Waarom Netwerken Essentieel Is

EN HOE JIJ DIT KUNT GEBRUIKEN

Copyright

Copyright © Stichting Sociëteit Vastgoed
Auteurs: Claudia & Constantijn van Haeften

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, door middel van druk, fotokopieën, geautomatiseerde gegevensbestanden of op welke andere wijze ook zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Ook het plaatsen van directe links naar de bestandslocatie van dit document op websites, in e-mail nieuwsbrieven of andere vormen van digitale media is niet toegestaan.

Auteur

Claudia van Haeften MBA MSV

Founder Sociëteit Vastgoed,
Business Masters Academy (BMA),
& VHCM

“Het is mijn passie om professionals die opzoek zijn naar netwerk, connecties, kennis & plezier te helpen bij het realiseren van dit gewenste resultaat."

Sociëteit Vastgoed levert hiervoor niet alleen tips & tricks, stimuleren motivatie, versterken netwerk en providen business educatie. Sociëteit Vastgoed is altijd op zoek naar mogelijkheden jouw mogelijkheden te stimuleren. Zo voeden wij jouw visie voor meer leads, conversie, zelfvertrouwen, relaties en omzet. Het meest optimale is het verbinden van gelijkgestemden in onze bruisende community”.

Voorwoord

Beste vriend,

Om een topnetwerker te worden, die vol vertrouwen een meeting binnenstapt en resultaat boekt (nieuwe afspraken maken die resulteren in het versterken van de relatie en mogelijk nieuwe business), hebben wij een aantal waardevolle tips voor jou samengevoegd.

Met deze tips en stimulerende motivatie ben jij door dit ebook alvast goed voorbereid op de komende meetings en events.

Veel succes met deze minicursus waarbij wij jou met gemakkelijke tools de voordelen van netwerken laat zien.

Natuurlijk wil jij deze voordelen nu ook inzetten en gebruiken om resultaat te boeken. Kortom, perfect om het optimale uit jouw lidmaatschap van Sociëteit Vastgoed te halen.

Deel 1

10 redenen waarom netwerken essentieel is.

1.

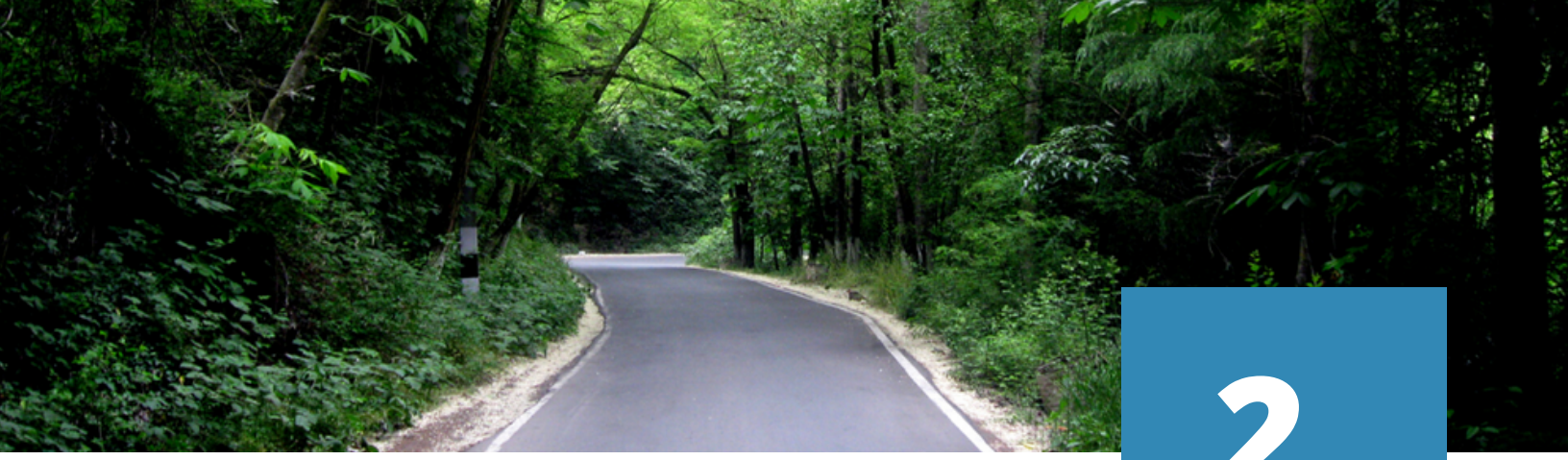
Netwerken maakt je herkenbaar

Ieder mens die de publiciteit zoekt, of het nou voor business, politiek, of roem verkrijgen is, netwerken is de beste en meest effectieve manier om het te bereiken.

Mensen herkennen heel snel andere mensen die grote capaciteiten bezitten. Hiermee kunnen ze zichzelf namelijk versterken en het werkt optimaal je met hen te omringen.

Wanneer jij uitblinkt of een professional bent in zowel expertise als het leveren van service, creëert dit al snel ruimte voor samenwerkingen (partnerships). En dit biedt directe kansen om jouw carrière verder uit te bouwen.

Veel professionals kennen het belang om hun netwerking skills te verbeteren en hebben daarmee hun positie enorm versterkt.



2.

Een weg inslaan met nieuwe mogelijkheden

Wanneer mensen jou beginnen op te merken, zal het de deur openen voor nieuwe mogelijkheden.

Business en carrière georiënteerde mensen die effectieve netwerken hebben opgebouwd, hebben zonder al te veel moeite hun organisatie kunnen uitbreiden en laten groeien.

Dit was zeker voor een groot deel te danken aan de mogelijkheden die gecreëerd zijn door hun netwerkend vermogen.

Mogelijkheden zoals de juiste klant ontmoeten, of mensen aan het netwerk toevoegen die een voortreffelijkere carrière hebben, kan een sterke opstap zijn, en een essentiële verandering in jouw leven.

3.

Herwaardeeren van je kwalificaties

Netwerken is een ding, maar instaat zijn om het te gebruiken is het volgende.

Misschien heb je het idee dat jouw huidige niveau in jouw discipline het hoogste is dat je kunt bereiken, maar heb je wel eens echt goed gekeken naar de verschillende niveaus binnen jouw carrière?

En hoe andere mensen binnen dat pad hun huidige functie hebben bereikt?

Feitelijk is het alleen mogelijk om zo hoog op de business-ladder te klimmen door goed te netwerken en gezonde en langjarige relaties te onderhouden.

4.

Verbeter je creative intellect

De intellectuele bekwaamheid kan, in verschillende carrières, worden verbeterd door de banden die we creëren met andere mensen.

Een simpele interactie kan een ‘jaar-klus’ veranderen tot een maandopdracht.

Gelijkgestemde mensen die samen ideeën kunnen delen, hebben sterker ontwikkelde intellecten.

Hiermee hebben ze groei kunnen bevorderen binnen hun carrière, en daarmee samen hun creatieve geest(en) aan het werk kunnen zetten. Met alle erkenning en waardering vandien.

5.

Een extra bibliotheek vol hulpmiddelen

De intellectuele bekwaamheid kan, in verschillende carrières, worden verbeterd door de banden die we creëren en voeden met en door andere mensen.

Een simpele interactie kan een ‘lange termijn opdracht die mogelijk gaat vallen’ veranderen in een concrete opdracht.

Gelijkdenkende mensen die samen ideeën kunnen delen, hebben sterker ontwikkelde intellecten waarmee ze groei kunnen bevorderen binnen hun carrière. Daarmee
kunnen ze samen hun creatieve geest(en) aan het werk zetten, wat leidt tot actie en resultaat.

De hoeveelheid kennis die beschikbaar is door zoveel mensen te kennen, die deze kennis met je willen delen, levert directe inzichten en een gemakkelijke toegang naar nieuwe mogelijkheden en toepassingen.

6.

Support van belangrijke mensen

Iedereen heeft op een bepaalde manier door hoepels moeten springen in zijn of haar carrière. Het is niet altijd gemakkelijk en we komen allemaal obstakels tegen bij groei en ontwikkeling.

Dit kan zijn geweest door een tekort aan materiaal, gebrek aan inzicht, een tekort aan afzetmarkt of zelfs een tekort aan kapitaal.

Hoe dan ook, een sterk netwerk met belangrijke, beslissing nemende professionals zorgt ervoor dat je altijd support binnen handbereik hebt. Je hebt sparringpartners in je contactenlijst en hebt een waardevolle status door jouw sterke en loyale netwerk.

Deze relaties kunnen jou concreet helpen met het managen van uitdagingen. Ze kunnen jou direct support geven. Jouw netwerk kan jou direct verbinden met een relatie die jou de tools, afzetmarkt en oplossing kan bieden die je nodig hebt.

7.

Groei in status

Het ontwikkelen van je status is natuurlijk een lange termijn proces, en hangt af van hoe effectief je netwerkt. Dit kan zowel online of fysiek zijn.

Topcarrière mensen, die zijn waar ze vandaag de dag zijn, zijn daar gekomen door hun status te versterken tijdens netwerken.

De contacten die je onderhoudt zijn kenmerkend voor jouw groei.

Connecties zijn krachtig! Het is niet voor niets dat men vaak zegt, het gaat er niet om wat je kent, maar wie je kent. Jouw netwerk is namelijk relevant voor jouw zakelijke status.

Jouw netwerk wordt niet voor niets ook wel jouw net(to) waarde genoemd.

8.

Groei in zelfvertrouwen

Netwerken is de altijd passende sleutel en de tool om een glansrijke carrière te realiseren.

Samenwerking en versterking van jouw persoonlijke bereik, wat is gerealiseerd door netwerken, bouwt zelfvertrouwen en eigenwaarde.

Het zelfvertrouwen dat wordt opgebouwd, kan jou helpen om je sterker te voelen. Zeker wanneer je met gelijkgestemden in gesprek bent.

Ook geeft het je de mogelijkheid om jezelf goed te presenteren tijdens een gesprek of interview.

Hoe efficiënter je netwerkt, hoe beter zichtbaar je bent, hoe zelfverzekerder je na verloop van tijd wordt. En dit heeft weer een positief effect op jouw carrière-groei.

9.

Ontwikkelen van langdurige relaties

Als netwerken jou de basis geeft voor het realiseren van gemeenschappelijke relaties, kan netwerken jouw carrière een enorme boost geven.

Ook al is netwerken niet een makkelijke of snelle manier om langdurige relaties aan je te binden, omdat netwerken bestaat uit geven en delen, opent het zeker de deuren naar sterkere en loyale connecties.

Mensen die van netwerken hun topprioriteit hebben gemaakt, zijn in staat om carrière te maken in hun sector/discipline die direct relevant is aan hun doelen.

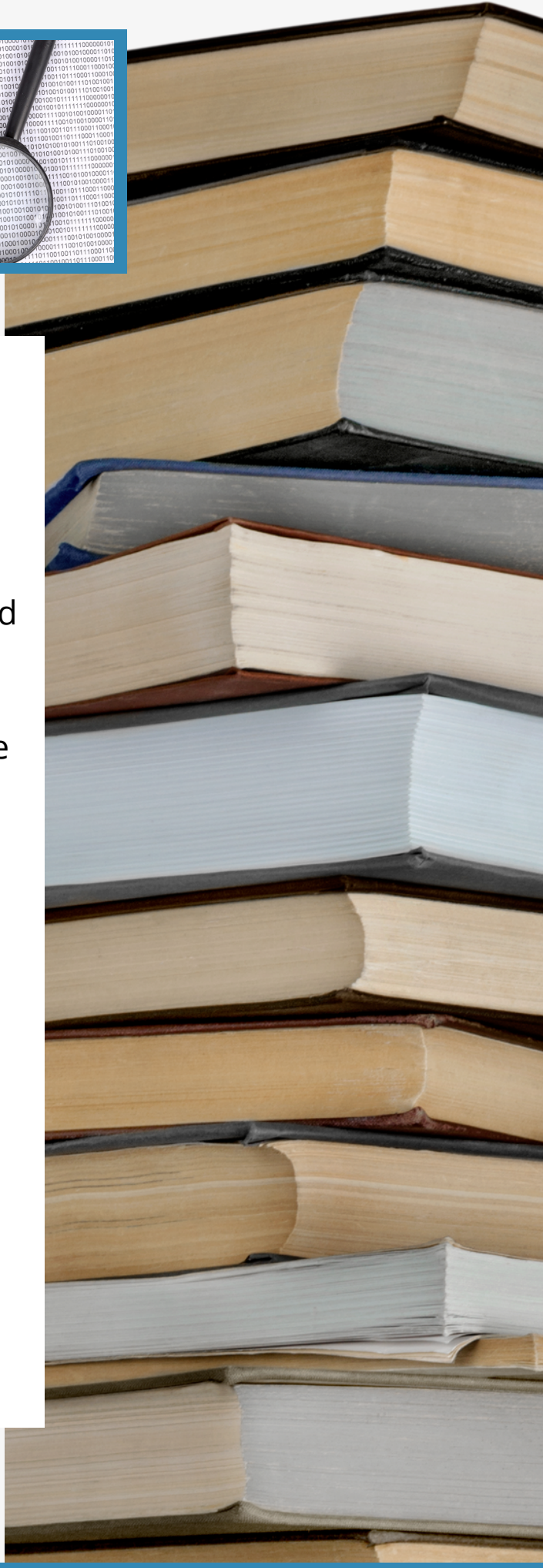
Door de sterke relaties te blijven onderhouden en het netwerk te blijven voeden, worden de onderlinge relaties blijvend waardevol en ontstaan langjarige, loyale zakelijke vriendschappen. En met wie doe je zaken? Precies, met degenen die je vertrouwd: De basis van succes.

10.

Leer van jouw netwerk te houden

‘Ik haat netwerken’ wordt vaak geuit. De meesten voelen zich oncomfortabel door netwerken, en ervaren dit soms zelfs als gemaakt. Hoewel sommigen een natuurlijke aanleg voor netwerken hebben, houden extroverts van het sociale contact dat het brengt, al kunnen anderen dat als niet authentiek beschouwen. **Netwerken is gedurende alle tijden essentieel en noodzakelijk geweest voor verbinding, connectie, stimulans, business en ontwikkeling.**
Wereldwijde onderzoeken tonen aan dat netwerken leidt tot concrete mogelijkheden. Niet alleen voor de baan die je wilt en zakelijke kansen. Ook voor een bredere en diepgaandere kennis en verbeterde capaciteit voor innovatie. Nog meer? Zeker! Voor een snellere bevordering, hogere status en zekere autoriteit. Plus een stimulans voor jouw persoonlijke motivatie. Het bouwen, en onderhouden van business relaties kan ook zorgen voor meer bevrediging in jouw werk. **Leren houden van je netwerk gaat veel beter als je beseft dat je netwerk jou alles kan brengen waar jij naar op weg bent!**

Het onderzoek



Toen we een onderzoek met 165 managers bestudeerden van een groot internationaal vastgoedkantoor, werd duidelijk dat hun succes in basis verbonden was met hoe goed ze konden netwerken.

Intern, om goede samenwerkingspartners te krijgen, en extern om business naar het bedrijf te brengen. Mensen die het netwerken niet effectief uitvoerden of degenen die niet bezig waren met netwerken, hadden al na één week minder declarabele uren dan collega's die dit wel deden.

Superbelangrijk dus, netwerken!

Daarom delen wij in dit e-book nog 4 strategieën om succesvol(ler) te worden in netwerken:

Deel 2

4 Strategieën om succesvol in netwerken te zijn.

1. Focus op leren

De meeste mensen hebben een dominante manier van denken, een ‘promotionele’ of een ‘preventieve’ mindset. Er zijn mensen die primair denken aan de voordelen die netwerken hen kunnen brengen, zoals groei en bevordering. Er zijn ook mensen die netwerken zien als iets wat er jammer genoeg bij hoort, maar waar ze liever niets mee doen.

In een experiment volgden we werkende volwassenen en studenten terwijl wij de effecten bestudeerden van beide manieren van denken. Mensen met een promotionele mindset netwerkden omdat ze dat leuk vonden. Zij benaderden de opdracht met gezonde spanning en een open-mind vol verwachting over alle deuren die dit zou gaan openen. Mensen met een preventieve mindset zagen netwerken als een verplichting. Zij voelden zich niet uniek terwijl ze ermee bezig waren. Hierdoor waren ze er ook minder goed in, met als resultaat dat ze uiteindelijk niet optimaal presteerden op hun werk en geen resultaat behaalden uit hun netwerk.

Gelukkig is het mogelijk om van mindset te wisselen. Bedenk hiervoor een werk-gerelateerd evenement dat je niet kunt of mag missen.

1. Focus op leren

Je kunt tegen jezelf zeggen ‘ik haat dit soort evenementen, ik zal weer eens moeten doen alsof ik het naar mijn zin heb’ of je kunt tegen jezelf zeggen ‘wie weet wordt het nog wat’. Vaak wanneer je het ‘t minst verwacht, ontstaan er gesprekken over nieuwe ideeën en fijne mogelijkheden tot samenwerking.

Als je introvert bent, kan je jezelf niet een, twee, drie een extrovert maken. Maar iedereen kan kiezen welke mindset je wil meenemen naar de diverse netwerken. Concentreer je op de positieve kant, en hoe het je gaat helpen met de skills en kennis die nodig zijn in jouw carrière.

Wanneer je dat doet zul je zien dat de evenementen een stuk lucratiever worden en zeker veel meer plezier op zullen leveren.

2. Identificeer interesses

De volgende stap om netwerken aantrekkelijker te maken is om te bedenken hoe jouw interesses en doelen overeenkomen met die van andere mensen. Andere mensen waar jij graag mee samen wil werken. En bedenk dan hoe dat jou kan helpen bij het creëren van een prettige zakelijke relatie waar jullie beiden een meerwaarde door realiseren voor elkaar.

Vele psychosociale studies tonen aan dat mensen gezamenlijke banden scheppen wanneer ze aan projecten werken die afhangen van elkaars medewerking. Mensen hebben elkaar nodig.

Deze taak onderlinge-afhankelijkheid kan een van de grootse motivators zijn voor een werkrelatie, die ook nog eens stimulerend werkt.

Wanneer je netwerk gedreven wordt door onafhankelijke gedeelde interesses, zal het meer uniek voelen om te netwerken, en meteen ook betekenisvoller. Dit zal zonder twijfel resulteren in kwalitatieve zakelijke vriendschappen. Hiermee geef je invulling aan wat al eeuwenlang wordt onderzocht en als antwoord gevonden is op extensief onderzoek: Door gemeenschappelijke interesses te delen en elkaar hier optimaal bij te betrekken, creëer je een grotere onderlinge behoefte die leidt tot gelijkgestemdheid.

De basis voor waardevolle samenwerkingen.

3. Wat kan je geven?

Het kan gebeuren dat je tijdens een gesprek bij een netwerk meeting geen gemeenschappelijke interesses ontdekt met je gesprekspartners. Je zou dan op zoek kunnen gaan naar iets anders wat je kunt delen, iets dat voorbijgaat aan het voor de hand liggende. Natuurlijk is dit makkelijker gezegd dan gedaan.

We zagen in onderzoekresultaten dat mensen zich vaak machteloos voelden, omdat ze een nieuwkomer waren in het netwerk. Hierdoor ontstaat de gedachte dat mensen denken dat ze niets te bieden hebben, en dit versterkt de reden dat ze minder graag netwerken.

Dit probleem komt steeds terug, ook in diverse studies. We volgden daarbij het onderzoek van twee groepen, nieuwkomers en bedrijfs-senioren, en bemerkten dat de senioren veel gemakkelijker netwerken dan nieuwkomers. Dit komt omdat ze veel meer invloed hebben binnen hun organisatie.

Wanneer mensen vinden dat ze anderen veel te bieden hebben, zoals advies, mentorschap, toegang, beslissingsrecht of hulpmiddelen, vinden ze netwerken vaak prettiger.

Een gecontroleerd experiment bewees daarnaast het volgende: Mensen die zich invloedrijker voelden waren sterker in netwerken dan mensen die dit niet zo voelden.

Wanneer je het gevoel hebt dat je veel te geven hebt, is netwerker gemakkelijker.

3. Wat kan je geven?

Mensen die aan het opklimmen zijn op de arbeidsmarkt en denken minder invloed te hebben, kunnen in vrijwel alle gevallen meer geven dan ze zelf beseffen.

Mensen denken namelijk te vaak aan standaard dingen als geld, status of connecties terwijl belangrijk(ere) dingen als dankbaarheid, herkenning, waardering, respect, een goede reputatie of geleverde innovatie en oplossingen realiseren enorm heel veel waard zijn.

Bijvoorbeeld mentoren, ze vinden helpen leuk, maar wanneer je ze dankbaar bent en dit zegt, voelen ze zich toch direct iets fijner. Hoe meer dankbaarheid uit je hart komt, hoe groter en sterker de boodschap.

Mensen appreciëren het wanneer anderen hun waarden en identiteit zien, en dit maakt dat ze zich betrokken voelen. Bijvoorbeeld Hendrik, Hendrik is een professional die werd aangenomen bij een bedrijf in de Randstad.

In zijn eerste werkweek organiseerde Hendrik een aantal voetbal toernooien voor collega's. De collega's die blij waren eindelijk iets niet werk-gerelateerd met elkaar te doen, juichten het idee toe. En ondanks dat Hendrik een nieuwkomer was, schoten zijn connecties en zijn populariteit omhoog, allemaal omdat hij wat nieuws in de organisatie binnenbracht en iedereen een goed gevoel gaf.

3. Wat kan je geven?

Misschien heb jij een uniek idee, of kennis die je zou willen delen?

Bijvoorbeeld, nieuwkomers zijn vaak beter op de hoogte van waardevolle innovaties in de technologische sector, of wat er ‘trending’ is. Wanneer je beter nadenkt over wat je anderen kunt bieden, zul je zien dat je netwerken minder zelfpromotie vind en het meer gaat zien als een belangrijk aspect waarmee je anderen kunt voorzien in wat zij graag willen en nodig hebben.

4. Dien een hoger doel

Een andere factor die de bereidheid en efficiëntie van netwerken beïnvloedt, is het primaire doel dat mensen voor ogen hebben wanneer ze netwerken. Uit onderzoek blijkt dat mensen die het doen voor het globale goed (klanten brengen naar ons bedrijf, klanten helpen, een betere maatschappij realiseren, de sector versterken, duurzaamheidsdoelstellingen invulling geven), zich beter voelden dan mensen die het deden voor hun eigen gewin (bevorderen van de carrière, meer omzet realiseren, nieuwe afzetmarkten). Hierdoor netwerkten zij meer, en behaalden dus ook meer factureerbare uren en hadden sterkere, loyale relaties die blij met ze waren.

Elke werkactiviteit wordt leuker als het gelinkt is aan een hoger doel. We hebben gezien bij een onderzoek onder jonge leidinggevenden, dat toen ze zich herinnerden dat de stem van jongeren vaak ondervertegenwoordigd zijn in business, ze netwerken minder erg vonden. Ze wilden graag hun energie steken in het bewerkstelligen van datgene wat hen met elkaar verbond en kon versterken.

Een aantal van ons, zo niet velen, zijn niet enthousiast over netwerken. We weten dat netwerken cruciaal is om een succesvolle carrière te hebben, te krijgen of te houden.

Deze strategieën kunnen jou zeker helpen om jezelf beter te laten voelen over netwerken en wat het jou brengt.

4. Dien een hoger doel

Door jezelf naar een promotionele mindset op te schuiven, jouw interesses en ideeën te vergelijken en jezelf te motiveren door te focussen op het hogere doel, kan ook jij een Business Master in Netwerken worden.

En, de verschillen in netwerken zijn er juist zodat er voor iedereen het juiste netwerk is. In de diverse netwerken blijkt steeds opnieuw dat vrienden van (zakelijke)vrienden) jouw persoonlijke en zakelijke leven een enorme sprong voorwaarts kunnen geven!

Conclusie

Onderhoud je netwerk met zorg en bouw je netwerk steeds uit om kennis, ervaring en gemeenschappelijke interesses te delen.

Jouw netwerk gaat er namelijk voor zorgen dat jij sneller jouw gewenste doelstellingen behaalt.
Hierdoor ga jij persoonlijk groeien en zakelijk excelleren.

Netwerken niet aantrekkelijk? Wel als je eraan denkt dat jouw netwerk jou bij alles kan helpen om jouw dromen te realiseren!

Zeker wanneer deel uitmaakt van een netwerk waarin men inzet op langjarige relaties en men altijd bereid is elkaar verder te helpen.

THE NETWORK ALWAYS WINS

"Het is met een blij hart dat ik jou wil bedanken.

Voor de samenwerkingen die gerealiseerd zijn, en de wijze waarop dit gedeeld is.

Het enthousiasme waarmee de meetings bezocht worden. Ik kan met veel trots delen dat Sociëteit Vastgoed leden stuk voor stuk fantastische ondernemers, managers en leiders zijn uit de Nederlandse en internationale vastgoedsector. Het is een enorm voorrecht jullie met elkaar in contact te brengen en gesteund te worden om onze doelstellingen blijvend invulling te geven. Dat maakt mij enorm gelukkig.

Sociëteit Vastgoed is een betrouwbare en 'gouden zee' vol professionals die zich kenmerken door hun hoge gunfactor ten opzichte van elkaar".

Sociëteit Vastgoed
Jouw zakelijke familie

Claudia L. van Haeften MBA MSV
Founder Sociëteit Vastgoed