

Versterk je netwerk

Het belang van een sterk netwerk

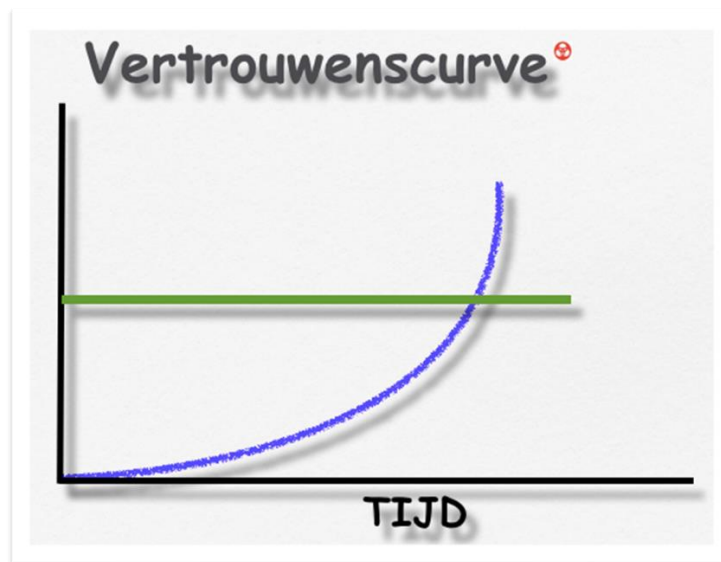
Relaties vormen de smeeroil van de samenwerking. Het werk wordt leuker en professioneler als je zoveel mogelijk invloedrijke mensen leert kennen en dusdanig met hen samenwerkt dat jij én de ander de professionele doelen sneller bereiken.

Naast de formele structuren zijn er tal van informele verbanden die van grote invloed zijn op het effectief behalen van je doelstellingen. Deze informele, niet-hiërarchische relaties zijn gebaseerd op bijvoorbeeld een gedeelde interesse of een gedeeld belang. De kracht van je netwerk is vooral gebaseerd op de bijdrage en kennis die ieder levert, niet op macht of status.

Netwerkencontacten kunnen o.a. gebruikt worden om:

- Verbanden te leggen tussen mensen die van elkaars kennis gebruik kunnen maken;
- Gemeenschappelijke manieren van werken te ontwikkelen;
- Vernieuwingen te stimuleren door verschillende visies uit te wisselen;
- Ondersteuning bij elkaar te zoeken in complexe werksituaties (samen sterk);
- Je imago als organisatie te beïnvloeden;
- Jezelf te professionaliseren.

Om een effectief netwerk te bouwen en te onderhouden heb je met name tijd nodig. Contacten met anderen betekenen een investering qua tijd en aandacht om te komen tot een vertrouwensbasis, zie onderstaande afbeelding.



De intensiteit en duur van het contact kan variëren naarmate een persoon belangrijker voor je netwerk is. Er zijn een paar criteria om vast te stellen wie belangrijk is voor je netwerk:

- Het contact levert direct iets op doordat je zaken geregeld kunt krijgen;
- Het contact levert relevante informatie op;
- Het contact beschikt zelf over een groot netwerk;
- De betrokkenheid van je contact is nodig om een specifiek doel te realiseren.

Werken aan je netwerk

Onderstaand overzicht biedt concrete tips en acties om op een professionele manier te werken aan je netwerk.

1. Ken je persoonlijke stijl van netwerken

Sommige netwerkactiviteiten passen niet in je aard. Sommige mensen vinden netwerken erg makkelijk en zijn in staat om anderen krachtig te benaderen. Minder gewaagde types vinden het moeilijk en moeten een manier vinden die bij hen past.

- Vraag om feedback van anderen. Vraag mensen die jouw stijl en werkwijze van netwerken goed kennen. Zoek naar iemand die je feedback geeft op een constructieve manier. Stel een paar gerichte vragen over hoe waardevol je voor anderen bent en vraag dan naar ideeën over het ontwikkelen van jouw netwerk stijl – ben je te opdringerig of te terughoudend in je benadering naar anderen? Ondersteun je ook andere mensen of focus je alleen op je eigen ambities?
- Pak kansen voor een formeel assessment. Werk je in een organisatie, dan wordt daar vast gebruik gemaakt van assessment technieken zoals 360 graden feedback. Je eigen persoonlijke stijl kennen en feedback krijgen van een getrainde beoefenaar is, hoewel het confronterend kan zijn, een zinvolle ervaring. Het zal je helpen de gevolgen van je eigen stijl te begrijpen.

2. Probeer zo snel mogelijk op dezelfde golflengte van mensen te zitten

Een belangrijke vaardigheid van netwerken is snel een verstandhouding opbouwen met mensen, zodat jullie allebei van een oppervlakkige naar een begripsvolle conversatie toe kunnen groeien. Dit doe je door op de golflengte van de ander af te stemmen en gericht aan een relatie te werken.

- Ontwikkel je relatiegerichte vaardigheden. Observeer bijvoorbeeld bekwame netwerkers en kijk hoe zij een relatie opbouwen met hun contacten. Wees alert op goede dienstverleners en kijk hoe zij zich snel aanpassen aan juiste toenadering die bij de situatie en klant past.
- Stel jezelf ten doel je eigen netwerkcontacten te observeren om hun interesses te begrijpen en te zien hoe zij problemen benaderen. Observeer actief, terwijl je hun uitgangspunten noteert waar ze sterk van overtuigd zijn en de manier waarop zij ze toepassen. In het begin kost het veel inspanning om op hun golflengte af te stemmen, om vervolgens de relatie te kunnen verbeteren.

3. Wees open over je eigen doelen en ambities

Als je eenmaal op basis van vertrouwen een relatie hebt opgebouwd, is het belangrijk je netwerkpartners te informeren over je eigen agenda, zodat zij jou daarbij kunnen helpen – vaak op manieren waar je helemaal niet aan hebt gedacht.

- Maak je eigen doelen en ambities voor jezelf helder. Voordat je ze kan delen, moet je ze eerst expliciteren. Veel mensen netwerken doelloos rond zonder dat het zin heeft. Je moet over het volgende nadenken:
 - Welke ambities heb je in je werk;
 - De doelen in je huidige functie (drie of vier zaken die je echt wilt bereiken);
 - Jouw talenten en verbeterpunten.

4. Begrijp de ambities en interesses van andere mensen voordat je op jezelf gaat focussen

Bij netwerken gaat het om eerst 'te begrijpen'...en dan 'begrepen worden'. Effectief netwerken is gebaseerd op invoelende communicatie en niet op het ten koste van anderen naar voren duwen van je eigen agenda.

- Besteed voor elke bijeenkomst tijd aan het plannen van de agenda van de ander. Je moet net zoveel tijd besteden aan de agenda van iemand anders als je eigen agenda. Probeer na afloop van elke bijeenkomst kort een aantal punten op te schrijven over de positie van de andere persoon, zodat je die net zo goed in je hoofd hebt zitten als jouw eigen ideeën en interesses.
- Begrijp de behoeften van jouw netwerk. Kies een aantal mensen die je goed kent van je netwerklijst en noteer de meest kritische punten in hun werk en denk na over hoe jij daar iets aan toe kan voegen.

5. Ga lange termijn relaties aan die gebaseerd zijn op wederzijds begrip

Netwerken is een levenslang proces, gericht op langdurige relaties. Goede relaties zijn gebaseerd op vertrouwen en een gevoel van wederzijdse ondersteuning.

- Analyseer je meest hechte relaties en probeer te ontdekken wat hen het meest effectief maakt. Zijn er bepaalde patronen die misschien zouden helpen om andere relaties effectiever en productiever te maken?
- Ga na welke relaties je wilt gaan verbeteren. Kijk naar de relaties die je het liefst meer wilt stimuleren (misschien iemand die goede connecties heeft of een potentiële mentor) en maak een plan om ze meer productief en langdurig te maken. Welke manieren zullen een simpele werkrelatie veranderen in een diepere en meer vertrouwelijke relatie? Dit zal per persoon verschillen.

6. Word je bewust van je eigen imago

Het imago dat je naar de buitenwereld presenteert is een belangrijke factor voor de ontwikkeling van jouw netwerk. Het kan een voordeel of een blok aan het been zijn.

- Vraag een goede vriend om feedback over de indruk die je bij anderen achterlaat. Mensen zijn net producten – ze hebben een 'naam' en je wilt jezelf verzekeren dat jouw 'naam' er één is die je kunt gebruiken om jouw doelen mee te bereiken.
- Creëer een professioneel imago door op een zorgvuldige en professionele manier mondeling en schriftelijk te communiceren.

7. Word een interessante gespreks- partner

Goede relaties zijn gebaseerd op meer dan alleen een paar gezamenlijke interesses. Je moet het prettig vinden in iemands gezelschap te verkeren en andersom. Dat bevordert je door zowel een goede prater als een goede luisteraar te zijn.

- Verbreed je interesses. Wen jezelf eraan om ook over andere dingen dan je professionele interesses te praten. Soms focus je je op kleine doelen zodat je vergeet hoeveel interessante ideeën en contacten je kunt maken als je ontspannen bent en over andere dingen nadenkt.

- Oefen in actief luisteren. Probeer zoveel mogelijk te weten te komen van de mensen met wie je te maken hebt door hen open vragen te stellen, te reflecteren en je te focussen op hun behoeften en niet op die van jou. Stel interessante vragen over hun achtergrond en ervaring – vragen die hen misschien anders over henzelf laten denken – daaruit zal blijken dat je een waardevol lid bent voor hun netwerk, omdat je zowel in hen als je eigen problemen en uitgangspunten geïnteresseerd bent.

8. Trek de stoute schoenen aan als je iemand graag wilt ontmoeten

Goede werkrelaties zijn gebaseerd op empathie en invloed. Leer je eigen faalangsten te overwinnen en mensen te benaderen waarvan je voelt dat ze je kunnen helpen in je werk en carrière.

- Ontwikkel een script. Het moeilijkste gedeelte van mensen ontmoeten is de introductie; als jij een prettige start maakt met een gesprek zul je met meer zelfvertrouwen de discussies aangaan en de rest van het gesprek zal vloeiender verlopen. Mensen willen snel weten wat je van ze wilt weten; zodra dat duidelijk is zijn ze meer ontspannen en openen ze zich. Bedenk openingszinnen voor een paar mensen die je misschien wilt ontmoeten. Zet een duidelijk beeld neer van jezelf, jouw ambities en waarom je contact met hen opneemt.
- Overwin je angst om afgewezen te worden. Wees niet bezorgd wanneer sommige mensen niet goed reageren op jouw inleiding. Zij hebben misschien hun eigen redenen om geen overleg met je te willen hebben. Je moet je dat niet aantrekken, want als de één 'nee' zegt betekent dit nog niet dat de ander je ook afwijst.

9. Blijf netwerken, ook wanneer het niet hoeft

Netwerken is het initiëren en ontwikkelen van lange termijn relaties gebaseerd op wederzijds vertrouwen en respect. Het is niet effectief om alleen contact op te nemen met mensen wanneer je hen nodig hebt.

- Begin met het 'laaghangend fruit'. Benader mensen bij wie jij je vertrouwd en ontspannen voelt. Indien je netwerken als een levenslange taak ziet, onderneem dan één stap tegelijk en bouw je contacten systematisch op. Goede werkrelaties moeten groeien en langzaam volwassen worden – ze kunnen niet snel geproduceerd worden.

10. Inventariseer je huidige netwerk

Je kent al veel mensen met wie je ervaringen, gedachten en contacten kunt uitwisselen. Ga, voordat je aan je netwerk gaat bouwen, eerst eens zitten en inventariseer je bestaande lijst van contacten.

- Stel een lijst samen met netwerken waar je al bij hoort. Noteer de organisaties of afdelingen waar je al voor hebt gewerkt, de professionele instellingen waar je lid van bent, commissies waar je in zit en sociale contacten.
- Noteer alle mensen die je kent van deze groepen, onderstreep diegenen met wie je nog recent contact hebt gehad. Zij zijn belangrijk voor de eerste fase van jouw netwerkcampagne.

- Noteer alle andere mogelijke connecties die je netwerk met andere netwerken zou kunnen hebben. Geef aan of iemand van jouw contacten connecties heeft met andere netwerken en organisaties. Zij zouden goede ingangen kunnen zijn die jou weer toegang kunnen geven tot andere mensen in hun eigen netwerk.

11. Gebruik netwerken als een pijler van je professionele ontwikkeling

Zoek naar mentoren, coaches en rolmodellen die jouw ontwikkeling kunnen stimuleren – deze mensen kunnen een grote invloed hebben op jouw toekomst door het geven van feedback, toegang te bieden tot nieuwe ideeën en andere personen.

- Stel een lijst samen met mentoren en coaches. Een goede coach of mentor geeft een sterke stimulans aan je persoonlijke ontwikkeling.
- Maak de relatie formeler. Vraag mensen zich te gedragen als jouw coach of mentor en maak afspraken met hen over de manier waarop je het best kunt profiteren van hun ondersteuning.

12. Ontwikkel een breed netwerk

Je netwerk bestaat idealiter uit mensen met wie jij verschillende relaties hebt en die iets toevoegen aan jouw eigen kijk op het leven.

- Zoek naar een breed netwerk. Wanneer je met netwerken begint, probeer mensen te benaderen die volgens jou de gaten op kunnen vullen in jouw netwerkgroep. Als je het gevoel hebt dat jouw netwerk iets te comfortabel is, ga dan op zoek naar mensen waarvan je denkt dat die jou zullen provoceren en stimuleren.

13. Beantwoord gunsten en vriendelijkheid

Wees attent op eenrichtingsverkeer in je relaties. Als iemand jou een gunst verleent of je ondersteuning biedt, probeer dan manieren te vinden om iets terug te doen. De wisselwerking is een erg belangrijke factor voor effectief netwerken.

- Denk aan de wisselwerking voor en na ontmoetingen. Bedenk voor elke bijeenkomst wat je voor jouw contact kan betekenen en denk eveneens na de bijeenkomst goed na of er dingen zijn die jij kunt doen die een goed vervolg kunnen geven voor je netwerkpartner.

14. Reageer altijd na een ontmoeting

Mail je netwerkpartners om aan te geven dat je het prettig vond hen te zien. Maak een LinkedIn connectieverzoek. Benadruk een aantal belangrijke punten die je graag wilt dat ze doen of die je wilt dat ze herinneren van jullie gesprek.

- Maak er een gewoonte van meteen na elke ontmoeting een aantal actiepunten en hoofdthema's op te schrijven waarover jullie hebben gepraat. Gebruik deze punten als de basis voor een follow na de ontmoeting.

15. Ga meer op pad

De sleutel van effectief netwerken is vaak naar verschillende bijeenkomsten te gaan – naar conferenties, professionele bijeenkomsten – hoe meer mensen je ontmoet des te groter is je kans een groter netwerk te ontwikkelen.

- Zoek naar kansen om te kunnen netwerken. Kijk naar bijeenkomsten die je kunt bezoeken, mensen met wie je kan praten, bijvoorbeeld tijdens een lunch.
- Bekijk je agenda. Kijk terug hoe vaak je het afgelopen half jaar bijeenkomsten en bezoeken hebt gehad. Bepaal voor jezelf of je die momenten voldoende hebt benut om te netwerken.

16. Zoek naar manieren om contact te leggen met mensen voor je eigen netwerken

De eerste stap om goede netwerkrelaties op te bouwen is manieren ontwikkelen om op een snelle wijze contact met mensen te leggen. Denk na over je werk en probeer nieuwe kansen te ontdekken om relaties met andere mensen sterker te maken.

- Neem je netwerklijst en zoek naar mogelijkheden om sneller verbintenissen aan te gaan. Hoe kan je een relatie aangaan met iemand van jouw lijst? Brainstorm naar punten die je met elkaar overeen hebt en probeer mogelijke verbintenissen met anderen die minder vanzelfsprekend zijn te bedenken.
- Focus je op het aangaan van contacten. Denk bij elke gelegenheid die zich voordoet na over de mogelijke connecties die je met anderen kunt initiëren. Maak er een spel van hoe snel je contact met andere mensen kunt maken en hoe je de snelste verbintenis kunt aangaan in iedere situatie.

Opdracht

Kies uit bovenstaande lijst minimaal 3 tips die je in de komende weken concreet vorm gaat geven.