



De Do's en Don'ts van netwerken

Inleiding

Netwerken is verbindingen leggen door de juiste mensen met elkaar in contact te brengen. Verbindingen maken levert klanten, informatie en referenties op. Netwerken is ook een persoonlijke vaardigheid, die door iedereen is te leren. Netwerken is vooral durven investeren, de eerste stap zetten en mensen vertrouwen geven.

Sterke verbinding

De kracht van succesvol netwerken is vooral jezelf onbaatzuchtig opstellen. De beste houding is om vooral andere mensen met elkaar in verbinding brengen zodat zij op de lange termijn datzelfde voor jou zullen doen. Je bent actief bezig om iemand vanuit je eigen netwerk te koppelen aan iemand uit het netwerk van je gesprekspartner. Op die manier koppelen jullie die twee netwerkcontacten. Omdat jullie de schakel tussen deze twee partijen zijn, is de kans groot dat jullie beiden in de toekomst ook worden gekoppeld door de netwerkcontacten, die zijn geholpen.

Do's van netwerken

- Om een verbinding te krijgen moet je zelf verbindingen maken. Wees dus actief in plaats van reactief.
- Richt je eerst op de relatie en daarna pas op zaken.
- Wees nieuwsgierig naar andere mensen en toon oprechte belangstelling voor de ander.
- Ga eerst na op welke manier jij in jouw netwerk iets kan betekenen voor de ander, voordat je zelf dit aan de ander vraagt.
- Stuur een bedankje of reminder aan je gesprekspartner en wees hierin origineel.
- Als je een tip of verwijzing hebt gekregen, laat de tipgever achteraf weten wat je ermee hebt gedaan en wat de uitkomst was.
- *"It's not what you can do for me, but what I can do for you."* Begin met investeren door iets te doen voor een ander. Dergelijke inspanning wordt altijd beloond.
- Denk aan het tweede kaartje geven, om actief van de ander jouw ambassadeur te maken.
- Wees geduldig, want het kan lang duren voordat er resultaat uit je netwerk zal komen.
- Voorbereiden wat je te bieden hebt en wat je zoekt. En stel gerichte vragen: bijvoorbeeld: *"Waar ben je naar op zoek?"* En daarna *"Ik ben opzoek naar.....kun je me helpen?"*

Don'ts van netwerken

- Praten over taboe onderwerpen (seks, religie, politiek enzovoort).
- Strooien met naamkaartjes.
- Telkens met dezelfde, bekende mensen praten op netwerkgelegenheden.
- Afspraken of beloften die je tijdens een gesprek hebt gemaakt niet nakomen.
- Alleen praten over je product, dienst of je bedrijf.
- Vergeten aantekeningen te maken na een netwerkbijeenkomst.

Tenslotte

Succesvol netwerken kost tijd en moeite en vraagt een hoop geduld. Netwerken op de korte termijn heeft zelden effect. Uiteraard zal het voorkomen dat mensen gebruik van je willen maken door graag jouw contacten te benutten maar zelf niks voor jou willen terugdoen. Jammer natuurlijk maar dat hoort erbij. Blijf jezelf inspannen voor de juiste mensen en de beloning volgt vanzelf. Succes!

Auteur

Harro Willemsen
hw@presentpresents.com

Verschenen in de Present Presents zomer 2006 nieuwsbrief