

In 2003 startte Miriam Notten La Red. Het bedrijf dat begon aan haar keukentafel is in zeven jaar uitgegroeid tot een waardevolle netwerkadviesorganisatie met vijf vaste medewerkers en zestien workshopleiders. Zij ontwikkelen trainingen, lesmateriaal en strategieën voor het netwerken.

'Straks heeft ieder bedrijf een
**CHIEF
NETWORK
OFFICER'**

Wat is de filosofie van La Red?

"Iedereen heeft sociaal kapitaal. Dat komt beschikbaar als je een relatie met iemand onderhoudt. Als een wederzijdse relatie goed is, kun je iemand vragen om advies, hulp of om de inzet van zijn of haar netwerk. Wij willen mensen helpen bij het gebruiken van hun sociaal kapitaal om iets te bereiken voor de organisatie waarvoor ze werken. Onze filosofie daarbij is 'krijgen begint met geven'. Dat zit bij al onze medewerkers in de genen."

Ik wil meer klanten. Wat doet La Red dan?

"Eerst brengen we je netwerk in kaart. Als je meer nieuwe klanten wilt, heb je baat bij een netwerk waarvan maximaal dertig procent van de mensen die jij kent, elkaar ook kent. Je hebt vooral behoefte aan nieuwe personen, uitkijk-

posten. De volgende stap is het in kaart brengen van het gewenste netwerk tot op functieniveau. Vervolgens is het zaak uit te zoeken hoe je met die mensen in contact komt. Als de relatie binnen het bedrijf al bestaat, dan laat je je voorstellen. Als een relatie er nog niet is, dan ga je 'toevallige' ontmoetingen insceneren."

Een ontmoeting insceneren, dat is toch te nep?

"Nee, het is strategisch kiezen waar je op een bepaald moment aanwezig wilt zijn. Maar als je niet oprecht bent in het contact, werkt het niet. Maar netwerken zit in ons. Wetenschapper Henk Flap heeft aangetoond dat mensen altijd een relatie met elkaar aangaan met het oog op de toekomst."



Waar ga ik het over hebben met mijn 'toevallige' nieuwe vriend?

"Dat hangt van je doel af. Je hebt twee soorten relaties: *strong ties*, de vriendschappelijke banden, en *weak ties*, de vage kennissen. Als je draagvlak zoekt, heb je meer *strong ties* nodig; mensen die jouw verhaal willen doorvertellen. Zoek je nieuwe kansen, ideeën of klanten, dan heb je behoefte aan *weak ties* waarmee je minder de diepte ingaat."

Welke tips heb je voor me op een netwerkborrel van VNO-NCW?

"Vrouwen zijn geneigd om drie verhaallijnen te onderhouden en dan af en toe ergens op terug te komen. Ook gebruiken ze veel bijzinnen. Mannen houden van kortere zinnen met een duidelijk begin, midden en eind. Daarmee moet je rekening houden. En natuurlijk niet met een zware tas over je schouder staan, geen armen over elkaar tijdens een gesprek, houd je aan de dresscode en draag je naamkaartje op je rechterborst."

En waarop moet VNO-NCW letten?

"Een groep van veertig tot zeventig zo divers mogelijke mensen is ideaal. VNO-NCW zou actief gastheerschap moeten invoeren. Dat houdt in dat er niet alleen mensen bij de deur staan die je een badge geven, maar ook dat je wordt voorgesteld aan mensen die passen bij wat jij zoekt. Stimuleer interactie. Hiervoor kun je allerlei netwerkinterventies inzetten. Deel bijvoorbeeld vier kleuren papieren uit en mensen gaan gezamenlijk op zoek naar een verband."

Nemen LinkedIn en Twitter het over van de netwerkborrels?

"Ik zie de virtuele wereld als een verdubbeling van de echte wereld. Als je mensen in je lijst hebt staan die je niet kunt aanbevelen omdat je ze niet kent, dan heb je er niets aan. Met een virtueel profiel zet je jezelf in de etalage zonder dat je weet wie jou ziet. Daarvan moet je je bewust zijn. Dat geldt overigens altijd voor netwerken: het is nuttig zolang je je doelen helder hebt."

Je pleitte recent voor een ministerie Sociaal Kapitaal...

"Ja. Ik zie het ministerie als een groep mensen die een vraagstuk oplossen door hun netwerk in te zetten. Het vraagstuk kan bijvoorbeeld de zesduizend zwerfjongeren in Nederland zijn. Het ministerie bestaat dan uit een dyna-



'DRAAG JE NAAM-KAARTJE OP JE RECHTERBORST'

mische groep van een kapper, een directiesecretaresse en een CEO. De kapper zorgt voor het uiterlijk van de zwerfjongeren, de CEO voor de stageplaatsen, enzovoort. Als de taak is volbracht komt er een nieuw vraagstuk op tafel en een nieuwe groep! De eerste minister? Iemand die verbin-tenissen legt en zijn netwerk maatschappelijk inzet. Bijvoorbeeld Karin van Wingerden. Ze is een communicatieadviseur, vooral in de bouw. Dat is een enorme verbinder. Zowel maatschappelijk als politiek. Maar niemand in Nederland kent haar. De mensen die je zoekt zijn juist niet de platgetreden paden."

Heb je meer van dit soort dromen?

"Ik zie voor La Red een missionarisfunctie. We streven er naar dat netwerklussen standaard onderdeel van het curriculum worden op scholen. Zo leren leerlingen hoe ze ontmoetingen kunnen omzetten in relaties. Inmiddels gebeurt dit al op sommige scholen."

Maar als iedereen kan netwerken, staat La Red buitenspel?

"Integendeel. Netwerken als dienstverlening staat nog in de kinderschoenen. Ik ben ervan overtuigd dat bedrijven op de langere termijn een *chief network officer* in dienst hebben die het netwerk van een bedrijf doorlicht en daarop interventies pleegt. En daar ligt dan een mooie expertrol voor La Red: hét netwerkklok van Nederland!" ●