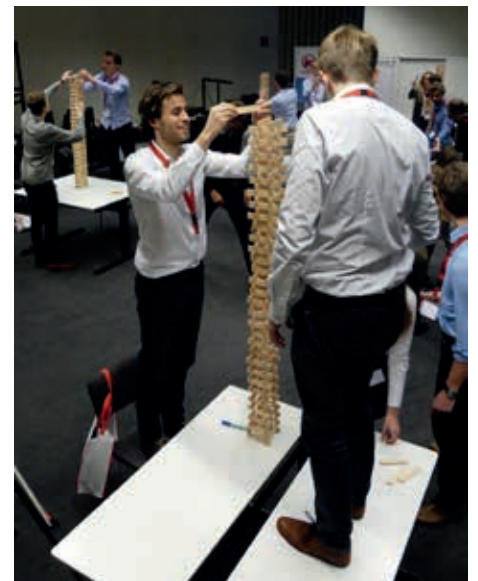


YOUNG POTENTIAL WEEKEND

FUN, TRAINING EN NETWERKING VOOR AMBITIEUZE INGENIEURS

Begin december 2017 trokken een 40-tal jonge wolven op Young Potential Weekend in het Antwerpse Ingenieurshuis om hun soft skills bij te schaven en nieuwe ingenieursvrienden te maken. Als rode draad door het weekend liep een competitieve Engineering Business Case, die training, uitdaging en plezier perfect wist te koppelen. Filip Bauwens van Propel en twee van de deelnemers, Yuki Suzuki en Ruben Vleurinck, vertellen enthousiast hun verhaal.

AUTEUR: AN REKKERS



Voor deze negende editie sloeg ie-net jongeren de handen in mekaar met Propel, een coaching- en trainingsorganisatie 'voor en door ingenieurs'. PROPEL maakt deel uit van Nextstep Coaching en is de afdeling die gespecialiseerd is in het coachen van ingenieurs en technische profielen. De organisatie is ondertussen een vijftal jaar actief en heeft een stevig netwerk van dertig coaches uitgebouwd. Vanuit een brede waaier aan coachtechnieken ontwikkelde Propel een eigen insteek die uniek is in Vlaanderen. Filip Bau-

wens ging dan ook maar wat graag met ie-net jongeren in zee om het Young Potential Weekend op poten te zetten. Hij licht de opzet van het initiatief toe: "Het weekend richt zich naar een veertigtal jonge, ambitieuze ingenieurs die hun soft skills willen uitdiepen. De twee dagen bouwen zich op rond een business game. Het idee was om de tijd 50-50 te verdelen, waarbij we voor de helft werken aan de business game en voor de andere helft aan communicatievaardigheden en soft skills. We hebben daarvoor de oefeningen

geïntegreerd in de verschillende business game-stappen. Elke stap vereiste een aantal soft skills, zodat we die op dat moment van het spel konden laten oefenen. Zo moesten in het begin verschillende teams gevormd worden door om ter snelst en om ter hoogst een toren te bouwen met een blokkendoos. Daarbij konden ze vaststellen welke teamrollen werden opgenomen en welke niet. En ook zichzelf observeren en ontdekken hoe ze zich zelf als teamlid opstellen bv. of ze eerder volgen dan wel leiden."

PROFIEL

Yuki Suzuki is als ingenieur-architect in 2010 aan de VUB afgestudeerd en werkt als projectleider bij D+A Consult, een multidisciplinair studiebureau en bij D+A Project, gedelegeerd bouwheer. Ze volgt er vooral bouw- en infrastructuurprojecten, stedenbouwkundige ontwerpen en industriële totaalconcepten op. Samen met een collega-ingenieur reageerde ze enthousiast op de aankondiging in de ie-net-nieuwsbrief. De combinatie van netwerking, training en de business game in het programma bleek een schot in de roos. Vooral het spel werd door haar duidelijk heel erg geapprecieerd. Yuki Suzuki: "Doel van het spel was om in Curaçao een wijk te bouwen binnen een bepaald budget en die maximaal rekening hield met sociale, milieu- of toerismeaspecten. De business game liet ons onderduiken in verschillende stappen waarbij we eerst in een team van ca. 4 à 5 man een profiel moesten maken voor ons eigen bedrijf. Nadien was het de bedoeling om contacten te leggen met de overige spelers, die ofwel een soort aannemersprofiel hadden of in de huid van een NGO kropen die streefden voor natuurbehoud of toerisme. De samenwerking met de verschillende 'partners' moest leiden tot de meest ideale oplossing binnen het budget. Het spel draaide om de strategische aspecten, om de manier van onderhandelen en om hoe we met het budget moesten omgaan. Daarnaast hebben we in spelvorm op de soft skills geoefend en die moesten we toepassen in de business game in het onderhandelen met andere partijen."



Ruben Vleurinck studeerde als industrieel ingenieur elektromechanica af aan UGent (2017) en ontwikkelt high performance DCT transmissie voor sportwagens bij Tremec. Het concept van een weekend samen met gelijkgezinde jonge ingenieurs iets bijleren, gekoppeld aan een fijn feestje, iets eten en uitgaan in Antwerpen, haalde hem snel over de brug. Ruben Vleurinck: "Dat klinkt zeer algemeen, soft skill training, maar het werd goed aangebracht. Het werd mooi opgebouwd vanuit de basisvaardigheden naar echt onderhandelen. Vroeger zou ik direct mijn kaarten op tafel gegooid hebben (puur als ingenieur vanuit een lineair denken), maar als ik nu samenzit met leveranciers, dan denk ik eerst na over wat ik wil bereiken, ik ga nog niet alles weggeven en wat marge houden om dan tot een overeenkomst te komen. Voor mijn job heb ik dus duidelijk wel een verschil gemerkt. Dat leer je ook echt niet op de universiteit. Vooral het leren onderhandelen is me sterk bijgebleven. Het feit dat je op het weekend binnenstapt, is al een training op zich. Je leert er nieuwe mensen kennen met wie je samen een business case moet oplossen, maar je kent nog niks van mekaar en wie welke specialiteiten heeft, dus je weet nog niet wat je aan wie moet uitbesteden. Het is een goede oefening om te ontdekken dat je eerste inschattingen er wel eens flink naast kunnen zitten."



PROPEL

LUISTEREN

Filip Bauwens van Propel merkt dat er op het vlak van communicatievaardigheden en soft skills nog grote tekorten zijn. "Ingenieurs stellen in de loop van hun carrière vaak vast dat ze die vaardigheden missen. Ze zijn er zich niet altijd van bewust waarom een project niet loopt of waarom er geen vordering is. We hebben kunnen vaststellen dat het geen evidentie is: ingenieurs hebben een technische insteek en hebben van daaruit soms minder interesse in die soft skills. Ze vinden die 'evident'. Alles gebeurt onbewust maar zo bepalen de patronen die je thuis geleerd hebt en minder constructief zijn in belangrijke mate je resultaat. Men legt dus niet altijd de link tussen het eigen gedrag en de manier waarop het proces verloopt. Dat is een aspect waar we de aandacht op richten en mensen bewust van maken. De algemene trend is dat we hen vooral winst kunnen laten maken door goed te leren luisteren. Wat kan je doen om de andere beter te begrijpen, op welke manieren kun je doorvragen, daar oefenen we op en experimenteren we mee. We geven ook extra aandacht aan *pacen*, afstemmen. Een afstemmingsronde, alvorens naar het inhoudelijke werk en de oplossing te gaan, is cruciaal in samenwerkingen en onderhandelingen. We bekijken op welke manier je daar ruimte kan voor scheppen en hoe je daar initiatief in kan nemen. Een derde luik was dan het onderhandelen: als we dan afstemming hebben, hoe kan ik dan mensen mee krijgen; als we een verschil hebben over een bepaald iets, hoe kunnen we dat overbruggen; hoe kom je tot een win-win."

We vroegen Filip Bauwens of hij enkele tips heeft voor de Young Potentials (en ervaren rotten in het vak): "Primordiaal is 'goed luisteren', alvorens aan oplossingen te denken. Veel minder evident dan men denkt! Vaak is men al in eigen denkpijpen verzonken terwijl de andere nog aan het spreken is. Je tong tegen je gehemelte houden is een effectieve truck om jezelf te beletten de ander te onderbreken. Nog voor het luisteren: maak dat je echt goed contact hebt door bv. oogcontact te maken. Velen typen er lustig verder op los of lezen hun e-mails terwijl de ander aan het praten is! Als je wil overtuigen is het handig om vooraf in kaart te brengen wat je eigen argumentatie is en welke de vermoedelijke argumentatie van de ander is. 'Scenario-building' heet dat. Zo verplicht je jezelf je in te leven. Ook doorvragen naar wat voor de ander zo belangrijk is en het waarom achterhalen, is cruciaal."



DE VOLGENDE EDITIE VAN HET YOUNG POTENTIAL WEEKEND

IS GEPLAND OP 21-22 APRIL 2018 IN HET EUROPAHOTEL IN GENT.

BEN JE INGENIEUR EN JONGER DAN 35? MIS JE KANS NIET EN SCHRIJF JE VOOR 11 APRIL IN OP WWW.YOUNGPOTENTIALWEEKEND.BE/.