

Miranda Noordenbos: "Ik geloof in het benutten van eigen-wijsheid"

"Als je iets graag doet en je draagt dat uit, kom je als vanzelf mensen tegen die die passie met je delen en je van nieuwe ideeën voorzien. Je trekt in feite gelijkgestemden aan, als een magneet." Aldus Miranda Noordenbos, die het zelf aan den lijve ondervond.

Na Communicatie (HEAO Utrecht) en Opleidingskunde (Rijksuniversiteit Utrecht) te hebben gestudeerd, ging Miranda Noordenbos aan de slag als manager training en coaching bij Coca-Cola. Eenmaal in verwachting van haar eerste kind ontstond de behoefte aan verandering: niet langer vijf dagen per week werken en een nieuwe koers. "Ik ben altijd nieuwsgierig geweest naar de manier waarop mensen leren. Hoe kun je mensen leren te leren? Hoe creëer je omstandigheden waarin leren gemakkelijk wordt? Wat staat leren en slimmer worden soms in de weg? Dat soort zaken." De wens om het over een andere boeg te gooien kreeg een zetje mee door een concrete droom. "Ik droomde dat ik een eigen bedrijf was gestart dat 'Magnetics' heette. Ik heb altijd een blokje bij de hand om ingevingen op te schrijven en heb het meteen genoteerd. Op 1 oktober 2001 schreef ik mijn bedrijf in bij de Kamer van Koophandel en op 4 oktober had ik mijn eerste opdrachtgever."

Het management development programma dat ze ontwikkelde maakte indruk. Grote klanten volgden, zoals een grote telecomprovider, een scheepsbouwer en de Rabobank. In de loop der jaren verlegde Miranda het accent in haar aanpak. "Veel organisaties kennen een bepaalde hiërarchie en hanteren rollen en taken. Ze proberen hun personeel de competenties bij te brengen

waar de organisatie behoefte aan heeft, bijvoorbeeld door middel van scholing. In feite willen ze mensen veranderen. Ik benader het liever van de andere kant: waar liggen de talenten en passies van je mensen en hoe wend je die aan in je organisatie? Een goed gesprek over wat iemand wil en kan, levert vaak meer op dan een dag training."

ENORM POTENTIEEL

De kern van haar verhaal is dat we allemaal bergen talent onbenut laten, omdat we onvoldoende met elkaar communiceren. "Ondernemers bijvoorbeeld vragen maar zelden om hulp of om raad. Misschien vinden ze het een teken van zwakte. Jammer, want we hebben allemaal mensen om ons heen die ons iets kunnen leren en ons kunnen inspireren zoals echtgenoten, kinderen, familie, vrienden, collega's en medewerkers. Een enorm potentieel aan talenten, inzichten en ideeën, dat we veelal onbenut laten. Ik help organisaties de dialoog met hun omgeving aan te gaan en die talenten aan te boren. Dat klinkt misschien een beetje zweverig, maar dat is het niet. Het levert altijd iets op. De ene keer geld, de andere keer betrokkenheid of tevredenheid. De scheepsbouw en de bankwereld is geen softe business, toch? Geld is voor mij een ruilmiddel. Geld verdienen is prima, maar niet op een inhilige manier. Ik geloof in win-winsituaties. Ik deel mijn netwerk en mijn kennis.



Als je mensen helpt, word je zelf ook geholpen. De ene keer met een goed idee, de andere keer door een nuttige tip. Wie goed doet, goed ontmoet."

WOMEN ON WINGS

Helpen dus. Maar niet met geld, of door taken uit handen te nemen. "Daar geloof ik absoluut niet in, behalve als het om natuurrampen gaat. Voor de rest moet je mensen leren het zelf te doen. Geen geld geven om eten te kopen, maar een net om zelf vis te vangen. En leren hoe je dat doet." Geheel in lijn met haar eigen opvattingen over magnetisme liep Miranda begin 2009 tegen een netwerk aan dat er net zo over denkt: Women on Wings. "Het is een club zakenmensen die ondernemende vrouwen op het platteland van India een vliegende start biedt. Dat doen ze door 'experts' in te zetten: mensen met minimaal vijftien jaar werkervaring die in India hun ogen en oren de kost geven en vervolgens met respect voor de cultuur en de verhoudingen in co-creatie werken aan hoe het beter kan. Ons ultieme doel: banen voor vrouwen scheppen."

WEINIG NODIG

Je licht opsteken ergens ver weg van hier is leerzaam, vindt Miranda. "Je merkt dan aan den lijve dat je eigenlijk niet veel nodig hebt. In India waren de hygiënische voorzieningen erbarmelijk naar Westerse maatstaven. De ratten liepen 's nachts door de slaapkamer, 's ochtends werd je wakker van de apen en bij gebrek aan meubels werkten we overdag op de grond. Toch heb ik zelden zulke productieve workshops meegemaakt als daar." Van haar ouders leerde Miranda dat het belang van geld relatief is. "Ik beschouw geld als een bijkomend voordeel. Hoe je het beste omgaat met geld, bepaal ik graag in samenspraak met Dinand van Wiggen, mijn accountmanager Private Banking. Dat is een heel plezierige sparringpartner. Zelf richt ik me vooral op dingen waar ik energie van krijg. Als de energie stroomt en je doet dingen die je leuk vindt, komt er meestal ook een geldstroom op gang."

VOOR MEER INFO ZIE WWW.MAGNETICS.NU EN WWW.WOMENONWINGS.NL.