

## De 3 niveaus van netwerken

Netwerken speelt op vele niveaus. Het gaat dan niet enkel om het verbale en non-verbale (lichaamstaal), maar ook op welk “niveau” je met je netwerk omgaat.

Hieronder worden de verschillende niveaus geschetst.

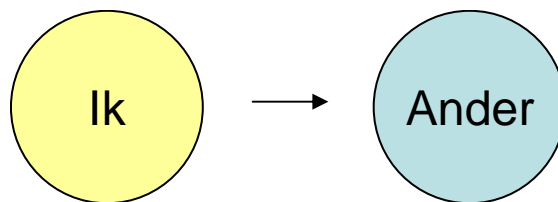
### Niveau 1: Het is niet wat je kunt, maar wie je kent

Het eerste niveau gaat over het bewust zijn dat de wereld uit meer dan één persoon bestaat. We leven nu eenmaal samen met 6 miljard andere mensen op deze werldebol. Het is trouwens bijna onmogelijk om iets te realiseren in je eentje. Denk maar eens na. Een eenzame schilder moet toch ook eten en dus naar de winkel gaan en eten kopen. Hij dient ook materiaal te hebben waarvoor hij op anderen beroep moet doen. In dit geval is er wellicht weinig samenwerking vereist, maar er is contact nodig.

**Het eerste niveau van netwerken betreft het bewust worden dat het kennen van andere mensen het leven gemakkelijker maakt.** Je krijgt meer en betere informatie om bepaalde beslissingen te nemen, je bent meer en sneller op de hoogte van bepaalde opportuniteiten enz.

Belangrijk op alle niveaus is het principe van **“Give to receive”**: eerst “investeren” in een relatie zonder iets terug te verwachten om daarna eventueel iets te mogen ontvangen. Dit is dus lange termijn denken.

In onze huidige samenleving is dit niet zo evident. Er wordt steeds meer op korte termijn gedacht. In business omgevingen wordt er ook vaker op korte termijn beloond. Laat je toch niet verleiden om hieraan mee te doen en **val op een positieve manier op door wel op lange termijn te denken en belangeloos informatie door te geven aan anderen.**

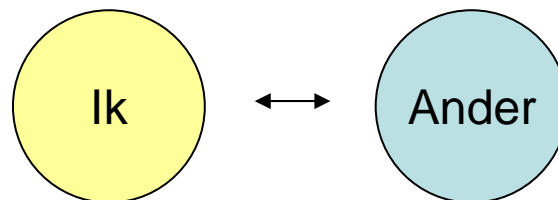


## **Niveau 2: Het is niet wie JIJ kent, maar wie JOU kent**

Om bepaalde informatie te krijgen is het niet enkel belangrijk om de juiste mensen te kennen om deze informatie aan te kunnen vragen. Je kan immers niet elke dag aan iemand vragen of die nog informatie voor jou heeft. **Het is dus ook belangrijk dat anderen aan jou denken wanneer ze informatie tegenkomen die voor jou belangrijk kan zijn.** M.a.w. dat ze actief informatie doorgeven i.p.v. dat ze passief op jouw vraag wachten.

Het is dus van het allergrootste belang de **anderen te laten weten waar je mee bezig bent, wat je zoekt, waar je naar toe wil en wat je nodig hebt.**

Het is ook belangrijk om de **relaties met de mensen in je netwerk in balans te houden:** evenveel geven als vragen/ontvangen. In het eerste niveau kon het misschien nog lukken enkel te vragen zonder te geven, maar op het tweede niveau is dit korte termijn denken echt uit den boze.



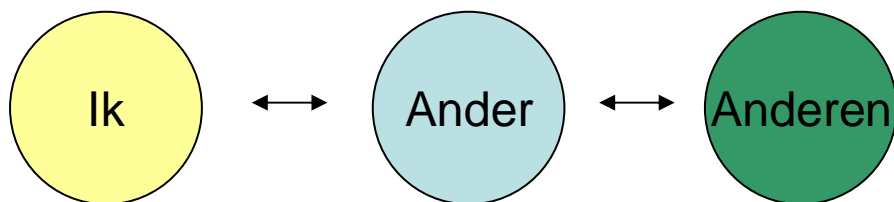
## **Niveau 3: Het is niet wie jij kent, maar wie dat jouw contacten kennen**

Nu komen we op het niveau van **intelligent netwerken**. Onder intelligent wordt verstaan meer (of sneller) resultaat halen met minder moeite.

Dit uit zich op twee gebieden:

- **Zorg dat je de juiste mensen in je netwerk krijgt om je doelen te bereiken.** In veel gevallen zal je de juiste mensen (nog) niet kennen. Doe beroep op je netwerk (en hun netwerk) om toch met deze mensen in contact te komen. Als je vraag oprecht en niet overdreven is, dan zal je aangenaam verrast zijn door het positieve gevolg dat dit kan hebben. Je doel zal sneller bereikt kunnen worden dan je ooit gedacht had. Aarzel niet. Just do it !
- **Zorg dat je mensen in je netwerk hebt die zelf een groot netwerk hebben en/of goede netwerkers zijn.** Als je met een vraag zit, kan je i.p.v. zelf heel je netwerk te contacteren volstaan met een beperkt aantal contacten die dan verder voor jou zoeken.

Zeker op het derde niveau geldt het principe “**Give to receive**”. Geef de mensen die je benadert een goede reden waarom ze jou zouden helpen. Door eerst iets te geven zal je op veel goodwill kunnen rekenen !



Succes !

Have a great networking day !



Jan Vermeiren  
Jouw Networking Coach

PS: Vraag je gratis e-course rond netwerken aan via [www.networking-coach.com](http://www.networking-coach.com) Je zal op korte tijd reeds snel beter netwerken !

Jan Vermeiren is de Networking Coach. Hij helpt mensen en organisaties om meer **succesvol** te zijn. Voor individuen gebeurt dat op het vlak van **trainingen en coaching op netwerking gebied**, voor organisaties op het vlak van **advies om het netwerken op evenementen te stimuleren**.

Step by Step Consulting -  
Networking Coach  
Ekkersgatstraat 1 bus 2  
2840 Rumst  
België

BTW: BE 0480.564.328  
RPR Antwerpen  
Tel: + 32 (0)3/216.27.47  
Fax: +32 (0)3/216.27.47

[www.stepbystepconsulting.be](http://www.stepbystepconsulting.be)  
[www.networking-coach.com](http://www.networking-coach.com)  
[www.janvermeiren.com](http://www.janvermeiren.com) (Blog)  
[www.letsconnect.be](http://www.letsconnect.be) (Boek)  
[Onthaal@stepbystepconsulting.be](mailto:Onthaal@stepbystepconsulting.be)