

reportage

Networking



the place!

Tegenwoordig is netwerken bijna een vies woord en wordt er al op het schoolplein van de kinderen ge-net-werkt. Het is namelijk niet belangrijk wie je bent maar wie je kent. Dus niet alleen in het zakenleven maar ook in de privésfeer moet je vriendjes hebben die je te pas en te onpas kunt inschakelen. Even serieus. Netwerken betekent de juiste mensen kennen. Het is dé manier om aan een nieuwe baan te komen, goed op de hoogte te blijven en nieuwe prospects aan te boren. Want via een bekende geïntroduceerd worden is altijd makkelijker binnenkomen dan dat je zelf ergens moet aankloppen. Maar: wat is netwerken? Hoe doe je dat? Waar doe je het? Wat moet je wel en niet doen?



Het aansluiten bij de juiste club is van enorm belang. Het netwerk van Nyenrode Business Universiteit heeft meer dan 13.000 alumni voortgebracht die elkaar overal ter wereld informeren en steunen. En dat is belangrijk bij netwerken; het gaat niet alleen om het leggen en onderhouden van contacten, het is ook de bedoeling dat een ander er wijzer van wordt. De basis van goed netwerken is vertrouwen, het doel is het delen van informatie, kennis en contacten. Karina Oosterom, directiesecretaresse bij een accountantskantoor: 'Ook een goed netwerk binnen de organisatie is belangrijk; jij moet de juiste mensen kennen maar mensen moeten jou ook kennen. Dat begint al bij de portier, de systeembeheerder of de koffiejuuffrouw. Dat maakt je werk niet alleen leuker, mensen die jou kennen gunnen je ook meer.'

Sociale ladder

Het onderhouden van contacten met als doel er zelf beter van te worden; hoe slaag je daarin zonder gelijk als een gehaaide Hillary Clinton over te komen? Door andere mensen hulp te bieden, want iemand de sociale ladder laten beklimmen is een kwestie van gunnen. Als je nieuwe contacten opdoet, maak dan je doelen duidelijk, dan kun je er met anderen over praten. Wat zou je graag willen, waar ben je goed in? Vraag rustig iemands mening over hoe jij jezelf goed kunt ontwikkelen. Verwacht er niet meteen iets voor terug. Netwerken

gaat in eerste instantie gewoon om het uitwisselen van informatie en de toegang tot contacten. Personal coach Daniel Beesemer: 'Na tien jaar als jurist gewerkt te hebben, ben ik psychologie gaan studeren. Mijn doel was om als personal coach in het bedrijfsleven aan de slag te gaan. Ik moest alles weer opnieuw opbouwen, maar het eerste wat ik deed was oude collega's, vrienden en familie inlichten over mijn nieuwe plannen en wensen voor de toekomst. Via via vond ik in no time een betaalbare ruimte voor een eigen praktijk en had ik drie afspraken bij grote bedrijven.'

Hyves Hype

De ultieme ontwikkeling op netwerkgebied is natuurlijk Hyves: Middels Hyves houd je als (vrienden)groep onderling contact, door collectief of per individu anderen te laten weten wat je doet, wat je wilt gaan doen en waar je bent. Raymond Spanjar, mede-oprichter van Hyves, legt het op zijn website als volgt uit: 'We horen vaak in onze omgeving dat mensen vrienden van vroeger terugvinden op Hyves, een nieuwe vriendin hebben ontmoet, veel meer foto's van vrienden zien. Verder gebruiken mensen Hyves om op een makkelijke manier met een grote groep vrienden/kennissen in contact te blijven: je belt niet iedereen op om te zeggen dat je vanavond naar Paradiso gaat, een tentamen hebt gehaald of iets dergelijks. Maar als je dit soort dingen op Hyves zet weten de meesten het ook. Dat levert veel leuke reacties op. Woorden als 'krabbels' en 'hyven' zijn inmiddels toegevoegd aan de woordenschat van leden.' Precies. Netwerken is hot en is ongemerkt een onderdeel van ons sociale leven geworden.

Places to be

Netwerken doe je de hele dag door: op het hockeyveld van je kinderen, bij de traiteur en de slager, rondom het kopieerapparaat van je werk maar ook bij netwerkbijeenkomsten, op beurzen of congressen.

- congressen, workshops en seminars
- borrels en recepties binnen en buiten je eigen bedrijf
- opleidingen, trainingen en cursussen
- golfclubs, zeilverenigingen, poloclubs; kortom sport

- via een internetcommunity
- door je aan te sluiten bij een vak- of regionaal netwerk of een netwerk van jonge professionals

Folkert van der Kerk van privéclub Boccaccio heeft de oplossing: de bordeelhouder opent een golfbaan, zodat zijn klanten zich ook op een andere manier kunnen ontspannen.

Wat dat betreft is hij natuurlijk een echte ondernemer. Een ondernemer die het zijn klanten -vooral werkzaam in de zakenwereld en omroepen - graag gemakkelijk maakt (Echtgenote tegen zakenman: 'Wat ga je doen vanavond?' Zakenman: 'Eh, golfen, schat'). Toen Yab Yum de deuren sloot moesten veel mannen een andere 'sportclub' zoeken om te gaan netwerken.

Exclusief voor het bedrijfsleven

The Company Club heeft een totaal nieuw concept bedacht om het bedrijfsleven op een aangename manier met elkaar in contact te brengen zonder daar het predikaat netwerken aan te verbinden. Marcel den Ouden, architect van Must feesten: 'Weg van het traditionele beursgevoel en weg van stands met

De basis van goed netwerken is vertrouwen, het doel is het delen van informatie, kennis en contacten

producten of diensten. The Company Club draait om de mens, de locatie en de kwalitatief hoogwaardige beleving van eten, drinken en bijzonder entertainment. De sfeer is ongedwongen, alsof je gasten bij je thuis komen. De club richt zich speciaal op bedrijven die hun relaties of personeel, met of zonder partners, eens in een bijzondere ambiance willen ontmoeten, verrassen en verwennen. Of

juist op zoek zijn naar relaties buiten het eigen Umfeld op een unieke locatie. The Company Club zorgt hierbij steeds weer voor een mooie én evenwichtige mix van branches en bedrijven.'

Ons kent ons

Voor de ambitieuze man of vrouw die ordinair hogerop wil klimmen in het sociale netwerk: pick your places! Sluit je aan bij een golfclub, laat je inviteren voor een polowedstrijd, ga naar de races in Zandvoort, de champagnebar tijdens de Tefaf of naar Sail Amsterdam. De Miljonair

Onderhoud je netwerk dan zorgvuldig en wees attent

Fair kan eigenlijk niet meer wegens het te hoge Holleedergehalte en de sauna is tegenwoordig 'not done' tenzij je je in een exclusieve spa laat verwennen. Ga een week ontslakken in een klooster en tussen de sapjes en de klysmas door ontmoet je zomaar iemand met een groot sociaal netwerk! Want dat is nou het leuke van netwerken; niet alleen in Wassenaar of Laren kom je interessante mensen tegen, maar ook in Sliedrecht of Heerenveen! Krijg je de smaak te pakken, onderhoud je netwerk dan zorgvuldig en wees attent. Roddelen, stomdronken worden, valse beloftes doen of iemand in een kwaad daglicht zetten is 'not done' en krijg je als een boemerangeffect terug, want ook hier geldt: ons kent ons. Goed kunnen luisteren, sociaal vaardig zijn, inlevingsvermogen tonen, kunnen adviseren, geïnteresseerd en hulpvaardig zijn is belangrijk om verder te komen op de netwerk scale. •

Waar hebben we het over?

Wees niet al te uitgesproken over je privéleven, houd het zakelijk.

SMALLTALK Gesprekken over de laatste vakantie, de woonomgeving of de nieuwe auto

RISKANT Politiek of godsdienstig gekleurde onderwerpen

NIET DOEN Geld
Telefoneren in gezelschap

