

Zó zit dat

In deze rubriek delen ondernemers hun kennis om anderen te informeren en inspireren.



Miriam Notten

is expert op het gebied van sociaal kapitaal. In 2003 richtte zij La Red op: de specialist die sociaal kapitaal laat renderen.

Miriam's doel

een sociaal kapitaalfonds van 27.243 personen, zodat alle 8 miljard wereldbewoners in twee stappen te bereiken zijn.

“Ondernemers laten de sociaal kapitaalknop veel te veel onbenut”

Laat je sociaal kapitaal voor je werken

Iedereen heeft sociaal kapitaal. Hoe oud of jong je ook bent. Iedereen onderhoudt namelijk relaties met anderen. Relaties die je hebt opgebouwd tijdens je werk, studie of sport. Deze relaties hebben bepaalde talenten, kennis, ervaring en invloed op de relaties die zij vervolgens onderhouden. Wist je dat jouw medewerkers al snel 600 andere mensen kennen? De waarde van het sociaal kapitaal binnen je organisatie is echt enorm.

Bespaar tijd en geld

Maak jij als ondernemer gebruik van de (sociale) relaties van je medewerkers? Vaak wordt het sociaal kapitaal van medewerkers onvoldoende benut. Dat is zonde. Bespaar tijd en geld door het netwerk van je medewerkers te gebruiken en zet het om in concrete waarde voor de organisatie. Laat het sociaal kapitaal van je medewerkers renderen door netwerkend te werken; dé managementstrategie om sociaal kapitaal aan te trekken, te ontwikkelen en te benutten om zo je bedrijfsdoelstellingen te realiseren.

Netwerkend werken

Stel je bent op zoek naar een nieuwe me-

dewerker. Zeer waarschijnlijk ben je geneigd om de vacature op een vacaturesite te zetten, in een (plaatselijke) krant, of uit te zetten bij een werving- en selectiebureau. Maar heb je er ook aan gedacht om je medewerkers in te zetten om de ideale kandidaat te vinden? Laat het sociaal kapitaal van je medewerkers voor je werken. Vooraf bepaal je wie je binnen de organisatie gaat benaderen om je te helpen bij het vinden van de geschikte kandidaat. Vervolgens ga je met elkaar na wie je binnen jullie netwerken zou kunnen benaderen. Groot voordeel: de mensen die aangedragen worden, hebben altijd een lijntje met een van je medewerkers. Dit komt de kwaliteit van de sollicitanten ongetwijfeld ten goede.

Kortom: breng de sociale netwerken van jouw medewerkers in kaart. Intern kun je daarmee innovatie versnellen, kennismanagement beter vormgeven, strategische HR-planning handen en voeten geven én weten wie jouw beste informatiebronnen zijn. Buiten de deur levert zo'n netwerkkaart de route naar nieuwe klanten, wordt jouw lobbytraject veel makkelijker en vind je sneller nieuwe medewerkers. ●



Breng het sociale netwerk in kaart.

Investeer tijd in een goede 'netwerkkaart'. Deze tijd verdien je dubbel en dwars terug. Je weet precies wie je kunt benaderen via jouw medewerkers om doelstellingen te behalen.



Stop met acquisitie en laat je netwerk werken.

Als ondernemer heb je een enorme hoeveelheid sociaal kapitaal in handen. Laat dat voor je werken. Hogere én kwalitatieve opbrengsten en kostenbesparing zijn het resultaat.



Bouw relaties, transacties volgen vanzelf.

Geef je medewerkers de kans om relaties met anderen op te bouwen. Coach hen op authentieke en oprechte interactie. Uiteindelijk betaalt zich dat zeker terug.