

Recensie voor het Nederlands Tijdschrift voor Coaching

Netwerken. Tips & tools

Door: Fred Krautwurst & Nienke Verhoeven

Thema, 2008

Isbn: 978-90-5871-149-6

Recensie door: Miranda Langedijk, Strategisch HRM consultant, Personal en Executive coach en voorzitter van VrouwenNetwerk ZaanstadPlus, www.langedijkconsult.nl
Langedijk Consult, Twiskeweg 35, 1504 AB Zaandam, tel. 06-13.54.10.47

Iedereen heeft een netwerk. Lang niet iedereen ervaart dat zo en nog minder mensen zetten hun netwerk bewust in. Jammer, want met alle contacten die je hebt ben je maar zes schakels verwijderd van iedereen op deze planeet. Aldus de netwerkwaaiër. En daar zit iets in. Want hoe vaak sta je niet verbaasd over het feit dat 'de wereld maar zo klein is'. Stel dat jij 50 mensen kent die elk 50 mensen kennen, die op hun beurt ook weer 50 mensen kennen. Kom met een goede netwerkvraag en de kans is groot dat iemand in je netwerk iemand kent die je in contact kan brengen met degene die je kan helpen. Dat brengt ons wel meteen bij het, mijns inziens, belangrijkste uitgangspunt van netwerken: ga contacten aan omdat je het leuk vindt met de desbetreffende persoon contact te maken en geef zonder iets terug te verwachten. Kom je alleen maar halen dan is er al snel geen sprake meer van prettig netwerken. Zoals in alles, ook hier: zorgen voor balans.

Netwerken zijn divers en beginnen bij je eigen gezin, familie en vriendenkring. Maar ook de organisatie waar je werkt vormt een netwerk en je (oud-)studiegenoten en de contacten die je opdoet op de sportschool zijn net zo goed onderdeel van je netwerk. Daarnaast ben je misschien ook wel lid van een serviceclub (zoals de Lions of de Rotary) of een formele netwerkorganisatie (er zijn er vele voor bijvoorbeeld ondernemers, directeuren, mensen in bepaalde branches of met een bepaalde achtergrond of opleiding). Verder geeft de netwerkwaaiër aan dat 74% van de mensen in Nederland lid is van een netwerksite. Denk aan Hyves of Linked-in. De kans dat je al digitaal netwerkt is dus groot.

Het inzetten van je contacten is niet alleen belangrijk daar waar het werk, acquisitie of kennisoverdracht betreft.

Zo belde een klant laatst op aanraden van een vriendin een collega van die vriendin die in een ziekenhuis werkte, waardoor ze drie weken eerder geopereerd kon worden...

Wil je meer weten over netwerken zonder dikke boeken te lezen? De uiterst compacte netwerkwaaiër van Krautwurst & Verhoeven geeft in 20 dubbelzijdige waaiërbladen zicht op het wat, hoe, waar en waarom van netwerken. Met heldere teksten over de elevator pitch, het belang van de eerste indruk, tips voor beginzinnen en het oefenen van een praatje krijg je een beeld van waar je zoal op kunt letten als je een netwerk wilt opbouwen, uitbreiden of efficiënter gebruiken.

Een handige tool dus voor jezelf of om mee te geven aan een ieder in je netwerk die aan je vraagt: netwerken, hoe doe je dat nou?