

Netwerken: een way of life

17 mei 2009 | Rubriek

Netwerken. Voor veel mensen is het een eng woord. Maar het is onomstotelijk bewezen dat het werkt. Om contacten op te doen, net die ene opdracht binnen te slepen of die leuke baan te verkrijgen. Als je slim bent, begin je er al tijdens je studententijd mee.

Netwerken is niet voorbehouden aan een elite van oude mannen die elkaar de bal toespeelt. Ook – en misschien wel juist – tijdens je studententijd is het een nuttig middel om die ene begeleider te strikken of die felbegeerde stageplek te bemachtigen. Maar hoe doe je dat, netwerken? “Simpel,” glimlacht Nan Smits, auteur van het boek *Netwerken, de kracht van persoonlijke contact*. “Netwerken is niets meer dan optimaal gebruikmaken van de contacten die je hebt.”

Dat kan gaan om professoren, medestudenten en stagebegeleiders, maar ook om bijvoorbeeld de collega’s van je bijbaantje in de kroeg. Een goede netwerker beseft dat elk contact een netwerkcontact is. Hij of zij is iemand die op het juiste moment op de juiste manier de juiste aandacht geeft aan de mensen om hem of haar heen. Zodat die andere mensen op hun beurt weer op het juiste moment aan hem of haar denken.

Netwerken is niet zo zeer een trucje dat je af en toe uit de kast haalt, maar bijna een way of life. “Begin klein,” adviseert Smits mensen die nog blanco zijn op netwerkgebied. Stap bijvoorbeeld eens af op iemand die je kent, begin een algemeen gesprekje over iets wat jullie gemeen hebben en luister aandachtig naar wat hij of zij te vertellen heeft. Houd er daarbij rekening mee dat netwerken altijd twee kanten op werkt. Je begint meestal met geven voordat je gaat nemen.

Een goed voorbeeld van ‘geven’ is het uitdelen van complimentjes. Laat het de ander weten als je vindt dat hij of zij iets goed heeft gedaan. Mensen zijn zo weinig gewend aardige dingen te zeggen, terwijl je daarmee wél de basis legt voor een goede verstandhouding. Praat daarnaast niet te veel over jezelf. Je wilt per slot van rekening niet als een opschepper overkomen of naar de ander toe de indruk wekken dat je niet in hem of haar geïnteresseerd bent.

“Wat mensen altijd leuk vinden, is als je ze om advies vraagt,” adviseert Smits. “Joh, hoe zou jij dit of dat doen? Dat is een heel andere benadering dan wanneer je mensen iets door de strot probeert te duwen.” Houd de ander er daarna van op de hoogte hoe het met je gaat en wat je aan zijn bijdrage hebt gehad. Schroom niet om een professor of docent een bedankje te mailen als hij of zij je heeft geholpen. En loop af en toe eens langs voor een kop koffie.

Een andere slimme optie om – op een gemakkelijke manier – netwerkcontacten op te doen én te onderhouden is via sites als LinkedIn en Facebook. Combineer je al deze netwerkmethodes met elkaar, dan bouw je ongemerkt een uitgebreid netwerk op van mensen die een bijdrage kunnen leveren aan je toekomst. Door je te tippen, aan te bevelen of je in contact te brengen met die ene persoon die belangrijk is voor een deal. Je zult zien dat netwerken écht werkt.

Do’s

- Als je met mensen praat, luister dan geïnteresseerd en vraag door.
- Verzamel visitekaartjes en berg ze gesystematiseerd op.
- Geef een compliment. Er is altijd wel iets te vinden op foto’s, profielen of bedrijfsfeestjes.
- Wees genereus. Breng zelf ook mensen met elkaar in contact. Wie zaait zal oogsten.

Dont’s

- Praat niet negatief over andere mensen, de wereld is klein.

- Je afspraken of beloftes niet nakomen is ‘not done’. Zorg altijd voor opvolging.
- Beperk je niet tot online netwerksites als LinkedIn, maar ga er ook op uit.
- Onderhoud je contacten, maar blijf niet te lang plakken. Vijf minuten kletsen is lang genoeg.

Renée van Dijk (21) is vierdejaars geneeskunde in Utrecht en commissaris Externe Betrekkingen & PR van faculteitsvereniging MSFU “Sams”. “Ik was totdat ik deze functie bij “Sams” aannam nooit zo met netwerken bezig, maar nu zie ik duidelijk de voordelen ervan in. Doordat ik als commissaris Externe Betrekkingen veel contact heb met professoren en andere hoge bazen van de universiteit, is het veel gemakkelijker geworden om in de toekomst – als ik bijvoorbeeld onderzoek wil doen bij een bepaalde professor – op iemand af te stappen en te vragen of hij of zij iets voor mij kan betekenen. In die zin is netwerken heel nuttig en kan ik het alle studenten van harte aanbevelen.”