

# A&O-items



NIEUWSBRIEF ARBEIDS- & ORGANISATIEPSYCHOLOGIE  
Jaargang 8 - nr. 4 - september 2010

## Netwerken, wat heb je daaraan?

*Joke Tacoma*

**Zoek je werk? Dan moet je gaan netwerken. Netwerken is het toverwoord om werk te vinden of om opdrachten te krijgen als je zelfstandig bent. Maar hoe doe je dat?**

### Meedenken

Netwerken doen we allemaal, altijd. Als je een probleem hebt, vraag je aan iemand van wie je verwacht dat die de oplossing weet om mee te denken. Een vriendin, de huisarts, een helpdesk. Als die het niet weet, noemt die wel weer iemand anders die je kan helpen.

### LinkedIn

Hoeveel mensen je via-via kunt bereiken blijkt uit LinkedIn. Heb je wel eens in de adressenboekjes van mensen in je LinkedIn netwerk gekeken? Ik wel, en ik vind het fascinerend om te zien hoe weinig overlap er is tussen de vrienden van mijn vrienden en de mensen die ik ken. Ook als we lid zijn van dezelfde vereniging. Ik had verwacht dat we veel dezelfde personen in ons bestand zouden hebben, maar dat is helemaal niet zo. Het maakt daarbij niet uit of het een ondernemersnetwerk is of een studentenvereniging van dertig jaar geleden.

### Zes stappen

En zo kom je in zes stappen bij iedereen in de wereld, inclusief Mandela en Beatrix, hoewel die laatste aan haar kerstredes te horen niet zelf online zit. Aan het netwerk ligt het dus niet als je wilt netwerken. Wel aan je vraag. Als je zegt: 'Ik wil werk, weet jij wat?', dan schrikt de ander en kom je niet verder. Hetzelfde geldt voor opdrachten: 'Ik wil opdrachten, weet jij wat?'

### Advies vragen

Wat wel werkt is zeggen wat je precies wilt: 'Ik ben op zoek naar een coach die gespecialiseerd is in psychologie.' En dan niet: 'Weet jij wat?', maar: 'Wil je met me meedenken?' Die laatste vraag appelleert aan de neiging van mensen om anderen van advies te dienen. Die is zo sterk dat het regelmatig al ongevraagd plaatsvindt.

### Direct contact

Het is zaak om mensen direct aan te spreken. Bij wijze van experiment heb ik op LinkedIn de vraag uitgezet: 'Wie kan me helpen aan namen van organisaties van 10 - 100 medewerkers in de regio Utrecht en Amsterdam, die duurzaamheid hoog in het vaandel hebben?' Nul reacties. Dat werkt dus niet. Maar als je iemand ontmoet, dan kun je vertellen waar je mee zit en vragen om mee te denken.

### Concrete vraag

Verder is van belang dat je vraag concreet moet zijn. Stel dat je werk wilt als webredacteur,

dan is het niet voldoende om dat te zeggen. Geef aan wat je specialisme is, waar je goed in bent. En niet vragen: 'Ik ben op zoek naar werk als webredacteur, mijn specialisme is online bestellen. Wil je me helpen?' Het is effectiever om te praten met mensen die webredacteur zijn en dat specialisme hebben. Die mensen vind je via je netwerk: 'Ik ben op zoek naar mensen die werken als webredacteur met als specialisme online bestellen. Wil je met me meedenken hoe ik die kan vinden?' Via je netwerk kun je meestal ook een afspraak maken.

### **Interesse tonen**

Eenmaal aangeschoven bij de webredacteur leg je uit dat je wilt weten wat zijn werk precies inhoudt, dat je wellicht soortgelijk werk wilt doen en je nu aan het oriënteren bent. Zeg niet dat je in zijn organisatie werk zoekt, want dan verwijst hij je door naar personeelszaken. Als je zegt dat je geïnteresseerd bent in zijn vak, hoe hij op die plek terecht is gekomen en wat hij doet in zijn organisatie, dan gaan zijn ogen glimmen van alle aandacht. Vooral als je open vragen stelt. Zo maak je echt contact en kom je in zijn geheugen. Uiteraard kan de webredacteur ook een zij zijn.

### **Je wordt gebeld**

Praat met verschillende mensen die in het vak zitten dat jij ambieert, dan wordt je kennis over het vak groter. Zo kun je veel beter onder woorden brengen wat je wilt en vergroot je je netwerk op het gebied dat voor jou belangrijk is. En die baan dan? Welnu, de mensen met wie je praat, weten als eerste dat er een vacature is. Als ze jou geschikt vinden, denken ze aan je en word je gebeld. Het is een win-win situatie: jij bent de enige kandidaat en de organisatie hoeft geen sollicitatieprocedure met advertentie en sollicitatierondes te doen.

### **Samengevat**

Realiseer je dat je via-via met vrijwel iedereen in contact kunt komen door een concrete vraag te stellen in je netwerk en te vragen of ze met je mee willen denken. Eenmaal in contact met de gewenste mensen verdiep je je in hun werkzaamheden en laat je met je vragen zien dat dat werk jouw interesse heeft. Hoe meer mensen je op die manier benadert, hoe groter je netwerk en hoe groter de kans dat je wordt gebeld. Succes!

*Joke Tacoma is chemicus, psycholoog en eigenaar van [Tacoma Coaching](#).*

Reageren? Mail naar [A&O-items](#).