

Managementlessen voor het Witte Huis

Leidinggeven kan aanvoelen alsof je de last van de wereld op je schouders draagt, zeker voor de president van Amerika. Hoe kan de toekomstige president leren van zijn voorgangers?

Door Barbara Noordermeer

De Oval Office, het kantoor van de Amerikaanse president in het Witte Huis, kent geen hoeken.

Je verstoppen als de zaken in het honderd lopen, is er dus niet bij, zo grapte president George W. Bush eens tegen een medewerker. Terwijl er heus weleens redenen zijn om weg te kruipen; het presidentiële leven gaat immers niet over rozen. Beurzen crashen, virussen breken uit, orkanen teisteren het land en burgers eisen hun rechten op. 'Ik had een erg fijn leven voordat ik president werd', zei president Trump deze maand bij een verkiezingsrally in Florida. 'Mijn bestaan was een stuk makkelijker.' Anders dan in het bedrijfsleven geldt voor de baan van president van Amerika geen sollicitatieprocedure. Ervaring met een overheidsfunctie is geen vereiste. Presidentskandidaten worden niet beoordeeld op belangrijke leidinggevende kwaliteiten zoals het vermogen tot samenwerken, stressbestendigheid en het houden van overzicht. Of een president uiteindelijk succesvol is, hangt van een aantal factoren af.

1. Ongeopende enveloppen

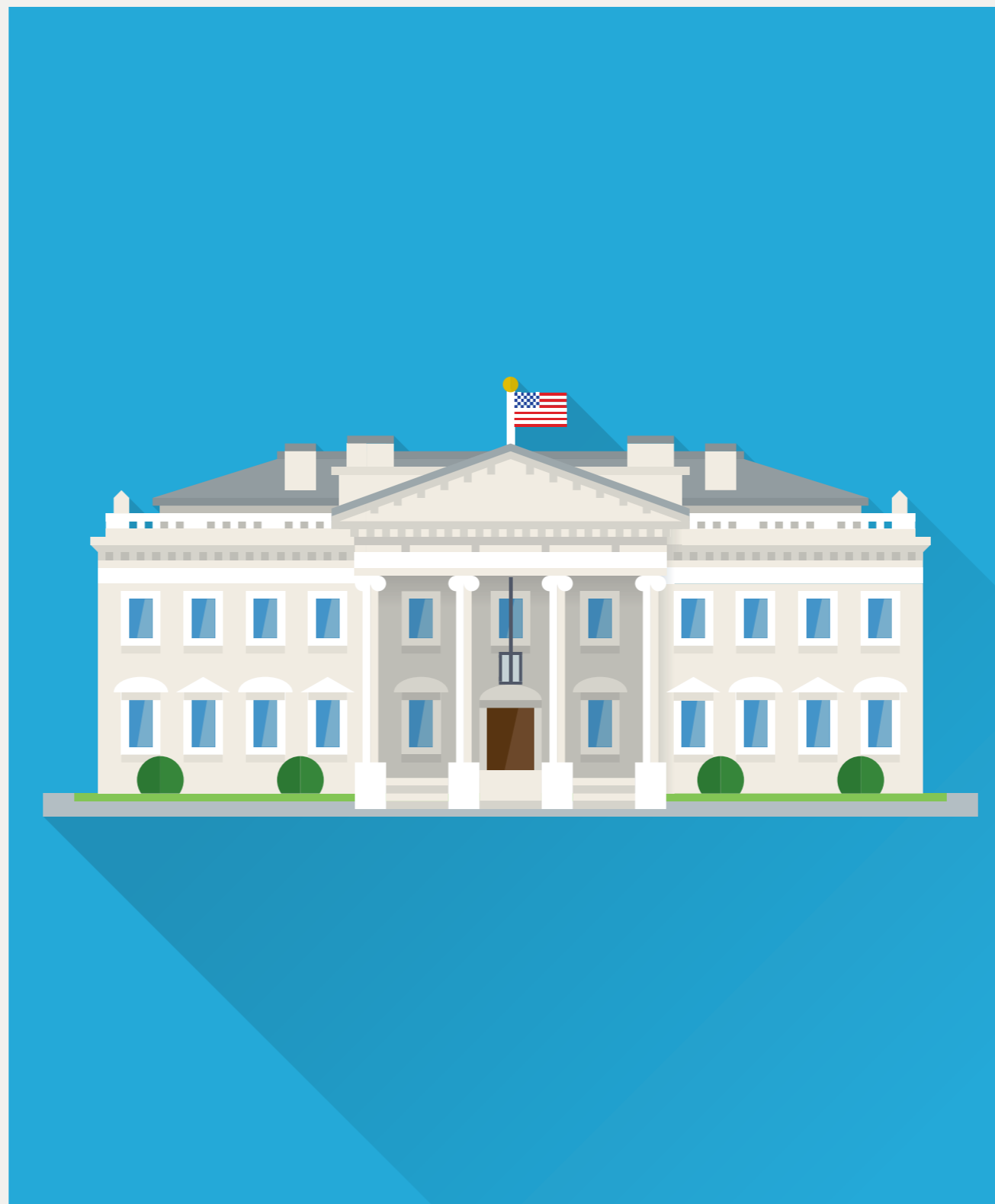
Een van de meest geprezen presidenten is Dwight Eisenhower, die Amerika leidde van 1953 tot 1961. Eisenhower, generaal geweest in

de Tweede Wereldoorlog, bracht een militair regime naar het Witte Huis. 'Eisenhower bedacht niet alleen wat hij ging doen, maar ook hoe. Hij ontwikkelde systemen om zich efficiënter te maken', stelt John Dickerson in zijn boek over het Amerikaanse presidentschap, *The Hardest Job in the World*. 'Hij had ideeën over leiderschap en de kracht van optimisme en gaf prioriteit aan vakanties om zich scherp te houden.'

De president die zich laat leiden door de waan van de dag, heeft de neiging alles belangrijk en urgent te vinden. Het verschil tussen hoofd- en bijzaken vertroebelt daardoor en de president ziet zijn plannen al snel in het moeras zakken. Het overkwam Jimmy Carter, die tijdens zijn presidentschap te maken kreeg met inflatie, een energiecrisis, een oorlog en een gijzelingsdrama. Hij kreeg die zaken niet onder controle en de kiezer gunde hem geen tweede termijn.

President Eisenhower ontwikkelde een vierkwadrantensysteem, dat problemen en uitdagingen beoordeelt naar mate van urgentie en importantie. De kwadranten beslaan 1. Doe, 2. Plan, 3. Delegeer en 4. Verwijder. Deze methode stelde de president onmiddellijk in staat met het team de volgende

Gerald Ford had zes adviseurs. Te veel, want ze eisten continu zijn aandacht op.



stappen te zetten. De leider die zijn prioriteiten op orde heeft, houdt overzicht. Veel kwesties blijken in vakje twee te vallen. Een probleem dat wel belangrijk is, maar nog niet urgent, is goed beheersbaar als de planning juist is. Ook hoeft een president niet overal van op de hoogte te zijn. Zo wilde Eisenhower naar verluidt geen ongeopende enveloppen aangereikt krijgen; een onderwerp mocht pas zijn aandacht krijgen nadat iemand anders zorgvuldig had afgewogen of dat het waard was.

2. Poortwachters

Iedere leider die onvoldoende delegeert, raakt overweldigd door het werk. President Gerald Ford had zes adviseurs die aan hem rapporteerden, door hem 'de spaken van het wiel' genoemd. Het werd een ramp, doordat ze alle zes continu zijn aandacht opeisten.

De succesvolste presidenten hebben dan ook een uitstekende *chief of staff* aan hun zijde, concludeert Chris Whipple in zijn boek *The Gatekeepers*: 'Elke president die een ander model probeerde, heeft daarvoor een prijs betaald.' Bill Clinton benoemde een goede vriend, maar gaf hem niet genoeg ruimte om leiding te geven. Donald Trump verslond er meerdere, totdat hij in Mark Meadows een jaknikker vond. Een goede chief of staff fungeert als poortwachter en werkverdelers, beslist wie er bij de president mag langskomen en beheert diens agenda. 'Een chief of staff kan een regering maken of breken', stelt Whipple.

3. Weet het te verkopen

Het succesvol leiden van een land lijkt in zekere zin op het runnen van een bedrijf. In plaats van auto's, smartphones of boekhoudprogramma's moet beleid aan de man worden gebracht. Het goed weten te verkopen begint al bij de verkiezingscampagnes, die erop gericht zijn de kiezer in te palmen. President Obama werd geroemd om zijn wil het land te verbinden, maar kon dat niet waarmaken. Onder Obama groeide de Amerikaanse economie, maar het is zijn opvolger Trump die met die eer weet te strijken. Trump heeft goed in zijn oren geknoopt dat de kracht van de boodschap in de herhaling zit, of de kern van die boodschap nu waar is of niet.

4. Onverwachte gebeurtenissen

Ieder president krijgt in zijn termijn te maken met onvoorziene omstandigheden. De oorlog tegen terrorisme was geen onderwerp in de verkiezingscampagne van George W. Bush, toch zou het thema door de aanslagen van 9/11 op de Twin Towers zijn presidentschap bepalen. 'De presidenten die het goed hebben gedaan toen de gebeurtenissen een onverwachte wending namen, hebben iets gemeen', stelt Dickerson. 'Zij hadden de moed om hulp te vragen.' Een geschikte president is dus bij uitstek een teambuilder. □

'Goede presidenten hadden de moed hulp te vragen'