



Netwerken is een kunst die te leren is. En eigenlijk helemaal niet zo moeilijk, mits je je goed realiseert wat netwerken is en waarom het werkt zoals het werkt. Netwerken is geen statische activiteit zoals het kopen van een pak ('ik moet nu echt eventjes netwerken'), maar een dynamisch proces dat vooral draait om het opbouwen van sociale bankrekeningen. Netwerken is iets dat je permanent moet doen, maar wat je na verloop van tijd ook permanent voordeel oplevert.

'Wil jij een relatie met mij?'. Wie deze zin als eerste zegt tegen een leuke dame of heer, zal waarschijnlijk raar worden aangekeken. Een partner vinden doe je door eerst eens kennis te maken, een praatje te maken en te kijken of je elkaar echt leuk vindt. Als je dat op een speelse manier doet, noemen we dat flirten. Een beetje uitdagen, een beetje lachen, een complimentje maken. Niets nieuws onder de zon. Niemand voelt zich immers op zijn gemak bij een opdringerige man of vrouw die niets anders lijkt te willen dan morgen in het huwelijksbootje treden.

Toch lijken veel professionals deze flirtstrategie maar slecht toe te passen bij het vinden van een baan of opdracht. Ze stappen op allerlei mensen af, lopen de ene na de andere borrel af en stellen iedere keer dezelfde vraag: 'heb je een baan voor me?'.

Dat werkt natuurlijk niet. De persoon aan wie je dit vraagt, kent jou helemaal niet en heeft er dus geen enkel belang bij om iets voor je te doen. Tijd dus voor een andere strategie!

Netwerken = reciprociteit

Netwerken is dus een kunst die te leren is. Veel mensen verwarren het echter met achterkamertjespolitiek, geritsel en gerommel: baantjes die vergeven worden op de golfbaan, vrindjes die elkaar opdrachten toebedelen en Haagse achterkamertjespolitiek. Natuurlijk komt dat voor, maar het gaat erom voor jezelf te realiseren dat veel mensen juist bereid zijn om je verder te helpen en dat jij dat ook voor anderen kunt doen. Dát is namelijk netwerken: op een actieve, respectvolle manier omgaan met relaties. Daar is niets achterbaks aan.

De belangrijkste motor achter effectief netwerken is reciprociteit: ik doe iets voor jou, en jij doet iets voor mij. Vandaar dat 'even iets ritselen' niets te maken heeft met netwerken. Netwerken gaat om het helpen van andere mensen, en dat anderen jou weer verder kunnen helpen. Uit onderzoek is gebleken dat succesvolle managers bij hun netwerk ervoor gezorgd hebben dat zij altijd meer voor anderen hebben betekend dat omgekeerd. Ieder jaar publiceert Quote een lijst van de 600 machtigste Nederlanders. Zij hebben dan ook allen gemeen dat de mensen in hun netwerk direct voor hen klaar staan een tegenprestatie te leveren. Of om het iets anders te formuleren: zij hebben een stevige sociale bankrekening opgebouwd in hun kennissenkring.

Als je dus wilt gaan netwerken, begin je met jezelf af te vragen wat jij voor anderen kunt betekenen! Wees tijdens gesprekken alert op wensen en vragen van de ander. Waar is hij naar op zoek? Kan ik hem misschien met iemand in contact brengen? Ken ik niet een goed boek dat ik kan aanbevelen dat precies gaat over het gespreksthema?

Netwerken = concreet

Goed. Je hebt dus in je omgeving 'krediet' opgebouwd en wilt natuurlijk ook wel eens 'gebruik' maken van je netwerk. Je wilt dat mensen jou ook helpen. Dat is wederom geen probleem, zolang je maar helder en concreet bent. Want ook nu kom je nog nergens als je weer gaat vragen of iemand 'een baan' of 'een ingang' voor je heeft. Wees concreet! Wat voor baan zoek je? Wat vind je echt leuk? Waar ligt je passie?

In het calvinistische Nederland zijn we vaak wat bang om te vertellen wat we willen en kunnen. Toch ligt hier dus de kern van je mogelijkheden tot succesvol netwerken. Denk niet dat je netwerk wel zal raden wat je wilt. Maar denk aan de zojuist beschreven reciprociteit: Vertel anderen dus ook wat je momenteel doet en wat je allemaal kunt. Voor studenten is dit vaak de snelle weg naar het vinden van de juiste literatuur voor een paper, tactische aanwijzingen voor het bestuderen van de tentamenstof en het kiezen uit diverse keuzevakken. Waarom zou je alles in je eentje uitzoeken als je dat ook met anderen kunt doen?

Netwerken = Vertrouwen

'Ok', denk je nu misschien, 'dan ga ik me nu opstellen als een voorbeeldig netwerker. Ik probeer anderen te helpen, en openheid te bieden in wat ik wil en kan. Maar maken mensen daar dan geen misbruik van?' Een cruciale vraag. Veel mensen zijn bang om te netwerken, omdat ze geen vertrouwen hebben in de mensen om zich heen. Bang om bedonderd te worden, bang dat anderen misbruik maken van hun eigen goedheid. Een gemiste kans.

De keuze of je je cooperatief (meewerkend) of competitief (tegenwerkend) moet opstellen, heeft veel wetenschappers beziggehouden. In 1981 organiseerde de wetenschapper Robert Axelrod zelfs een competitie om uit te vinden welk gedrag het optimale resultaat op zou leveren.

Er kwamen meer dan 200 inzendingen, de meesten waren complexe computersimulaties waar een normaal mens geen touw meer aan vast wist te knopen. Winnaar van de wedstrijd werd echter het meest eenvoudige model, genaamd tit for tat. De tit for tat-strategie houdt in dat je je constant cooperatief opstelt, en vervolgens het gedrag van de ander kopieert. Je start dus met vol vertrouwen, en stelt je pas vijandig op als de ander dit gedrag vertoont. En wat blijkt? Als iemand zich meewerkend opstelt, is de kans het grootste dat de ander dat ook doet. Daar staat tegenover dat als iemand zich competitief opstelt, de ander dit ook sneller zal doen.

Kortom, hoe eerder je zelf competitief gedrag vertoont, hoe groter de kans dat anderen je ook zullen bedonderen. En hoe meer vertrouwen je zelf geeft, hoe groter de kans dat anderen ook voor je klaar staan. Daarom hebben alle succesvolle netwerkers ook een mooi tegeltje in hun badkamer hangen: wie goed doet, goed ontmoet!

Netwerken = aan de slag!

Je weet nu wat netwerken is, en hoe het werkt. Nu is het tijd om aan de slag te gaan. Flirten doe je immers ook niet in je luie stoel, maar daarvoor moet je de wijde wereld in! En met netwerken is het net zo. Ga dus gesprekken voeren, ga op zoek naar informatie en wees erg alert op wat jij voor anderen kunt betekenen. De beste tip hierbij: voer iedere maand minstens 1 (maar liefst veel meer) netwerkgesprek. Een netwerkgesprek is een gesprek met iemand die iets doet wat je aanspreekt. Of met iemand die werkt bij een organisatie die jou leuk lijkt. Tijdens het gesprek stel je vragen, ben je een leuke gesprekspartner en ga je absoluut niet zitten vissen naar een baan. Het gaat erom dat je meer te weten komt over een bepaalde functie, persoon of organisatie, zodat je zelf weer beter weet wat er speelt. En de ander leert jou ook op een ongedwongen manier kennen, en daarmee vergroot je de kans dat die ander op een later moment weer aan jou denkt!