

Or-competenties (3)

Netwerken

In deze artikelenreeks staat telkens een competentie centraal die voor de or belangrijk is. Deze keer is dat netwerken.

Door Camiel Schols en Brigitte Diderich

Netwerken houdt in dat je contacten opbouwt en onderhoudt. Daarbij gaat het om relaties die je kunnen helpen bij het bereiken van je doelen. Wat is het belang van netwerken voor een or-lid? Een goed netwerk kan je helpen om aan informatie te komen die je op een andere manier niet gemakkelijk krijgt. Daarnaast kan een netwerk je helpen om dingen voor elkaar te krijgen.

Netwerken bij achterban en bestuurder

Voor een or-lid is het van wezenlijk belang om goed te weten wat er speelt en wat er leeft. Dat geldt voor wat er leeft op de werkvloer, maar ook voor wat er leeft in de kringen van het management. Veel or-leden werken op de eerste plaats aan hun netwerk binnen de achterban. Als je veel mensen kent van verschillende afdelingen, en als die gemakkelijk hun verhaal bij je doen, dan krijgt je veel te horen waar je als or iets aan hebt.

Ook het onderhouden van informeel contact met de bestuurder is een vorm van netwerken. Vaak heeft het dagelijks bestuur van de or informeel contact met de bestuurder. Maar ook or-leden die in hun werk dicht bij de directie zitten, hebben hiertoe allerlei kansen. Informeel contact tussen or-leden en bestuurder gedijt bij wederzijds vertrouwen. Als je elkaar informeel spreekt, kunnen beide partijen elkaar net wat meer vertellen dan in de formele overlegvergadering gebeurt. Dit gaat goed

Netwerken:

Het opbouwen van relaties die van pas komen om doelstellingen te realiseren. Het inzetten van deze contacten om zaken voor elkaar te krijgen.

zolang beiden weten dat de gegeven informatie bij de ander veilig is.

Relaties met het middenkader

Voor de meeste or's is het netwerken met bestuurder en achterban vertrouwd terrein. Maar hoe zit het met het netwerk wat betreft andere managers en leidinggevendenden? Onderhouden jullie ook informele contacten met het middenkader? Veel ondernemingsraden hebben hiervoor een blinde vlek. Er is winst te behalen wanneer de or ook goede relaties opbouwt binnen deze groep. Het middenkader heeft immers de taak om besluiten van de directie uit te voeren. Daarnaast nemen zij ook zelf besluiten die de medewerkers raken.

Het is een goede zaak wanneer ook tussen middenkader en or goede relaties liggen. Hoe kun je die contacten opbouwen? Een tip is om werkoverleggen te bezoeken en vooraf met de leidinggevende te spreken over de uitdagingen waar hij met zijn team aan werkt: 'Wat zijn de uitdagingen waar je voor staat?' 'Wat gaat goed en waar ervaar je knelpunten?' 'Wat verwacht je van je medewerkers?' 'Wat kan de or hier volgens jou in betekenen?'

Externe relaties

Uiteraard blijven de netwerkactiviteiten van de or niet beperkt tot de eigen organisatie. Een goed relatienetwerk met andere or's, or-platforms, vakbonden en deskundigen is belangrijk. Met een goed netwerk hoeft je niet steeds zelf het wiel uit te vinden. Bezoek je wel eens een congres voor or-leden? Heb je daar wel eens ervaringen (en contactgegevens) uitgewisseld met mensen uit andere organisaties? Spreek je met vrienden

en kennissen wel eens over ontwikkelingen in hun organisatie? Heb je wel eens een werkbezoek afgelegd bij de or van een andere organisatie? Dit zijn allemaal manieren om jullie netwerk buiten de organisatie op te bouwen.

Wat kenmerkt een goede netwerker?

Het helpt als je plezier hebt in het ontmoeten van mensen en als je gemakkelijk contact legt. Verder heeft een goede netwerker een gezond zelfvertrouwen. Hij weet dat hij ook de ander iets te bieden heeft. Bij netwerken is halen en brengen namelijk in balans. Tegelijk hoeft je geen geboren diplomaat te zijn. Met gezonde belangstelling kom je een heel eind.

Hoe word je een betere netwerker?

Zoek informele situaties op zoals recepties, pauzes, rookbijeenkomsten. Vraag mensen gerust hoe ze aankijken tegen zaken die spelen. Wees ook bereid om op ieder moment je or-pet op te zetten. Als je het lastig vindt om tijdens informele situaties or-contacten te leggen, dan

Collega's waarderen het als je ze aanspreekt en als or belangstelling toont

kan het helpen om een meer formele ingang te creëren. Spreek bijvoorbeeld af dat elk or-lid vier collega's benadert met de volgende vragen: 'Wat vind je goed lopen op je afdeling?' 'Tegen welke knelpunten loop je aan?' 'Wat wil je meegeven aan de or?' 'Mag ik je later nog eens aanspreken met vragen van de or?' Je zult merken dat de meeste collega's, ook als je ze nog niet kent, het waarderen als je zo belangstelling toont. Tegelijk ontvang je waardevolle informatie waar de or zijn voordeel mee kan doen.

Balans in halen en brengen

Netwerken is halen en brengen. Wat heb jij je gesprekspartner te bieden?

1. Je toont belangstelling en biedt een luisterend oor
2. Je deelt Informatie waarover jij beschikt
3. Je biedt hulp en praktische tips vanuit je eigen ervaring
4. Je helpt je gesprekspartner met het uitdragen van zijn doelen

Tips

- Breng je netwerk in kaart. Maak samen een schema van alle sleutelpersonen- en groepen van de or, zowel binnen als buiten de organisatie. Ga na welke relaties al sterk zijn en welke relaties versteviging behoeven. Maak een plan van aanpak.
- Organiseer je netwerk. Bijvoorbeeld door regelmatig achterbanbezoeken te plannen, door een klankbordgroep op te richten, of door zitting te nemen in een bepaalde commissie van je organisatie.
- Verdeel de netwerktaken binnen de or. Spreek bijvoorbeeld af dat elk or-lid voor elke vergadering twee collega's vraagt naar hun mening of ervaring.
- Bezoek een congres of studiedag over een thema dat speelt in jullie or en neem je voor om na elke workshop een onbekende aan te spreken. "Hoe speelt dit onderwerp in jullie organisatie?" "Welke ervaringen heeft jullie or met dit onderwerp?" Bezoek recepties in je organisatie en denk vooraf met wie je een praatje zou willen aanknopen als de kans zich aan-

Illustratie: Angele Evers, Angele.evers@gmail.com



dient. Kies een onderwerp dat speelt in de organisatie en vraag hoe die persoon daar tegenaan kijkt.


- Wees betrouwbaar en beschaam het vertrouwen van de ander niet. Kom afspraken na en respecteer vertrouwelijkheid.

Testje

6 of 7 maal ja:

Je bent een krachtige netwerker voor de or. Je zoekt actief naar contacten binnen en buiten de organisatie die nuttig zijn voor het or-werk. Doen de andere or-leden dat ook? Hoe zou je hen kunnen helpen bij het ontwikkelen van hun netwerk?

1 of 2 maal ja:

Het lijkt erop dat je meer kunt doen aan het opbouwen van een netwerk voor de or. Hoe komt het dat je weinig doet aan netwerken? Ben je nog niet overtuigd van het belang van netwerken voor de or? Of vind je het lastig om op mensen af te stappen? In dit artikel vind je allerlei tips die je mogelijk verder helpen. 

Brigitte Diderich en Camiel Schols zijn trainer/
adviseur bij SBI Formaat
camiel.schols@sbiformaat.nl
brigitte.diderich@sbiformaat.nl

Test: Ben je een netwerker voor de or?

ja nee

Ik knoop regelmatig gesprekken aan met mensen uit de achterban om te horen wat hen bezig houdt.

Als de gelegenheid zich voordoet, knoop ik een praatje aan met onze bestuurder.

Ik onderhoud contacten met diverse leidinggevenden om te horen wat bij hen leeft.

Als ik een congres bezoek, spreek ik daar or-leden uit andere organisaties actief aan.

Ik benut mijn contacten om informatie te krijgen.

Ik benut mijn contacten om zaken voor elkaar te krijgen.

Ik als ik iemand uit mijn netwerk spreek, zoek ik hoe ik hem kan helpen.