

Gebruik je Netwerk

Doel van de opdracht

Het effectief gebruiken van je netwerk om een doel te behalen en het uitbreiden van je bestaande netwerk.

Hoe je je netwerk kan gebruiken en dat je weet uit welke connecties je netwerk bestaat, is belangrijk. Want met de juiste contacten bereik je gemakkelijker je doelen. Je netwerk is dus bijna onmisbaar bij het vinden van een nieuwe baan of uitdaging.

Met deze opdracht krijg je beter inzicht in je relevante netwerk en breng je structuur aan.

De opdracht

Fase 1

Inventariseer je netwerkcontacten

Netwerken is voor een belangrijk deel een sociale vaardigheid die vooral in de praktijk wordt geleerd. Het niveau en de aard van de contacten zijn sterk afhankelijk van diegene die netwerkt.

Netwerken is meer dan een gezellige babbel houden en veelvuldig recepties bezoeken: het is vooral zorgvuldig en gestructureerd te werk gaan. Het is een manier om actief en gericht persoonlijke contacten te leggen om informatie in te winnen en de mogelijkheden voor de loopbaan te verkennen. Daarom kan bij het zoeken naar een baan de netwerkmethodologie perspectief bieden op een nieuwe werkkring.

Met netwerken leg en onderhoud je belangrijke contacten. Schakel ze bijvoorbeeld in wanneer je op zoek bent naar werk. Je kunt een netwerk vergelijken met een web van relaties dat zich steeds verder uitbreidt, zowel privé als zakelijk. In je zakelijke netwerk gaat het om personen die iets voor je kunnen betekenen bij de volgende stap in je loopbaan.

Werk je bewust aan je netwerk, dan worden de concrete voordelen al snel duidelijk. Onderhoud je contacten, deel informatie en diensten, leg nieuwe connecties en vind daarmee een nieuwe baan of uitdaging. Hoe ziet jouw netwerk eruit?

Je netwerk is vaak groter dan je denkt. Breng al je bestaande contacten eens in kaart.

- Familie, vrienden en kennissen
- Bekenden uit je school- en studietijd en van stages
- Contacten van je werk (denk daarbij ook aan eerdere dienstverbanden, vroegere klanten en visitekaartjes)
- Mensen uit je huidige buurt en die uit het verleden
- Cursus- of opleidingsgenoten waar je een klik mee had
- Leden van je vereniging of vrije-tijdsbesteding
- Connecties uit vrijwilligerswerk
- Het netwerk van je kinderen (denk aan ouders, docenten of anderen)

Tip: Gebruik hierbij ook je LinkedIn contacten. LinkedIn biedt een mogelijkheid waarmee je je eigen bestaande digitale netwerk in kaart kunt brengen: *mijn netwerk, connecties, zoeken met filters*.

Fase 2

Stel je netwerkdoel vast

Iedereen heeft een netwerk, in eerste instantie is het niet van belang of je met een persoon op dit moment iets kunt of dat deze persoon voor jou nu iets kan betekenen.

Pas als je zelf een doel hebt geformuleerd gaat je netwerk 'leven'. Dan wordt het belangrijk dat je structuur of orde gaat aanbrengen.

Bijvoorbeeld kan je doel zijn:

Ik wil een nieuwe auto kopen! Wie in mijn netwerk heeft verstand van auto's?

Je vraagt eerder iemand die je kent om hulp, dan een volslagen vreemde.

Dat principe geldt ook op zakelijk gebied. Want wordt iemand aanbevolen door een goede vriend, dan geef je die persoon eerder het voordeel van de twijfel.

Benoem je doel(en) en selecteer je contacten uit je eigen netwerk.

Bekijk je bestaande contacten en koppel ze aan de netwerkdoelen die je hebt geformuleerd. Maak een overzicht van de namen per netwerkdoel. Daarna kun je op zoek gaan naar wie je wilt benaderen in het netwerk van een ander.

Fase 3

Breid je netwerk uit (netwerken is een werkwoord!)

Je zult niet voor al je netwerkdoelen een passend contact hebben. Om de juiste contacten te maken, moet je je netwerk uitbreiden. Gebruik daarvoor de relaties van je bestaande contacten: jouw bekenden kunnen je introduceren of doorverwijzen en maken daarmee je netwerk vele malen groter.

Maak duidelijke keuzes wie je wel en niet wilt spreken. Ga in gesprek met mensen die je kunnen helpen bij het bereiken van je doelen. Je netwerk wordt sterker wanneer je je richt op kwaliteit in plaats van kwantiteit.

Kijk voor welke doelen je nog contacten mist en waar je je netwerk wilt uitbreiden. Stel jezelf bij elk gewenst contact de volgende vragen:

- Wie kan mij helpen om dit contact te leggen?
- Wat wil ik met dit contact bereiken?
- Waarom wil mijn contact me doorverwijzen? Wat heeft hij/zij er zelf aan?
- Wat kan ik eventueel doen voor mijn nieuwe contact?

Benoem de contacten waar je als eerste mee aan de slag gaat. Maak een actieplan.

Je doelen en ambities stel je uiteraard regelmatig bij, en dat doe je dus ook met je netwerk. Je pleegt onderhoud, scherpt aan en schaaft bij: met netwerken ben je nooit klaar.