

De kunst van netwerken

Kennisdeling en empowerment van onderwijsprofessionals vraagt om sterke netwerken. We vroegen kaderleden, actieve leden, rayonbestuurders en AOb-beleidsmedewerkers hoe zij dat aanpakken. Wat zijn hun tips & tricks op basis van de praktijk?



Werven

AOb

Samenkomen

Behouden

Welk actueel thema vraagt volgens jou nu om netwerkontwikkeling?

Gebruik het **consulenten-/MR-netwerk** om onderbelichte doelgroepen en actuele thema's te identificeren.

Kies je **communicatiekanalen en -momenten** slim, zodat je boodschap niet verloren gaat in de stroom aan informatie die al rondgaat. **Wees op tijd**, want werving kost veel tijd! Denk aan nieuwsbrieven, relevante Whatsapp-groepen en landelijke AOB-kanalen, zoals LinkedIn.

Werven

Ga als AOb-afvaardiging zelf **naar de doelgroep** toe, in plaats van de doelgroep naar de AOb te halen. Kijk of je kunt aansluiten bij **bestaande activiteiten**.

Wanneer zou jij je willen aansluiten bij een netwerk? Wat moet er voor jou zeker in zitten?

Maak in wervingsberichten duidelijk wat leden aan het netwerk of de bijeenkomst hebben ('*what's in it for me?*')

“ Persoonlijk contact werkt het beste om mensen te werven. Dit werkt net zoals een geheugen; ieder contactmoment versterkt het geheugenspoor. ”

Samenkomen

Wat is het doel van
jouw netwerk?

1

Plan van tevoren meerdere netwerk-
bijeenkomsten (bijvoorbeeld in de
jaaragenda), zodat je daar tijdens de
bijeenkomst alvast naar kan verwijzen.

2

Focus! Definieer een
concreet doel voor je
netwerkbijeenkomst.

3

Zorg voor een
evenwichtige
balans tussen
kennis brengen
en kennis halen.

Wat was de laatste
keer dat jij heel
enthousiast was
over een (online)
bijeenkomst? Hoe
kwam dat?

4

Experimenteer met
vernieuwende, prikkelende,
activerende werkvormen.
Klik [hier](#) voor inspiratie.

“ Mensen gaan graag
naar huis met nieuwe
inzichten. Ze waarderen
het als je vraagt naar
hun eigen ervaringen
en expertise op het
betreffende thema. Op
die manier ben je niet
een belerende vakbond,
maar een verbindende
vakbond. ”

– Rayonbestuurder

Bij welk netwerk heb jij de meeste persoonlijke contacten opgedaan? En hoe kwam dat?

5

Grijp persoonlijk contact aan om mensen aan het netwerk te binden: laat hen met ten minste één nieuw contact de deur uitgaan of voeg hen toe aan relevante LinkedIn-groepen.

6

Publiceer over netwerk-bijeenkomsten (vooral de *take-aways*), volgens het communicatie-motto: *'deel je het niet, dan bestaat het niet.'*

Samenkomen

Goed bezochte bijeenkomsten:

- zijn georganiseerd rondom een (acuut) probleem;
- zijn voor een specifieke doelgroep, bijvoorbeeld onderwijsondersteuners;
- sluiten aan bij de fase van beroepsontwikkeling of carrièrepad;
- brengen behalve informatie en ontmoeting ook rechtsponele informatie;
- zijn gericht op het laagdrempelig uitwisselen van ervaringen.

Zorg ervoor dat er ten minste één persoon (een 'trekker') verantwoordelijk is voor het behoud van het netwerk en ervoor zorgt dat de leden van het netwerk in verbinding blijven met elkaar.

Wie zijn ambassadeurs of experts uit jouw (AOb-)netwerk?

Maak gebruik van ambassadeurs en experts uit het netwerk: vraag hen de uitnodiging in hun netwerk te verspreiden en/of een inhoudelijke bijdrage te leveren tijdens netwerkactiviteiten.

Heb je er voldoende tijd voor?

Hoe zet je je persoonlijk in voor je netwerk?

Belangrijkste:

- Persoonlijk contact
- Tijd om te kunnen netwerken

Behouden

Zorg dat leden elkaar gemakkelijk kunnen vinden, kennis kunnen delen en intervisiemomenten kunnen organiseren via laagdrempelige communicatiekanalen die ze toch al gebruiken, zoals Whatsapp of LinkedIn.

Wat maakt dat jij zin hebt om naar een bijeenkomst van een netwerk te gaan?

Netwerken groeien wanneer er ook aandacht is voor gezelligheid en ludieke uitingen.

“ Ik gebruik WhatsApp om relevante informatie over het onderwijs in onze regio te delen. Zo probeer ik mensen steeds even te nudgen. Even een knipoog, een tikje op de schouder van “hey, dit speelt er”. ”