

Samenvatting hoofdstuk 9

In een netwerk is geen hiërarchie en je kunt dus niet van bovenaf “doortastend” besluiten. Daarom is vaker de omweg (met netwerkpartners) de kortste verbinding met jouw contact (klant, bewoner). Bij besluiten in de zwerm gaan we meer naar onszelf. Wie ben ik? Wat heb ik de ander te bieden? Welke waarden breng ik? Je hebt anderen nodig om zelf een goed besluit te nemen. Dit waren de vragen om elkaar goed te kennen:

1. Wie ben ik?
2. Waarom wil ik contact?
3. Wat verwacht hij van mij?
4. Wat biedt mijn organisatie en mijn afdeling?

Dan komt het proces van het VIP Besluit waarbij je iedere betrokkene een kans geeft om mee te denken en tegen te denken. Vergeet niet steeds te werken volgens de 7 principes:

1. Zie je de groep waarmee je werkt als vrijwilligers
2. Start met “wie” (is betrokken) in plaats van “wat” (is het probleem)
3. Stel het doel of de doelen centraal, niet het middel
4. Denk in wederzijdse hulp en afhankelijkheid
5. Gebruik LSD: luisteren, samenvatten doorvragen
6. Zoek dekking
7. Kies voor subsidiariteit

Je ziet ook al dat het benaderen van je netwerk noodzakelijk is. Je start immers met “wie” (is betrokken) daarvoor moet je je verbinden met anderen.

Dan zorg je dat iedereen het zijne kan doen en goed aan de slag kan gaan door deze 3 opdrachten:

1. Bied one-stop shopping
2. Weef met de juiste draad (schering en inslag)
3. Weet je gedekt en breng zaken terug in de lijnorganisatie

Streef naar goede en niet naar veel contacten. Bedenk dat het gaat om de kwaliteit van contacten. Kleine resultaten die steeds een stap verder gaan zijn belangrijker dan grote stappen.