(1)





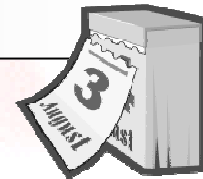
# Wat zien we in deze fase?

- Herhaling van zetten
- Angst om door te dringen tot de kern
- Patstelling
- Rituele dans



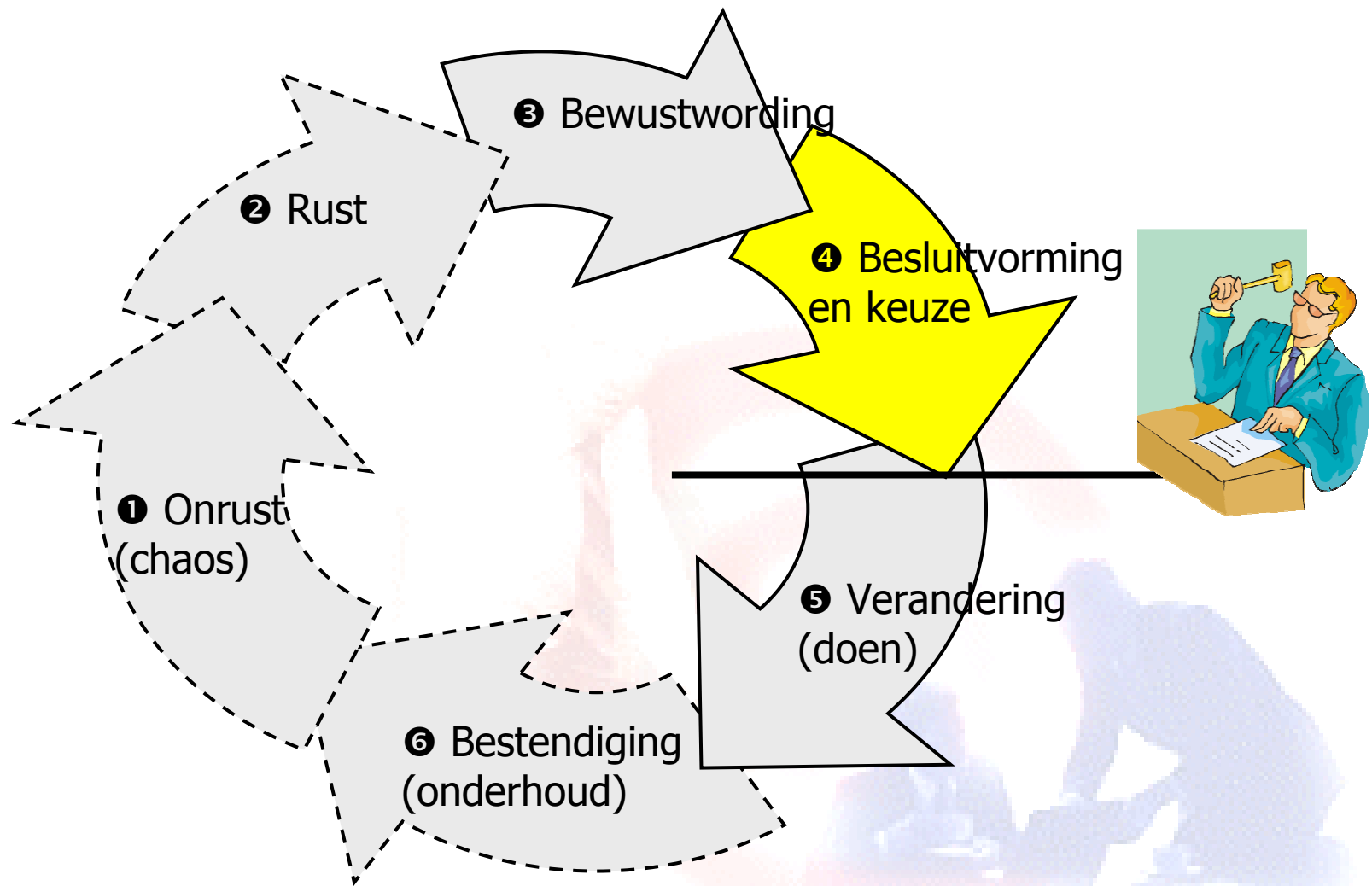


....weer 2 maanden later....



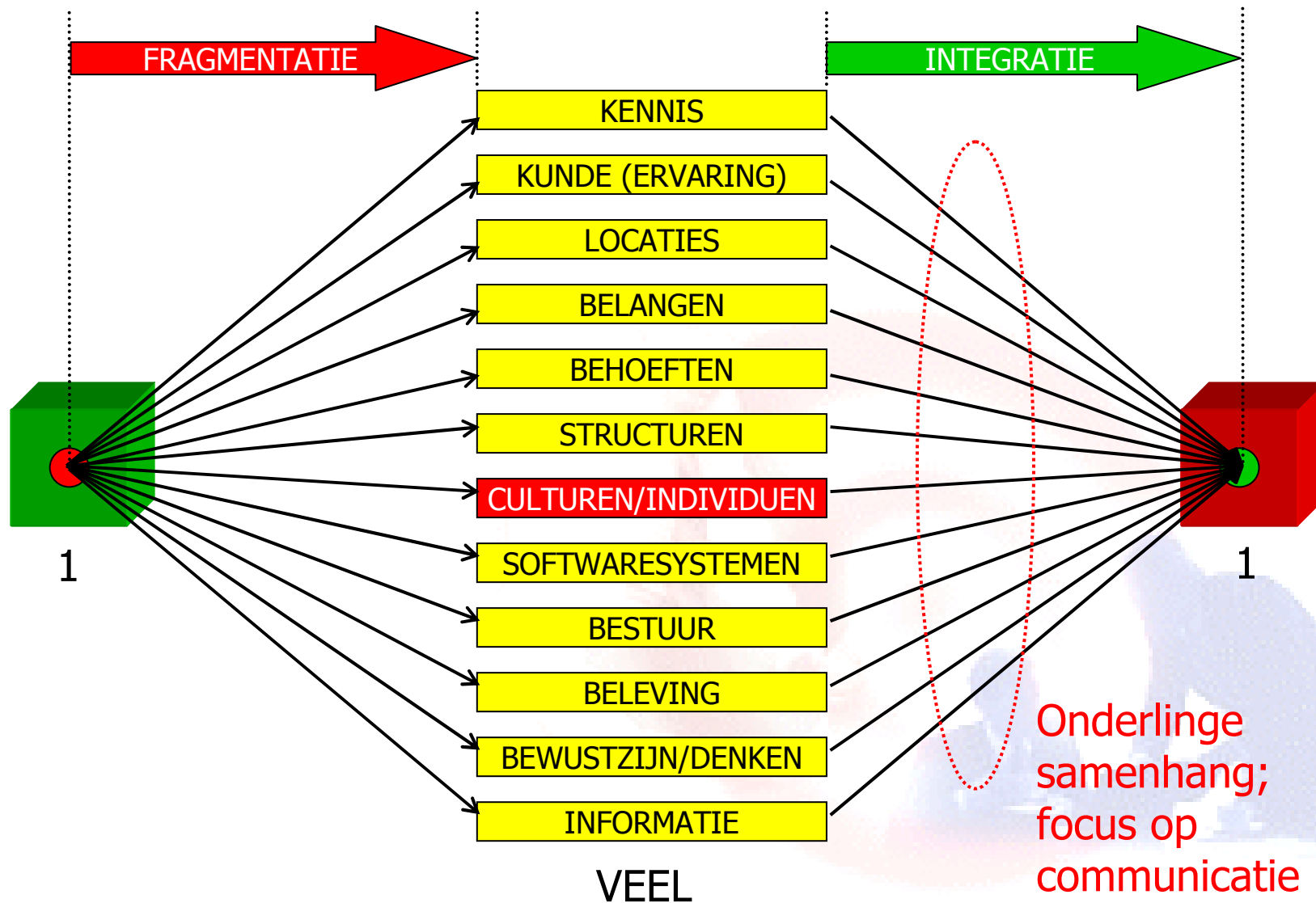


# Essentie van veranderen...(2)





# Wat kiezen we eigenlijk?



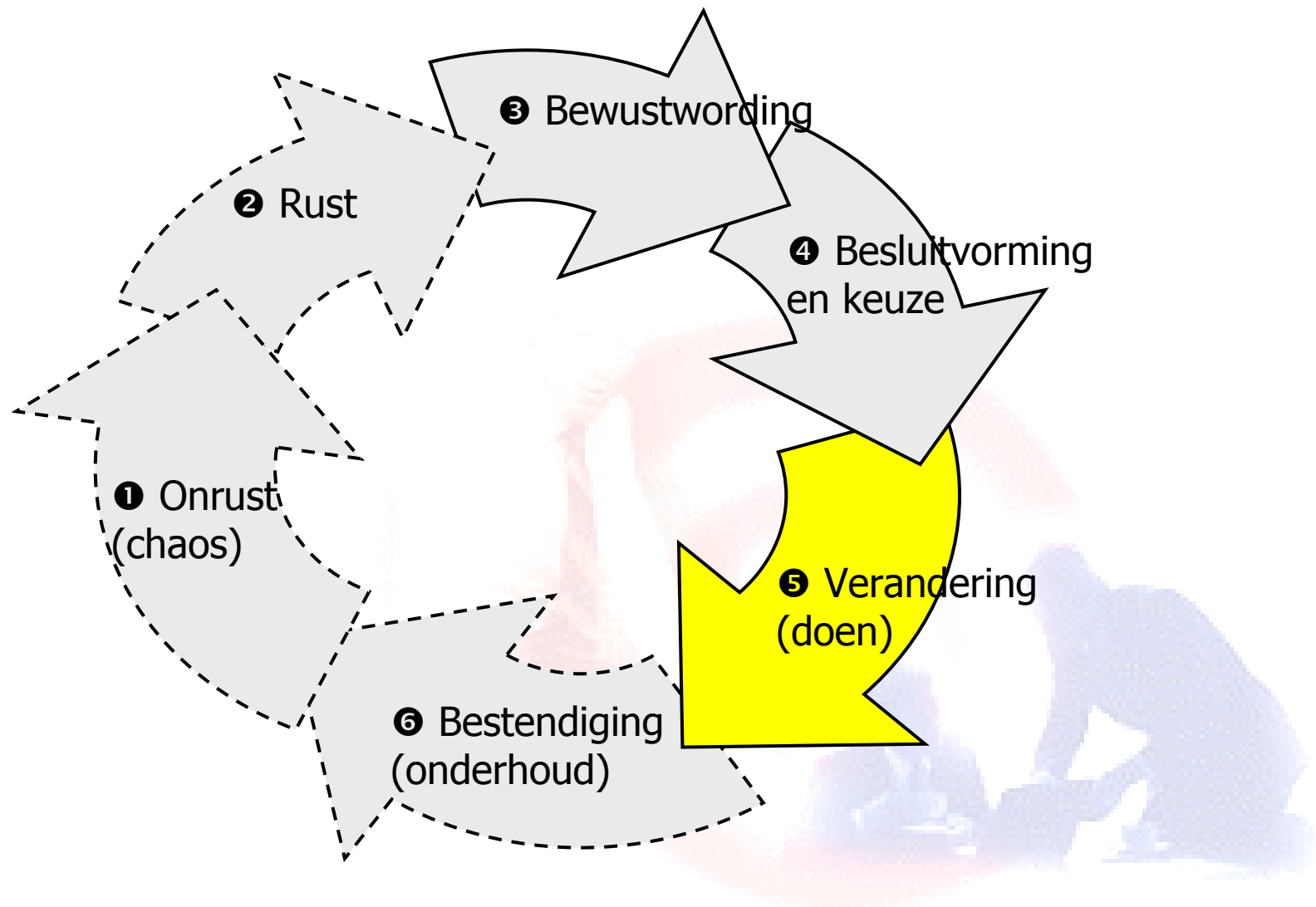


....24 uur later....





# Essentie van veranderen...(3)





# En wat zien we in de praktijk?

- We *praten* veel over samenwerken en veranderen
- We zeggen dat we dat graag *willen*;
  - VNSI rapport; nr 1: Synergie door ketensamenwerking
  - HME rapport; nr 1: Samenwerking
- Maar.....*doen* we ook wat we *zeggen* te *willen*?
- Anders gezegd: *KIEZEN* we voor wat we *willen* waardoor we het uiteindelijk echt *DOEN*?
- Want *praten* en *willen* alleen zijn NIET genoeg om een verandering in gang te zetten!!!!



# Waarom is dit nuttig?

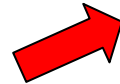
- Bewust van de betrekkelijkheid van 'werf-eigen' kennis/kunde in relatie tot totale kennispatroon
  - maximaal 40% kennis 'in house' rest extern
- Concurrerend blijven en aan de verwachtingen van onze klanten blijven voldoen; betekent *anders* samenwerken:
  - faalkosten als gevolg van 'rammelende' samenwerking
  - one off, complexe schepen – vereist (groeiende) creativiteit
  - meedenken en -ontwikkelen samen met onze klant en onze kennispartners
  - gelijkwaardigheid kennispartners



# A small step for man.....



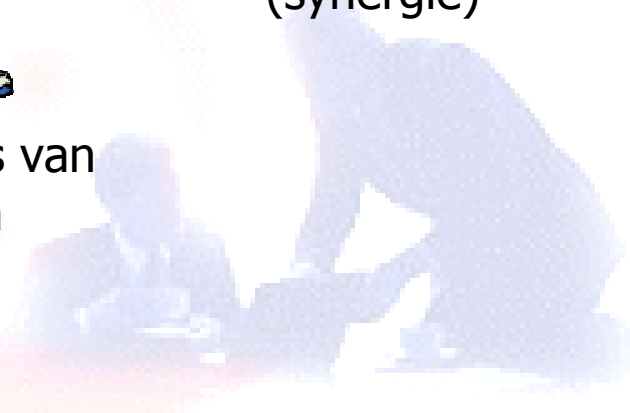
Dominator-rol; op basis van  
'inkoopmacht'



Integrator-rol; op basis van  
'totaaloverzicht' en  
bouwfaciliteit



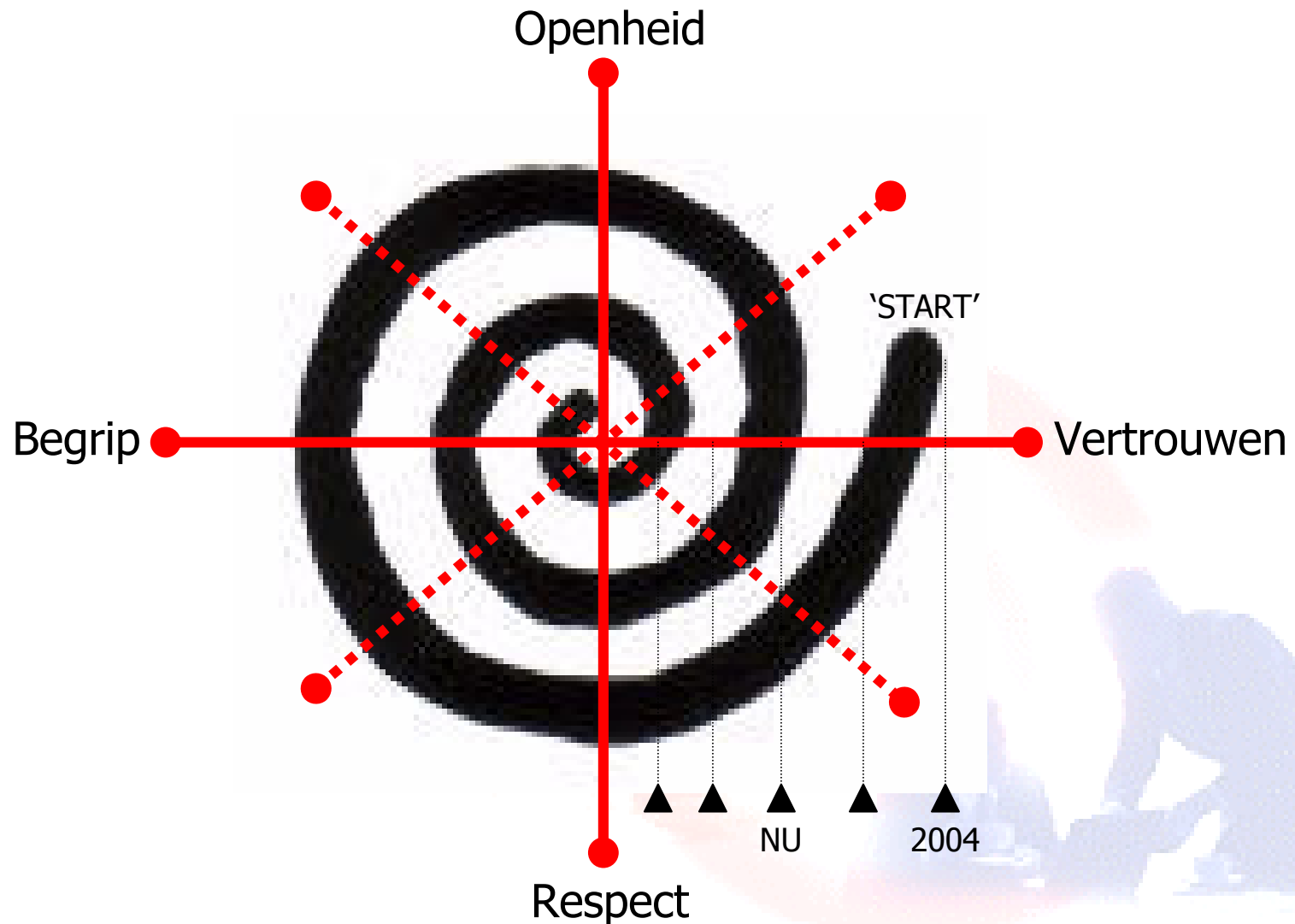
Teamvorming; op basis  
van respect en besef van  
elkaars meerwaarde  
(synergie)



# Wat verwachten we ervan?

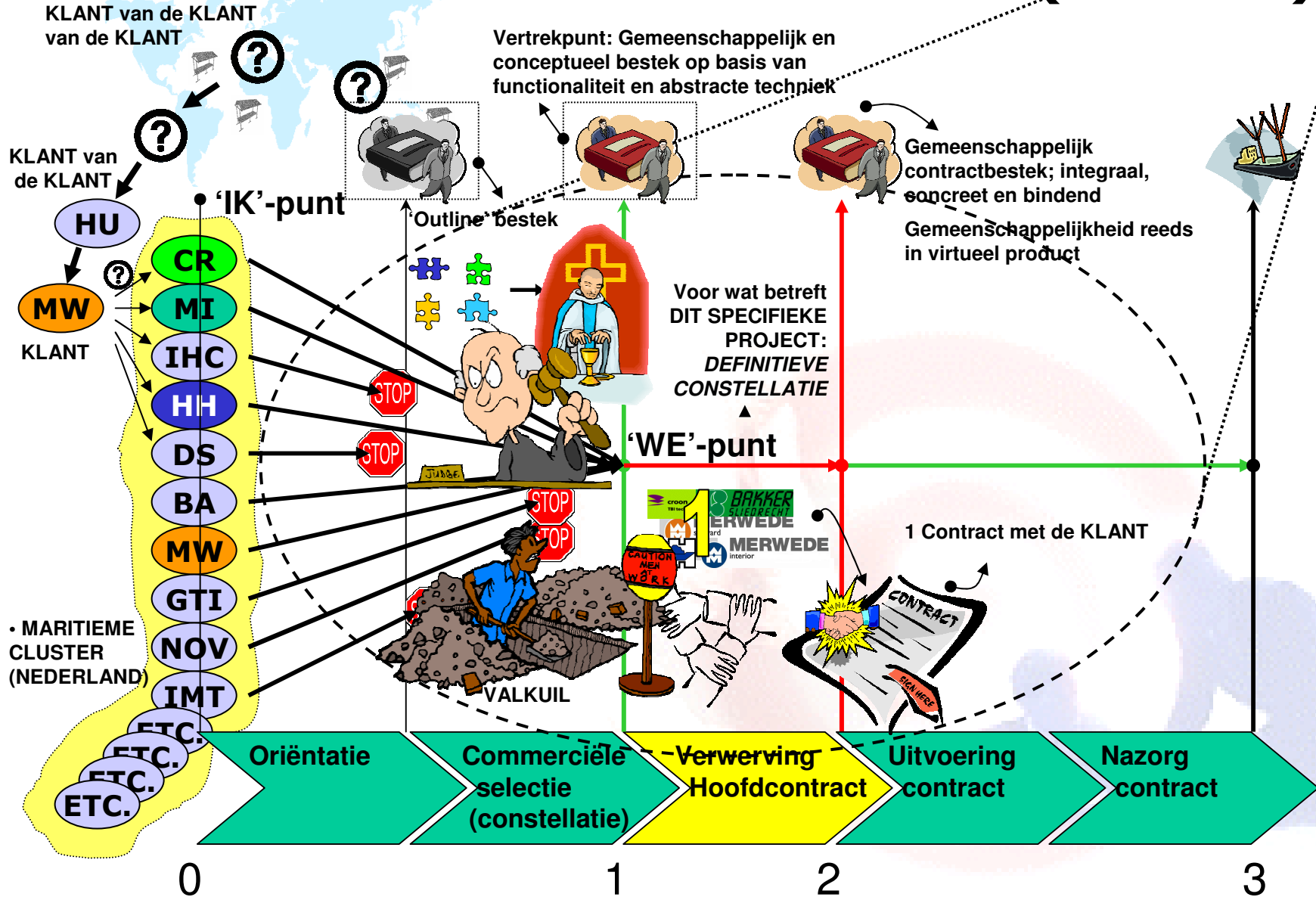
- Dat partijen ECHT naar elkaar toegroeien, zowel rationeel als - belangrijker nog – emotioneel
  - partijen elkaar steeds ‘closer’ *naderen* (openheid)
  - beter kennen en *begrijpen* van elkaars standpunten
  - groeiend onderling *vertrouwen* en wederzijds *respect*
  - beter naar elkaar *luisteren* door hogere graad van *acceptatie*
  - stevige maar *constructieve* discussies (wrijving geeft glans)
  - toenemend *geloof* in de haalbaarheid van ‘Integraal Samenwerken’ (energie/momentum)
  - groeiend *beseft* dat we veel van elkaar leren en dat we *niet* zonder elkaar kunnen
  - dus: ondanks de realiteit van alledag toch een steeds ‘hechter’ WE-gevoel te creëren

# Ziet er globaal zo uit...





# Concrete actie (To Be)





# Wat is er voor nodig?



EEN KORRELTJE  
VERTROUWEN EN...

...EEN HALVE  
GRAM MOED



KORTOM:  
DURF  
&  
DAADKRACHT



# Geheim van het succes

HET GEHEIM VAN HET LEREN INTEGRAAL  
SAMEN TE WERKEN ZIT HEM IN HET.....

**DOEN**





Bedankt voor uw aandacht  
en  
Tot Ziens

