

Zoals aangegeven in de vorige nieuwsbrief, gaat deze nieuwsbrief over

Netwerken

Wat is netwerken?

Er zijn diverse [definities](#) in omloop en daar voeg ik er graag eentje aan toe: *Het opbouwen en onderhouden van relaties om gebruik te kunnen maken van elkaars kennis, ervaring, contacten en andere zaken waar jij en/of de ander over beschikken.* Bij netwerken gaat het om wederkerigheid. Je kunt pas om iets vragen als je zelf ook wat gegeven hebt. Dat betekent ook dat je moet investeren in je netwerk. [Stephen Covey](#) heeft het over een [Emotional Bank Account](#), een mooie metafoor. Een voorbeeld: als het nodig is, kan ik de auto van mijn buurvrouw lenen. Omdat ik haar een paar keer geholpen heb met haar laptop. Maar als ik dagelijks de auto kom lenen, dan zal ik op een zeker moment bot vangen. Dan is het saldo van de emotional bank account negatief geworden, het gaat mij veel moeite kosten om dat weer op te bouwen.

Hoe netwerk je?

Veel mensen denken bij netwerken aan grote bijeenkomsten waar iedereen gemakkelijk met elkaar contact legt. Maar netwerken is vooral relaties opbouwen en onderhouden. Dat doe je door regelmatig contact te hebben, aandacht voor de ander te hebben, te weten wat belangrijk voor die ander is. Daar hoeft je niet extrovert voor te zijn; als je je niet thuis voelt op netwerkbijeenkomsten dan kun je prima 1 op 1 gaan netwerken. Dus zo nu en dan afspreken met mensen, praten over waar zij mee bezig zijn, praten waar jij mee bezig bent, kijken of je op de een of andere manier elkaar kunt helpen. Soms ben je heel gericht, zit je met een vraag, soms blijkt tijdens het gesprek wel er op tafel komt.

Op TED staat een mooie presentatie: The power of introverts, Susan Cain, http://www.ted.com/talks/susan_cain_the_power_of_introverts

Wie zitten er in jouw netwerk?

Ik kom soms mensen tegen die aangeven geen netwerk te hebben. Toch blijken zij altijd wel mensen te kennen. Zelfs [Robinson Crusoe](#) en Vrijdag hadden een netwerk... Want je netwerk zijn niet alleen je collega's maar ook je vrienden, burens, familie, ex-collega's, oud-studiegenoten, kennissen. De mensen die jij

Er is een theorie ([six degrees of separation](#)) die stelt dat tussen jou en een willekeurig ander mens hooguit zes stappen (ofwel vijf tussenpersonen) zitten. Vooral bedoeld om aan te geven hoe klein de wereld is.

kent, worden je eerstelijns contacten genoemd. De mensen die zij weer kennen, zijn jouw tweedelijns contacten, enzovoort... Voor de meeste mensen bestaat hun eerstelijns netwerk uit zo'n 200-500 personen (hoeveel Facebook vrienden of LinkedIn connecties je ook hebt). Maar die personen kennen vervolgens ook weer 200-500 mensen. En dan gaat het hard: er is natuurlijk wat overlap, maar in je tweede lijn zitten vlot 50.000 mensen! Realiseer je: je heb meestal weinig zicht op die tweede lijn.

Hoe bouw je een netwerk op?

Allereerst: je heb al een netwerk. Dus het is handig om eerst naar je bestaande netwerk te kijken om zo een overzicht te krijgen van je netwerk. Denk daarbij ook aan plaatsen waar gewerkt hebt, opleidingen die je gevolgd hebt, verenigingen waar je lid van bent, andere activiteiten die je onderneemt. Vaak blijkt dan dat je meer mensen kent dan je denkt.

Vervolgens breidt je netwerk zich vanzelf uit. Je komt nieuwe mensen tegen waarmee je een klik hebt en daarmee worden ze onderdeel van je netwerk. Je kunt ook actief je netwerk uitbreiden door situaties op te zoeken waar je nieuwe mensen tegenkomt (conferenties bezoeken, deelnemen aan netwerkbijeenkomsten, lid worden van een vereniging). Of heel gericht mensen uit je eerste lijn vragen om je bij iemand te introduceren. Dat laatste kan handig zijn als je een duidelijke vraag hebt. Als je bijvoorbeeld een opleiding wilt volgen en graag iemand wil spreken die hem al gevolgd heeft. Of als je interesse hebt om bij een bepaald bedrijf te werken en iemand wil spreken die er al werkt.

Hoe onderhoud je je netwerk?

Zoals al aangegeven: een netwerk is eerst geven, voor je iets terug mag verwachten. Dus bedenk wat jij de mensen om je heen te bieden hebt. Dat kan zijn kennis of contacten maar ook een luisterend oor, aandacht voor een ander, is iets waar veel mensen behoefte aan hebben. Belangrijk is om wat te bieden zonder daar direct wat voor terug te verwachten, netwerken is geen "boter bij de vis". Deze nieuwsbrief is een onderdeel van mijn netwerken. Ik deel op deze manier kennis en ervaring met mensen om mij heen maar verwacht niet dat ze meteen bij mij aankloppen voor een coachtraject.

Het is handig om een soort administratie te hebben, al is het maar een eenvoudig adresboekje. De meeste digitale adresboeken (van Gmail, Outlook) bieden de mogelijkheid om extra informatie op te slaan. LinkedIn werkt ook goed maar niet iedereen heeft een LinkedIn account. Bedenk dat mailadressen en telefoonnummers nog wel eens willen wijzigen, dan is LinkedIn vaak de plek waar je actuele gegevens vindt.

Om je netwerk in stand te houden, hoef je niet voortdurend contact te hebben. Dat is ook nauwelijks te doen als je een groot netwerk hebt én tegelijk mensen persoonlijke aandacht wilt geven. Maar zo nu en dan even informeren bij mensen hoe het met ze gaat of ze feliciteren met een belangrijke gebeurtenis in hun leven, is wel een manier om je netwerk te voeden.

Daarnaast gelden alle zaken die nodig zijn om een relatie goed te houden:

- Wees oprecht geïnteresseerd in de ander.
- Bedank mensen als ze iets voor je gedaan hebben, geef aan wat je er aan gehad hebt.
- Kom toezeggingen na of informeer als dat niet lukt.

Netwerk en social media

Het hebben van een LinkedIn of Facebook account betekent niet dat je "netwerkt". LinkedIn, Facebook en andere community sites zijn gereedschappen bij het opbouwen en onderhouden van je netwerk. Maar het meeste gaat toch via persoonlijke contacten, stop daar je tijd en energie in.

Toch, zoals veel gereedschappen, kunnen ze heel handig zijn. Zo kun je via LinkedIn gemakkelijk je eerstelijns contacten bijhouden want veel mensen hebben een LinkedIn profiel (al houdt niet iedereen dat actief bij). Vervolgens kun je inzicht krijgen in je tweedelijns contacten: via Advanced Search kun je zien of je via-via iemand bij een bepaald bedrijf kent. Informatie vinden over bedrijven, bijvoorbeeld welke bedrijven in mijn omgeving zijn actief in "Semiconductors". Opzoeken waar iemand gewerkt heeft en welke opleiding hij heeft gevolgd. Daarnaast wordt er veel informatie gepost op LinkedIn, maar zoals vaak: lastig om te vinden wat je zoekt.

Paar LinkedIn feitjes:

- *Het netwerk werd in 2003 opgericht en groeit wereldwijd gemiddeld met twee nieuwe leden per seconde.*
- *Profielen met een persoonlijke foto worden 14x vaker bekeken.*
- *Er zijn 5.322.887 Nederlandse LinkedIn profielen (peildatum 19 februari 2015)*

Een paar tips voor LinkedIn:

- Stuur alleen invitations naar mensen die je goed kent. Ik moet minimaal een half uur met iemand gepraat hebben voordat ik hem een invitation stuur. Maak de invitation ook persoonlijk, dus niet "I'd like to add you to my professional network on LinkedIn".
- Accepteer alleen invitations van mensen die je goed kent. Krijg je een invitation van iemand waarvan je denkt dat je hem (of haar) niet kent: stuur een reply met de vraag waarom die ander een connectie met je wil.
- Bij het profiel van je connecties zit ook een tabje "Relationship", daarin kun je in het kopje "How you met" een stukje tekst zetten waar je iemand van kent. Alleen zichtbaar voor jou...
- Wees terughoudend in het posten, het is geen Facebook.
- Verdiep je in de mogelijkheden van LinkedIn, het gratis boekje "[Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken](#)" bevat veel nuttige informatie.

Een praktijkgevalletje

In 2013 heb ik een opleiding [loopbaancoaching](#) gedaan. Onderdeel van de opleiding was dat je ook naar je eigen loopbaan keek. Hierbij merkte ik dat techniek altijd een belangrijk element in mijn leven was maar dat ik daar de laatste jaren nauwelijks invulling aan gaf. Op dat moment heb ik dat geparkeerd, maar voor deze zomer kriebelde het zodanig dat ik toen besloot om er "werk" van te maken. Een soort "practice what you preach". Ik ben bezig gegaan aan

mijn heldere boodschap (wie ben ik, wat bied ik, wat zoek ik), een lijst gemaakt van bedrijven die mogelijk interessant waren en vervolgens netwerkgesprekken gevoerd met mensen uit mijn eerste lijn. Met als belangrijkste boodschappen/vragen: a) ik ben op zoek, b) met welke bedrijven moet ik gaan praten, c) ken je mensen waarmee ik ook moet gaan praten (en kun je mij bij hen introduceren). In feite heel veel zaadjes planten en zorgen dat ze in een vruchtbare aarde terecht kwamen (en ze zo nu en dan wat water geven). Ze hoefden niet allemaal tot een boom uit te groeien, eentje was voldoende...

En zo doende kwam ik in contact met [NTS](#), die zowaar een groepsleider zochten. Zowel bedrijf als functie kwamen goed overeenkwam met wat ik wilde. De vacature stond op hun website maar was verder weinig verspreid. Het resultaat was dat ik de enige kandidaat was. Natuurlijk wel een aantal sollicitatiegesprekken, ook nog een assessment, maar uiteindelijk aan beide kanten een duidelijk JA. Dus begin ik per 1 december als groepsleider van de systeem architecten bij NTS Systems Development. De eerste drie maanden parttime zodat ik ruimte heb om nog lopende trajecten af te ronden, daarna fulltime. Het zal behoorlijk wennen worden om weer een regulier arbeidscontract te hebben maar ik heb er vertrouwen en zin in.

Zoals je in het vorige stukje kunt lezen, begin ik per 1 december bij NTS. Dat betekent ook dat ik stop met deze nieuwsbrief. Ik wil je bedanken voor het lezen van de nieuwsbrief en de reacties die je er mogelijk op hebt gegeven. Ik hoop dat deze nieuwsbrief je soms aan het denken heeft gezet en nieuwe inzichten heeft gegeven. En graag houd ik contact met je: je bent onderdeel van mijn netwerk en daarmee heel waardevol!

Tot slot nog wat **aanvullende informatie**:

- Op mijn [website](#) kun je een pdf versie van deze en vorige nieuwsbrieven vinden, deze is gemakkelijker te printen.
- Je mag (delen van) deze nieuwsbrief vrijelijk gebruiken. Een bronvermelding wordt op prijs gesteld maar is niet verplicht.
- Doorsturen naar anderen waarvoor je denkt dat deze nieuwsbrief nuttig is: vooral doen!
- Opmerkingen en vragen over deze nieuwsbrief kun je mailen naar coach@nicomeijerman.nl.
- Een mooie animatie: <https://www.youtube.com/watch?v=t1YG7ZXfC6g>
- En een andere blik op werk, succes en geluk: http://www.ted.com/talks/shawn_achor_the_happy_secret_to_better_work

FOKKE & SUKKE
BREKEN HET IJS

HÉ, JIJ DOET
TOCH COMMUNICATIE?

