

NETWERKEN

drs. ir. R.B.E. van Wijngaarden

1 SITUATIE

Hebt u een indrukwekkende verzameling visitekaartjes? Is uw elektronische adressenbestand goed gevuld? Dan beschikt u vast over een omvangrijk relatienetwerk. Net als vele anderen, want volgens netwerkonderzoekers heeft iedere actieve persoon minimaal 400 relaties die om informatie gevraagd kunnen worden. Deze relaties kunnen u bovendien doorverwijzen waardoor u in potentie toegang hebt tot miljoenen mensen. Uw visitekaartjesboek is dus belangrijk, maar beslaat eigenlijk slechts een fractie van uw totale relatienetwerk. Bent u in staat om dit netwerk te benutten? Kunt u slim met uw contacten omgaan, zodat u op het juiste moment de juiste informatie verkrijgt? Test uw netwerkvaardigheden en ontdek hoe u deze nog verder kunt ontwikkelen.

2 TEST

Hieronder vindt u tien maal twee stellingen. Omcirkel het cijfer dat aangeeft welke stelling (A of B) het beste bij u past.

1 2 3 4

Stelling A past bij mij \iff Stelling B past bij mij

- | | | | |
|---|---|---|---------|
| 1 | A | Ik plan de contacten met mijn relaties van tevoren, zodat ik mij goed kan voorbereiden. | 1 2 3 4 |
| | B | Ik heb een neus voor toevallige ontmoetingen met interessante mensen. | |
| 2 | A | Ik ben vooral geïnteresseerd in wat de ander mij te vertellen heeft. | 1 2 3 4 |
| | B | Ik ben graag aan het woord, want ik heb de ander veel te bieden. | |
| 3 | A | Ik laat bij vele gelegenheden mijn neus zien en ontmoet zo veel mensen. | 1 2 3 4 |
| | B | Ik werk zorgvuldig en gericht aan het verstevigen van mijn reputatie. | |
| 4 | A | Ik beken kleur, ik laat duidelijk merken waar ik voor sta. | 1 2 3 4 |
| | B | Ik pols de meningen in mijn omgeving, voordat ik een standpunt in neem. | |
| 5 | A | Ik raadpleeg bij voorkeur externe bronnen. | 1 2 3 4 |
| | B | Ik ga eerst in mijn directe omgeving te rade, voordat ik andere bronnen aanboor. | |
| 6 | A | Ik help anderen belangeloos, bijvoorbeeld door informatie te geven. | 1 2 3 4 |
| | B | Ik help anderen graag, maar daar verwacht ik wel wat voor terug. | |
| 7 | A | In principe zijn al mijn relaties belangrijk. | 1 2 3 4 |
| | B | Ik ga regelmatig na welke relaties waardevol voor mij zijn en welke niet. | |
| 8 | A | Ik kan mijzelf in 15 seconden presenteren. | 1 2 3 4 |
| | B | Ik heb meer in huis dan ik in drie zinnen kan vertellen. | |

- 9 A Ik weet precies wie de beslissers zijn en benader ze rechtstreeks. 1 2 3 4
 B Ik speel graag via de band, ik laat bij de juiste mensen de juiste dingen vallen.
- 10 A Ik wil graag de persoonlijke ervaringen van mensen horen en daag hen uit daarover te vertellen. 1 2 3 4
 B Ik sta open voor informele onderwerpen, maar kies bij voorkeur een zakelijke benadering.

Totaal van de oneven vragen (1, 3, 5, 7 en 9) :

Totaal van de even vragen (2, 4, 6, 8 en 10) :

Uw score op *handigheid* : = punten

Uw score op *attractiviteit* : 25 minus = punten

3 DIAGNOSE

U hebt zojuist uw score berekend op twee basisvaardigheden van het netwerken: het handig onderhouden en benutten van uw relaties en het uzelf aantrekkelijk maken voor anderen. In onderstaande tabel vindt u de betekenis van deze scores voor uw netwerkvaardigheid.

<i>Handigheid</i>	<i>Attractiviteit</i>		
	Meer dan 15 punten	10 tot en met 15 punten	Minder dan 10 punten
Meer dan 15 punten	U bent een uitstekend netwerker!	Het netwerk is goed. U kunt uzelf echter nog interessanter maken voor uw relaties.	U weet gebruik te maken van uw relaties, maar dat levert minder op dan u zou willen. U benadert anderen meer dan dat anderen u benaderen.
10 tot en met 15 punten	U netwerkt goed. De finesses van het benutten van uw relatienetwerk hebt u echter nog niet onder de knie.	U bent niet slecht in het onderhouden van relaties, maar van echt netwerken is nog geen sprake.	U beschikt over enige handigheid in het omgaan met relaties, maar u hebt moeite om uw netwerk voor uw doelen te benutten.
Minder dan 10 punten	U hebt uw omgeving veel te bieden, maar maakt daar bij het netwerken weinig gebruik van. U laat dus kansen liggen!	U bent geen onplezierige gesprekspartner. Het onderhouden van uw relaties kost u echter veel tijd en energie.	U bent een hopeloos netwerker. U weet niet of nauwelijks gebruik te maken van uw omgeving.

4 ADVIES

Hieronder leest u hoe u uw netwerkvaardigheden verder kunt ontwikkelen. Meer informatie vindt u in het boek van Jos van Hezewijk en Marcel Metze.

Attractiviteit vergroten

Jezelf aantrekkelijk maken is de eerste basisvaardigheid voor het netwerken. Netwerken is immers tweerichtingsverkeer. Uw relatie heeft een plaats in uw netwerk, maar andersom moet uw relatie het de moeite waard vinden om u in zijn of haar netwerk op te nemen. Wie bent u en wat hebt u in huis dat voor de ander interessant is? Beschikt u over specialistische kennis, hebt u invloed, kent u veel mensen of kunt u goed 'sparren'? Hoe duidelijker u dit voor uzelf ogen heeft, hoe makkelijker u het uw relaties maakt om u te kunnen plaatsen.

Naast uw inhoudelijke meerwaarde, bent u tevens aantrekkelijk voor uw relaties wanneer u kiest voor een persoonlijke en integere benadering. Binnen een zakelijke context kunt u dan tot een open en informeel contact komen waarin belangeloos informatie uitgewisseld wordt. De kunst om vragen te stellen, echt te luisteren, oprechte interesse te tonen en uw gesprekspartner uit te dagen om ervaringen met u te delen is dan een groot goed.

Handigheid verbeteren

De tweede basisvaardigheid van het netwerken is het handig onderhouden en benutten van uw relaties. Werp hiertoe regelmatig een kritische blik op uw relatienetwerk. Welke relaties zijn nog belangrijk voor u en welke niet meer? Relaties die de waarde van uw netwerk sterk vergroten zijn 'opinion leaders'; personen die beslissers beïnvloeden, relaties met een omvangrijk netwerk, mensen met afwijkende visies of belangen en, last but not least, uw directe collega's.

U kunt uw handigheid in het netwerken nog verder vergroten door efficiënt en effectief met de door u geselecteerde relaties om te gaan. Doseer bijvoorbeeld uw contacten. Veel korte contactmomenten zijn effectiever dan weinig langdurige. Ontwikkel daarnaast een neus voor toevallige ontmoetingen. Welke ontmoetingskansen hebt u de afgelopen maand benut? Bedenk u ten slotte dat uw relaties belangrijk zijn voor uw reputatie en uw imago. Hiervan kunt u bewust gebruik maken door via uw relaties informatie te verspreiden of hulp te vragen.

5 VERWIJZINGEN

Boeken

Je kent wie je bent. De verborgen kracht van relatienetwerken, J. van Hezewijk, M. Metze, Uitgeverij Maarten Muntinga, Amsterdam, 1998

De auteurs van dit boek presenteren netwerken als een vaardigheid om actief en respectvol met relaties om te gaan. Aan de hand van vele voorbeelden uit het bedrijfsleven en de politiek laten zij op een beeldende wijze zien hoe u met meer rendement kunt netwerken. Zie ook www.elite-research.org.

Websites

<http://www.managementsite.net/content/articles/320/320.asp>

Fred Akkerma, *Stop uw relaties in een hokje. Met de relatiematrix de juiste contacten onderhouden* Dit korte artikel beschrijft een eenvoudig doch krachtig managementtool dat u kan helpen om uw relaties te ordenen.

<http://www.inspiratienet.nl/visies/webwerken.htm>

Sander Wieringa, *Bolwerken - Netwerken - Webwerken*, Het internet doet zijn intrede in het netwerken. Dit artikel bespreekt 'webwerken' als virtuele vorm van netwerken.