



Leer medewerkers echt kennen

Netwerk belangrijker dan cv

Het is een kunst de waarde in relaties die elke medewerker zakelijk en privé onderhoudt te benutten. Die verbindingen bieden samen een enorm potentieel aan toegevoegde waarde voor elke organisatie. Weet dus wat je in huis hebt en laat dat groeien. Dat is de boodschap van Miriam Notten, eigenaar van netwerkorganisatie La Red. Zij integreert netwerkend werken binnen organisaties, van strategie tot implementatie. Een bevlogen verhaal.

“Netwerkend werken zat altijd al in mij. Op de Zeevaatschool wist ik intuïtief wie ik moest kennen om te bereiken wat ik wilde. Op die manier ben ik aan mijn eerste baan gekomen. Ik had mijn diploma van de Zeevaatschool nog niet op zak of ik werd al gebeld door onze directeur, meneer De Kubber, die vroeg of ik aan de slag wilde bij Joon Shipping. Hij adviseerde me ja te zeggen. Dus ik ging naar Rotterdam, kreeg na een kwartiertje koffiedrinken de baan en tien dagen later zat ik op zee.

Vertrouwen

Natuurlijk gaat hieraan vooraf dat je elkaar moet vertrouwen en kennen, voordat gunnen om de hoek komt kijken. Het werkt daarbij twee kanten op. Als je wat voor de ander doet, kun je aanspraak maken op dat vertrouwen. Op school deed ik bijvoorbeeld regelmatig ongevraagd dingen. Zo schreef ik voor de

‘Misschien heeft iemand minder ervaring, maar wel een briljant netwerk’

schoolkrant en was zichtbaar bij activiteiten. Ook na mijn schooltijd bleef ik betrokken en hield ik contact met De Kubber. Uiteindelijk kwam ik via hem wederom aan een baan, nu aan wal.

Sociaal kapitaal

Inmiddels run ik ruim veertien jaar La Red, Spaans voor ‘het netwerk’. De laatste jaren merk ik dat bedrijven hun sociaal kapitaal echt gaan zien. Maar het verbaast me dat vacatureteksten nog steeds over competenties, talent, kennis en ervaring gaan. En dan wordt er ook nog om een cv gevraagd. Dat gaat over iemands werkverleden en zegt totaal niks over het nu. Voor mij zijn het netwerk van de ander en hoe iemand relatiegericht werkt veel relevanter. Misschien heeft iemand minder kennis en ervaring, maar wel een briljant netwerk. Mijn pleidooi richting ondernemers is dan ook: kijk niet alleen naar wat iemand kan, maar vooral naar wie iemand kent en wat je daarmee kunt. Netwerken zijn niet gekoppeld aan functies en we zijn te snel geneigd om over bepaalde functies een negatief netwerkbeeld te hebben, zoals: ons kamermeisje kent toch niemand. Laat functie-denken achterwege. Als je wilt weten hoe het bij jou in de organisatie zit, doe dan de organisatiescan sociaal kapitaal op onze website.



Netwerken op zich is maar een klein deel van netwerkend werken. Ik houd me bezig met het grotere perspectief, namelijk: hoe zorg je dat medewerkers hun netwerk inzetten en ontwikkelen voor jouw bedrijf en voor henzelf? Het werkt ook andersom: hoe zorg jij ervoor dat je je netwerk voor medewerkers kunt gebruiken? Ik begrijp dat er een moment kan zijn dat je afscheid moet nemen van mensen. Maar voor mij is het dan een logische stap dat iedereen zijn netwerk inzet om diegene aan ander werk te helpen. De keuze om dat gezamenlijke netwerk in te schakelen is veel humaner.

Gunfactor

Natuurlijk krijg ik vaak de vraag: hoe ontsluit ik die waarde in dat netwerk? Daar gebruik ik de twee V’s voor: Verhalen vertellen en Vragen stellen. Als ik iets vertel, kan ik op een passieve manier informatie geven, waar de ander op kan reageren. Maar ik kan ook actief vragen stellen. Zo zat ik laatst wat te bomen met een collega-ondernemer over het feit dat ik weinig goed beeldmateriaal van mezelf heb. Hij reageerde spontaan dat Noa, de beste vriendin van zijn dochter, op het mediacollege zit en cameravrouw wil worden. ‘Ik kan wel vragen of zij opnames wil maken?’, sloot hij af. Dat leek me perfect. Dus tijdens mijn dagvoorzitterschap in Amsterdam bij de Internationale Vrouwendag heeft Noa mij gefilmd. Ik blij, Noa blij en de organisatie blij, want die krijgt het materiaal ook. Er was wederzijds vertrouwen tussen mij en de ander en dat vertrouwen kun je doorgeven. Het is besmettelijk en gekoppeld aan de gunfactor. Hoe dat mechanisme werkt, dat doorgeven van vertrouwen, kun je leren!” ●



Keuzemodule De Haagse Hogeschool

La Red verzorgt voor De Haagse Hogeschool een keuzemodule ‘Netwerken’ bij de minors projectmanagement en small business en retailmanagement. Hoe passen studenten dit toe in de praktijk?

Robin Blok, student mechanical engineering: “Ik heb geleerd mijn eigen netwerk te analyseren en daaruit sterke en zwakke punten te halen. Daarmee kan ik gericht werken aan uitbreiding en versterking van mijn netwerk. Ik weet welke expertises en vakgebieden binnen handbereik zijn en hoe ik mensen aan elkaar kan verbinden als dat nodig is. Steeds vaker vraag ik bestaande relaties of zij iemand in hun netwerk hebben die een bepaalde expertise heeft die ik op dat moment nodig heb. Ik kijk goed naar de kennis en het vakgebied van nieuwe relaties, waardoor ik bewust omga met de expertise in mijn eigen netwerk.”

Netwerkanalyse nodig? Studenten van De Haagse Hogeschool kunnen een netwerkanalyse maken voor uw bedrijf. Interesse? Stuur dan een mail naar info@delft.business