

Het

Netwerk

Boek

Rob B. Tol

**Wie Wat Waar Waarom Hoe
Zakelijk Netwerken**

Social Media Personal Branding Tips

Success Stories Interviews Do's & Don'ts

Cases Voorbeelden Oefeningen Tests

Inhoud

Het Network Boek

1. Voorwoord	11
2. Inleiding	13
3. Wat is netwerken?	15
4. Interview met rasnetwerker	21
5. Welke netwerktypes zijn er?	25
6. Tips van netwerkers	37
7. Wat te bereiken met netwerken?	51
8. Bij wie, waar en hoe netwerken?	55
9. Netwerk in kaart brengen	75
10. Opbouwen, uitbreiden en onderhouden van je netwerk	79
11. Tips van netwerkers	83
12. Social media: hulpmiddel bij netwerken	101
13. Do's & Don'ts van netwerken	129
14. Netwerkcases	133
15. Netwerktests	139
16. Netwerkplan	143
17. Samenvatting	145
18. Colofon	147

Voorbeeld



Wie kent hem wel? De Zweedse ondernemer Ingvar Kamprad is oprichter van IKEA, inmiddels gevestigd in bijna 40 landen. De 267 vestigingen in 25 landen zijn in het bezit van IKEA zelf, de rest bestaat uit franchises.

De INGKA Holding B.V., die in Leiden gevestigd is, beheert de eigen vestigingen. Kamprad is altijd bezig om de relatie met zijn klanten nu en in de toekomst te verlengen.

Ooit begonnen met verkoop van lucifers. Later breidde hij zijn handel uit naar vis, kerstversiering, zaden, potloden en balpennen. Zijn dyslexie heeft grote invloed gehad op de interne werking van IKEA. De namen van de producten zijn verzonden door hem omdat hij moeite had met het onthouden van voorraadcodes. Ingvar behoort tot de succesvolste en rijkste mensen ter wereld. Ondanks zijn rijkdom is deze familieman behoorlijk zuinig. Hij draagt zo min mogelijk pakken, vliegt economy class en bezoekt regelmatig goedkope restaurants. Hij heeft bij zijn tweede vrouw drie zonen en werd regelmatig tot populairste manager van Zweden gekozen. In zijn schaarse vrije tijd tuiniert hij graag. Hij heeft niet het eeuwige leven, maar wil dat IKEA in lengte van jaren volgens zijn visie blijft bestaan.

Dat effectief netwerken alleen voorbehouden is aan extraverte mensen, is een duidelijk misverstand volgens Daniëlle de Jonge van commercielecommunicatie.nl.

Netwerken voor introverte mensen

Introverte netwerkers denken eerst goed na voordat ze hun mond open doen, laten zich niet te veel leiden door externe prikkels en maken niet snel een 'arrogante' indruk. Doordat introverte mensen meer observeren en dingen aanvullen, krijgen ze een beter beeld van de situatie en personen die ze ontmoeten op een netwerkbijeenkomst. Voeg daar aan toe dat introverte mensen vaak goede luisteraars zijn die zich op één ding tegelijk concentreren, en je hebt een fijne gesprekspartner waar je een relatie mee op kunt bouwen.

Een introverte persoon loopt het risico dat hij of zij door te veel externe prikkels (veel mensen of geluiden op een bijeenkomst bijvoorbeeld), vermoeid raakt. Langer nadenken en een verlegen uitstraling kan tot gevolg hebben dat ze kansen missen. Het omgaan met vertrouwde en bekende mensen, de voorkeur van introverte mensen, is soms belemmerend om nieuwe mensen te leren kennen.

Tip

Introverte netwerkers

Veel mensen voelen zich ongemakkelijk op een netwerkbijeenkomst. Bepaal jouw eigen tempo en vergeet vooral niet om er van te genieten!

- Ontwikkel de bereidheid om open te staan voor anderen. Zij zijn ook in jou geïnteresseerd! Datzelfde geldt voor het delen van kennis en inzichten. Geef vaker je mening en laat zien wat jij aan expertise in huis hebt. Kies de een-op-een situatie om mensen te ontmoeten. Probeer mensen op een netwerkbijeenkomst zoveel mogelijk apart te spreken, in plaats van je te mengen in groepen.
- Stel vragen. Gerichte vragen zorgen er voor dat je de ander beter leert kennen en aan elkaar went. De aandacht gaat dan vanzelf soepeler over naar jou. Stimuleer de ander om door te praten met vragen zoals: 'Wat interessant, hoe doet u dat?' of: 'Kunt u daar eens meer over vertellen?'
- Bereid je goed voor. Verdiep je in een aantal mensen dat je wilt spreken en de situatie waar je in terecht komt. Ontspan jezelf voor je op iemand afstapt (twee keer diep ademhalen doet wonderen). Een simpel 'hallo' gevolgd door 'wat brengt u hier' is vaak al genoeg om een gesprek aan te knopen.
- Zie je enorm op tegen het bezoeken van een bijeenkomst? Bedenk dan dat het maar een moment in de tijd is. Met een paar uur kom je een heel eind, en als je het echt niet naar je zin hebt dan ga je gewoon weg.

Netwerken voor extraverte mensen

Geniet op een netwerkbijeenkomst van jouw extraverte karakter en zet het slim in om anderen en jezelf meer resultaat van het netwerken te geven. De indruk bestaat vaak dat extraverte types heel goed zijn in netwerken. Maar dat hoeft niet per se zo te zijn. Zeker, er zijn voordelen. Maar uiteraard ook minder prettige eigenschappen. Ben jij zo'n extravert type?

Extraverte netwerkers weten altijd en overal een gesprek te beginnen. Over wat dan ook. Het zijn sociale wezens die zich heerlijk voelen als ze omgeven zijn door mensen of andere drukte. De externe prikkels geven hun energie en maken dat ze zich gemakkelijk bewegen op vrijwel elke bijeenkomst.

Extraverte mensen praten soms zonder er bij na te denken, waardoor een ondoordachte opmerking snel gemaakt is. Ook hebben ze vaak moeite met goed en geconcentreerd luisteren. Op andere mensen komen ze soms arrogant of onpersoonlijk over. Zeker als hun snelheid van denken en handelen ervoor zorgt dat anderen 'vergeten' worden.

Tip

Extraverte netwerkers

- Geef oprechte aandacht aan de ander door niet de hele tijd zelf aan het woord te zijn, maar interesse te tonen en vragen te stellen.
- Voer een dialoog in plaats van een monoloog.
- Netwerken is elkaar beter leren kennen om zo een zakelijke relatie op te bouwen. Vraag je dus af: wat vindt de ander interessant. Uiteraard praat je over wat jou bezig houdt. Maar de ander wil dat ook graag, probeer er achter te komen wat iemand wil.
- Alleen een gezellige bijeenkomst levert niet veel zakelijk succes op van jouw netwerkactiviteiten. Doe iets met de contacten die je hebt opgedaan. Maak bijvoorbeeld afspraken of zet het contact digitaal voort.
- Jouw enthousiasme kan overweldigend zijn voor de ander. Wordt iemand steeds stiller of merk je dat de ander minder interesse begint te tonen? Doe er iets aan! Temper jouw manier van communiceren, zonder jouw enthousiasme te laten verdwijnen.