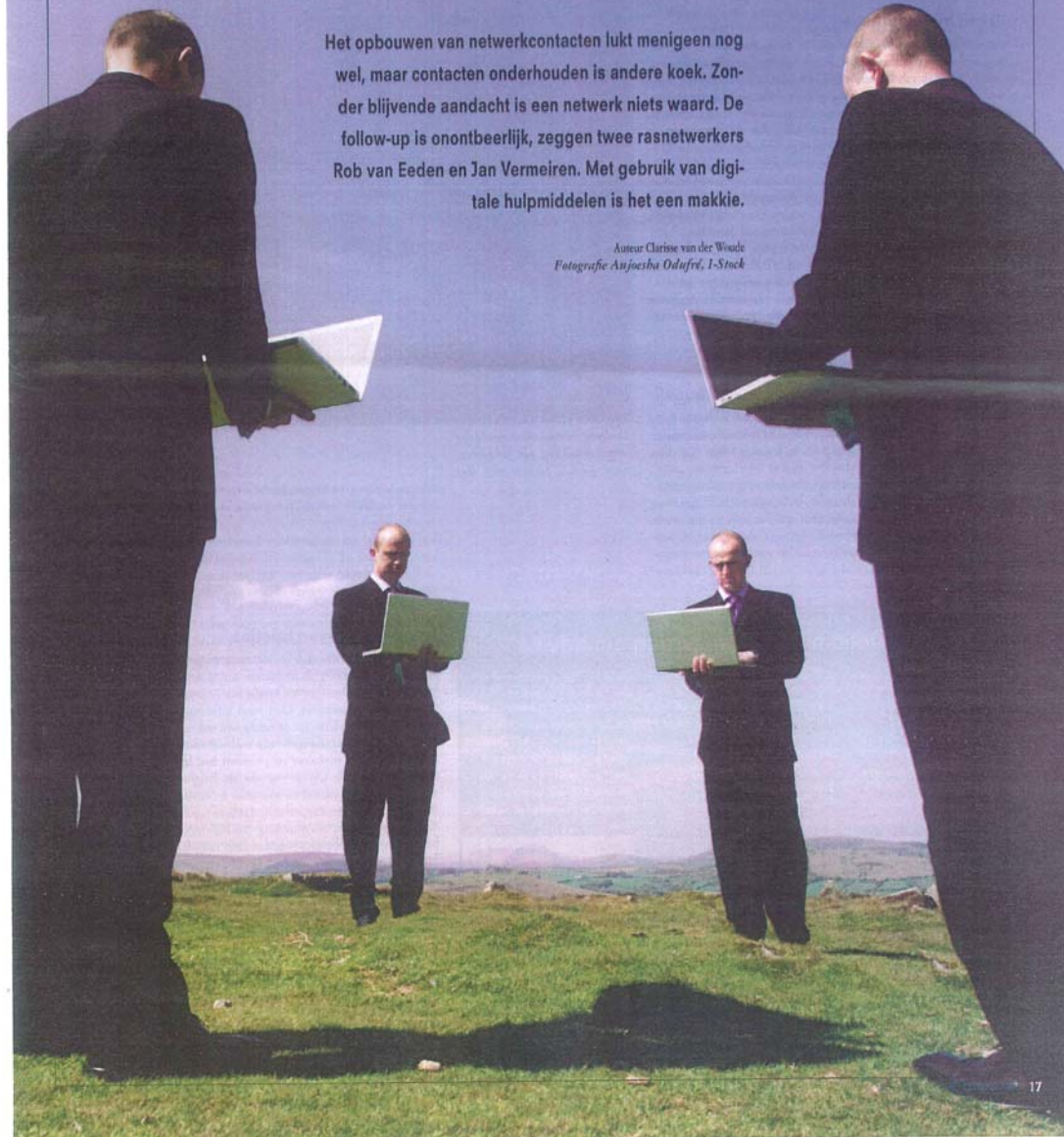


Netwerk smeekt om onderhoud

Het opbouwen van netwerkcontacten lukt menigeen nog wel, maar contacten onderhouden is andere koek. Zonder blijvende aandacht is een netwerk niets waard. De follow-up is onontbeerlijk, zeggen twee rasnetwerkers Rob van Eeden en Jan Vermeiren. Met gebruik van digitale hulpmiddelen is het een makkie.

*Auteur: Clarisse van der Woude
Fotografie: Anjoesha Odufri, 1-Stock*



'Contact leggen is één, contact onderhouden is een stuk lastiger. En dat is nu juist het echte netwerken', beweren netwerkspecialisten Rob van Eeden en Jan Vermeiren. Ze schreven er elk een boek over. De rode draad daarin: zorg voor follow up en zet daarvoor moderne communicatietechnieken in als e-mail, msn, maar ook het aanleggen van MS Excel-adresbestanden voorzien van sterren.

Stikken in de adressen

De meeste netwerkers blijven hangen in contacten opbouwen. Het daarop volgende onderhoud komt niet uit de verf, waardoor ze nooit oogsten, stelt Rob van Eeden, loopbaanbegeleider bij Netwerk-partners. Hij signaleert dat tegenwoordig 'bijna iedereen' contacten legt, op bijeenkomsten, maar ook op netwerksites als Hyves en LinkedIn. 'Ze stikken van de adressen, maar wat heb je aan 600 contacten als je nooit iets van je laat horen.' Hij pleit voor onderhoud van het netwerk. Dan groeit het vanzelf. 'Het gaat simpelweg om aandacht geven. Maak een praatje en luister belangstellend. Vraag hoe het met ze gaat, waar ze mee bezig zijn en houd zelf je mond.' Luisteren is volgens de Belgische Networking Coach Jan Vermeiren de eerste voorwaarde. Hij spreekt van interactief luisteren. 'Echt luisteren met oprechte interesse is de belangrijkste eigenschap die nodig is om te netwerken. Met de verzamelde informatie weet je hoe je iemand kunt helpen en hoe jij of je netwerk geholpen kan worden. De verteller heeft het gevoel dat er echt contact en oprechte interesse in hem of haar is. Hij zal zich meer openstellen en meer informatie delen. Luister naar de kansen voor een follow-up.'

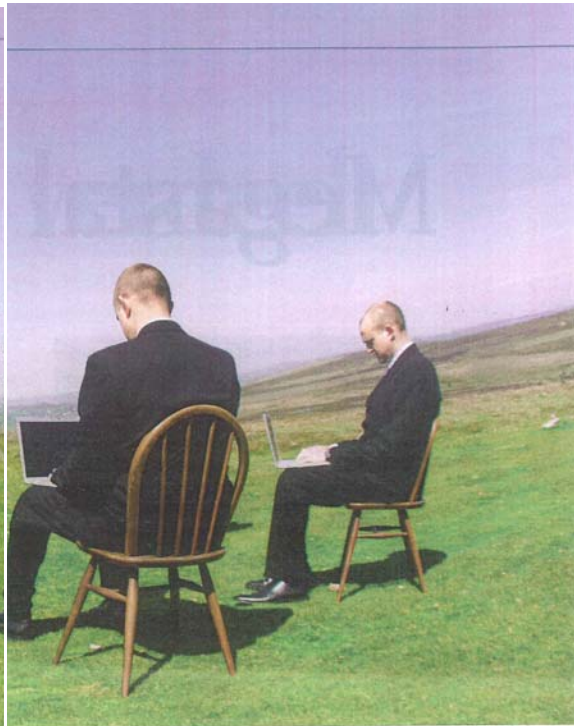
Follow-up acties

Tijdgebrek is vaak het excuus voor het niet onderhouden van de contacten. Zoveel tijd heeft het niet te kosten, meent Vermeiren. 'Een keer per week een mailtje sturen kost vijf minuten, maar je bereikt 52 contacten per jaar. Dat kost in totaal 4,5 uur tijd. Een hele goede actie!' De Belg komt een hele reeks acties op, die de netwerker kan ondernemen, te beginnen met het nakomen van beloftes. 'Dat is het waar netwerken.' Een simpele maar effectieve actie is volgens hem twee andere contacten met elkaar in contact brengen via de mail. 'Op de korte termijn heb je er zelf niets aan, maar het kost niet veel tijd en je onderhoudt toch je netwerk. Het is goed mogelijk dat de contacten



Moderne communicatiemiddelen vergemakkelijken het netwerken, maar gebruik er niet meer dan drie.

hun netwerk over jou vertellen of over een jaar aan jou denken. Als je geeft zonder er iets voor terug te verwachten, krijg je veel meer dan je je kunt voorstellen.' Hij heeft nog een tip: kosteloos dingen aanbieden. 'Een goed restaurant, een boek uit je collectie thrillers of deel je recept van de beste lasagne ter wereld. Het laat zien dat je niet alleen bezig bent met werken, maar dat je een mens bent met persoonlijke interesses.'



de twee experts. De ouderwetse kaartenbak volstaat nog steeds, maar gemakkelijker is een digitaal bestand. Van Eeden: 'Klanten, relaties, opdrachtgevers, leveranciers, collega's, hang er een label aan en zet ze in een excelbestand, een database of mailprogramma. Daarin kun je personen snel terugvinden.'

Volgens Rob van Eeden is het heel goed mogelijk om zo na een tijdje een bestand van 500 à 1000 adressen op te bouwen. Het kan handig zijn deze onder te verdelen in belangrijkheid. Dat kan met sterren; hoe meer sterren hoe belangrijker het contact. Van Eeden hanteert ook de 20/80-regel. 'Tachtig procent van je aandacht richt je op twintig procent van de meest waardevolle en kansrijke relaties. Aan de overige contacten besteed je slechts twintig procent van je tijd. Of iemand in de juiste groep zit hangt af van doel en intuïtie. Doelen kunnen veranderen.'

Gooi niks weg

Niet alle contacten uit de digitale kaartenbak behoeven permanent onderhoud. Vermeiren vindt alleen die contacten zinvol als het respectvolle mensen zijn. 'Misschien heb ik persoonlijk niets aan zo'n bepaald contact, maar ik kan wel twee contacten bij elkaar brengen, waar ik zelf dan weer wat aan heb al is het enkel de voldoening en het plezier om twee mensen geholpen te hebben.'

Zelfs kennissen waarmee jarenlang geen contact meer is geweest zijn nog aan te halen meent Rob van Eeden. 'Oude contacten zijn gouden contacten', benadrukt hij. 'Gooi nooit adressen weg. Het kan best zijn dat je iemand over twee jaar nodig hebt.'

Om die reden bewaart Van Eeden alle oude adresboekjes, oude naamlijsten van school en studievrienden. 'Laast werd ik na 35 jaar door een oude schoolvriend gemaild. Het contact is nu al weer als vanouds. Of ik er zakelelijk iets aan heb, weet ik niet, maar het is wel leuk.' En dat is ook waar het de netwerkers vooral om te doen is. Ze hebben er gewoon lol in.

Mail, Skype en MSN

Onderwerpen is onderhoud van de contacten van belang, beweren de twee netwerkdeskundigen. Daarbij vergemakkelijken moderne communicatie hulpmiddelen als e-mail, Skype, MSN messenger, sms-berichten en online netwerken het leven. Vermeiren raadt aan maar twee of drie hulpmiddelen te gebruiken. 'Als je alles toepast, kom je niet aan het echte netwerken toe.'

Dat geldt naar zijn opvatting ook voor deelname aan sociale netwerksites, waarvan er zo'n 500 zijn. Bijvoorbeeld www.hyves.nl, www.linkedin.com, www.xing.nl, www.ecademy.com en www.facebook.com. Voor die sites kunnen deelnemers zich aanmelden om contacten te leggen. 'Pick de sites eruit met een gebruikersprofiel dat overeenkomt met je doel. Is het doel je eigen bedrijf, je eigen carrière of verlopen? Kijk dan van welke site de doelgroep lid is, zoek uit naar welke borrels ze gaan.'

Om aan zo'n sociale netwerksite mee te doen is het opstellen van een persoonlijk profiel nodig. Daarvoor geeft de Belgische coach een paar regels. 'Zet alleen datgene erop wat anderen mogen zien. En het is belangrijk om niet de standaard uitnodiging te plaatsen als 'Hi, I like to add you to my network'. Gebruik gewoon 'Nederlands. Zo'n standaardbericht getuigt van gemakzucht.'

Via sociale netwerken kunnen oude banden worden aangehaald. Het komt geregeld voor dat iemand een contact vanuit het verleden tegenkomt. Vermeiren: 'Zet in het bericht dat je degene via de site hebt teruggevonden en dat je hem nog van vroeger kent. Maak een persoonlijke mail van een tot twee regels die aantonen dat je hem of haar nog steeds kent en noem het gemeenschappelijke verleden.'

Resultaat

Het uiteindelijke doel van het netwerken is om er resultaat uit te halen. Dat kan van alles zijn: van verkoop tot plezierig contact. Dat resultaat wordt geregeld uit het oog verloren. Met name vrouwen lijken dat nogal eens te vergeten, stelt Rob van Eeden. 'Hoewel vrouwen over het algemeen beter zijn in netwerken, komt er weinig naar ze terug. Vrouwen geven anderen volop aandacht, onderhouden de contacten en bieden hulp. Vervolgens vergeten ze zichzelf. Er is niets mis mee om ook iets over jezelf te vertellen en aan te geven dat je op zoek bent naar advies. Creëer tijdens het contact ook een podium voor jezelf.'

Info: www.netwerk-partners.nl; www.netwerkenwerkt.nl; www.networking-coach.com

Oude contacten zijn gouden contacten

Frequentie



- eerste contact
- tweede contact: binnen 24 uur
- derde contact: binnen twee weken na het tweede contact
- vierde contact: binnen een maand na het derde contact
- daarna: elk half jaar

'Bij deze frequentie, zal het contact je niet vergeten en zal jij ook de andere persoon herinneren. Zeker, als je altijd op zoek bent naar manieren om hem of haar iets te geven, een connectie te maken of op een andere manier hulp aan te reiken', stelt de coach.

In 'Let's Connect!', het boek van Jan Vermeiren, wordt een onderzoek geëitend dat voor het onderhoud van relaties de volgende gemiddelde frequentie van belang is:

'Vraag niet om een baan, vraag om advies'

Bij het zoeken van een nieuwe baan is netwerken een onmisbare vaardigheid. Netwerken vergroot de kansen, want banen waarvoor niet geadverteerd wordt, komen toch in zicht. Rob van Eeden beschrijft in zijn boek 'Netwerken werkt, op weg naar de baan die je wilt!' hoe een netwerkcampagne na een aantal maanden zijn vruchten afwerpt. Zijn tip: vraag niet om een baan, vraag om advies. 'Niemand heeft zomaar banen te verspreiden. Vertel dat je je oriënteert en vraag hoe zij jou daarmee kunnen helpen. Zo geven je graag advies.' De Belgische coach Jan Vermeiren geeft aan dat het moeilijk is om direct naar een baan te informeren. 'De beste

en veiligste vraag aan het netwerk is: 'Wie ken jij die mij kan helpen bij...?' gevolgd door de gerichte vraag. Dat werkt vooral bij het zoeken naar een nieuwe baan.' En is de nieuwe baan gevonden, dan begint het netwerk opnieuw. Loopbaancoach Van Eeden: 'De nieuwe baan is niet voor eeuwig. Begin daarom meteen met netwerken. Geef aandacht aan collega's, nieuwe relaties, externe contacten, afnemers, leveranciers, klanten, collega's in andere bedrijven enz. Doe dat door het werk goed te doen, dan bouwt het netwerk zich vanzelf op. Toon interesse en luister goed. Geef gevraagd en



Handgeschreven briefjes

Op het professionele vlak is nog meer mogelijk. 'Stuur informatie toe die waardevol voor de ander kan zijn zoals een interessant artikel. Voeg er een handgeschreven briefje bij. Attendeer iemand op adressen van handige websites. Geef meer informatie, tips of advies over een besproken onderwerp, of nodig iemand uit om samen naar een evenement te gaan om degene aan anderen voor te stellen. Geef feedback, denk mee, stimuleer en promoot hen bij anderen.' Hij geeft zelf het voorbeeld. Op de site van de Belgische netwerker, www.networking-coach.com staat een gratis e-course.

'Netwerken is geven zonder te herinneren', vult Rob van Eeden aan. 'Daar moet je geen boekhouding van bijhouden, de ontvanger onderhoudt het wel. Onbaatzuchtigheid leidt vanzelf tot wederkerigheid.' Het kan soms even duren voordat het iets oplevert, maar bedank ook als iemand de tijd heeft genomen naar een oplossing te zoeken of gewoon heeft geluisterd, adviseert de Vlaming Vermeiren. 'Een mailtje is een kleine moeite. Nog beter is een kaartje, brief of cadeautje. Zeker in deze tijd valt op dat degene er dan echt bij heeft stil gestaan. Bedanken versterkt de relatie en het contact. Het moedigt aan om te blijven helpen. Als je iemand nooit bedankt, zal het plezier en de voldoening die de andere partij voelt, langzaam verdwijnen.'

Sterren en 20/80

Aandacht geven kan dan wel de sleutel zijn, maar hoe werkt het in de praktijk? Het begint met het vastleggen van de contacten, stellen