

# Thema: communicatie

Netwerken zijn overal:

## Je gaat ze pas zien als je het doorhebt

*Al wandelend langs het Pieterpad kwamen flarden van reisverhalen boven die ik ter voorbereiding had gelezen.*

*Ze inspireerden me en zetten me aan tot vragen. Zo ontmoette ik diverse mensen en deelden we ervaringen over het lopen van het Pieterpad. Een nieuw netwerk ontvouwde voor zich voor mij.*

*Het netwerk van de pelgrim.*

Door Helmi Kaskens

**N**etwerken zijn overal om ons heen. Zowel privé via familie, sport of vrije tijd, als zakelijk. Eigenlijk zijn netwerken vanzelfsprekend en altijd aanwezig, zowel of- als online. Wanneer één van jouw collega's jou iets vertelt dat voor jou interessant is, is dat netwerken. Als je als orlid iemand informatie of advies geeft, is dat netwerken. Je netwerk werkt als er een constante stroom informatie, ideeën en contacten is tussen jou en de mensen om je heen. Eigenlijk heel vanzelfsprekend. Alleen we zien en benoemen het niet altijd als een netwerk. Ondernemingsraden kunnen veel meer gebruik maken van de netwerken die zich vanzelfsprekend aandienen. Met goed netwerken moet je bijna bij iedereen aan tafel kunnen komen. Ooit is uitgerekend dat je binnen drie schakels (de vrienden van de vrienden van jouw vrienden) toegang hebt tot alle mensen in Nederland.

Online maken or's in toenemende mate gebruik van netwerken; LinkedIn, Facebook, Twitter et cetera. Een snelle zoektocht op LinkedIn levert bijvoorbeeld al snel veel

contacten op met andere or's in dezelfde branche. Een snel toegankelijk informatie-netwerk opent zich daar voor alle or-leden.

*Tip:*

Breng in beeld hoe het netwerk van de ondernemingsraad eruit ziet. Ook alle or-leden hebben hun eigen netwerk. Denk daarbij ook aan de receptionist, de schoonmaker, de systeembeheerder, leden van raad van commissarissen/raad van toezicht, de hr-manager, het middenkader. Naast het interne netwerk is er ook het externe netwerk van de or. Denk aan collega or-leden van een or-platform, de vakbond, de or-adviseur, etc. Je zult verstandig staan hoe groot jullie netwerk is. Kijk welke personen dichtbij staan in het netwerk en welke invloedrijk zijn. Maak een overzicht van personen met wie het de moeite waard is in contact te treden, die je relevante informatie, contacten en invloed kunnen opleveren.

### Je gaat pas oogsten, als je hebt gezaaid

Netwerken draait om sociale contacten, oprechte interesse en aandacht. De meeste mensen zijn wel overtuigd van het nut van netwerken, maar toch voelt het vaak gemaakt, moeizaam en wat onwennig. Het beeld van het bezoeken van recepties en gesprekken aangaan met op de achtergrond de gedachte dat je iets van andere mensen wilt, maakt het lastig. Maar netwerken kun je leren. De kracht van netwerken zit in het contact maken, zonder daarbij meteen iets terug

te willen van de ander. Om met Indira Gandhi te spreken: de grootste fout van de mens is dat hij wil oogsten op plaatsen waar niet is gezaaid. Gunnen begint met geven. Uit wetenschappelijk onderzoek is gebleken dat bij bijna elke relatie die mensen met elkaar aangaan, gunnen een rol speelt. Ook ondernemingsraadleden kunnen gebruik maken van de 'gunfactor' bij het netwerken. Een hoge gunfactor ontstaat wanneer een ander jouw houding, gedrag en communicatie als betrouwbaar heeft beoordeeld. Hoe hoger je gunfactor, hoe meer collega's bereid zijn om de ondernemingsraad te ondersteunen.

*Tip:*

Stel jezelf ten doel om minimaal twee personen in een maand te spreken die voor jou interessant kunnen zijn. Maak duidelijk dat jij oprecht geïnteresseerd bent in het werk van de ander. Je kunt informatie krijgen die wellicht ook weer interessant is voor een andere collega. Bedank voor het gesprek en bevestig dit later nog eens met een mailtje.

### Het is gemakkelijker dan je denkt en nog leuk ook

In het dagelijks leven doen we niet anders dan netwerken met elkaar. Als ik mijn fysiotherapeut aanbeveel aan mijn vrienden denk ik niet meteen aan netwerken. Maar dat is het wel. Het gaat over delen van informatie en geven en nemen. Vertrouwen in elkaar is daarbij de sleutel.

*Tip:*

Kijk eens in je directe omgeving of je kennissenkring naar mensen die actief zijn in de medezeggenschap. Kijk of je twee mensen met dezelfde interesse en vragen met elkaar in contact kunt brengen.

### Je krijgt er altijd wat voor terug, als je investeert en geduld hebt

Uit het volgende voorbeeld wordt duidelijk wat netwerken op kan leveren. Een orlid onderhield contacten met een lid van de raad van toezicht. Ze spraken elkaar elk kwartaal een kwartiertje voorafgaand aan

### Meer lezen

Burgers, J., *.De Wet van Snuf, wat je geeft, krijg je terug.* 2014, Van Duuren Management, 9789089651976

Tol, R.B., *Netwerken in zakelijke markten, geven en gunnen.*, Atelier Rijksbouwmeester, 9789081223317



Netwerken ontstaan overal, ook onderweg tijdens een wandeling

een overleg. Het or-lid zorgde er elk jaar voor dat er een mooi or-jaarverslag naar de raad van toezicht ging. Op het moment dat het nodig was, wisten ze snel contact te leggen met elkaar.

## Tien tips

### Aandacht

1. Wees open en toon oprechte interesse in de ander. Een netwerkrelatie is gebaseerd op wederzijds vertrouwen. Werk hieraan, denk mee met de ander en leef je werkelijk in in de ander.
2. Spreek mensen aan op een vanzelfsprekende en natuurlijke manier. Netwerk omdat het leuk is en je er plezier aan beleeft.
3. Investeer en blijf investeren in de contacten. Onderhoud de contacten die je al hebt. Stuur af en toe een e-mail of kaartje.

### Attentie

4. Breng zelf twee contacten uit je netwerk met elkaar in contact. Zij onthouden je proactieve houding en goede bedoelingen.
5. Bedank mensen regelmatig in woorden en daden. Je waardering uitspreken is een vitaal onderdeel van het opbouwen van netwerkrelaties.
6. Laat altijd wat achter voor de ander. Dat kan een anekdote zijn waardoor de ander zich jou herinnert, maar ook een fysieke herinnering zoals een visitekaartje of een klein presentje.

### Afwachten

7. Heb geduld. Verwacht niet meteen iets terug. Netwerken gaat in eerste instantie om uitwisselen van informatie en toegang tot contacten. Ga langs bij een collega als je toevallig in de buurt bent. Wellicht dat de contacten in eerste instantie niet veel opleveren. Later kunnen ze zeker van pas komen.

8. Wees niet meteen doelgericht. Als je weet wat je wilt, komen informatie en contacten van je netwerkpartner vaak als vanzelf naar boven.

### Actie

9. Laat jezelf zien bij evenementen en andere belangrijke netwerkgelegenheden. Het is altijd een gelegenheid om mensen te ontmoeten en te spreken.
10. Stel jezelf als doel om elke maand minimaal twee mensen te spreken die interessant kunnen zijn. Luister goed en stel open vragen. Het gaat erom dat jij de informatie krijgt die jij nodig hebt. En de ander leert jou op een ongedwongen manier kennen. Daarmee vergroot je de kans dat die ander op een later moment aan jou denkt.

Netwerken levert nieuwe contacten op en interessante informatie. Met de nieuwe contacten groeit je netwerk en breidt het alleen

maar uit. In het overleg met de bestuurder ben je daardoor een sterkere overlegpartner, je beschikt immers over een breed netwerk en bent breed geïnformeerd. De kwaliteit van je or-werk neemt toe, omdat je ook minder afhankelijk bent van de informatie die

de bestuurder je verschafft. En als je het netwerk nodig hebt, weet je het snel te benaderen. Netwerken is dus vanzelfsprekend als de ondernemings-

raad meer invloed wil krijgen.

En mijn pelgrimstocht? Ik heb contact gezocht met de schrijver van het verhaal dat bleef hangen. Het bleek dat wij veel gemeenschappelijke delers hadden wat betreft werkervaring en we hebben over en weer informatie uitgewisseld. Wie weet brengt het ons ergens. Het contact is gelegd.

In elk geval is het de moeite waard voor or's om op pelgrimstocht te gaan in en buiten hun eigen organisatie, op zoek naar nieuwe (net)werkwegen.

En net als een pelgrimsroute, levert het je onderweg altijd iets op. 

**Helmi Kaskens** is zelfstandig trainer/coach.

Ontmoet Helmi Kaskens op het event

Zet je or op de kaart!

<http://oropdekaart.or-informatie.nl/>