



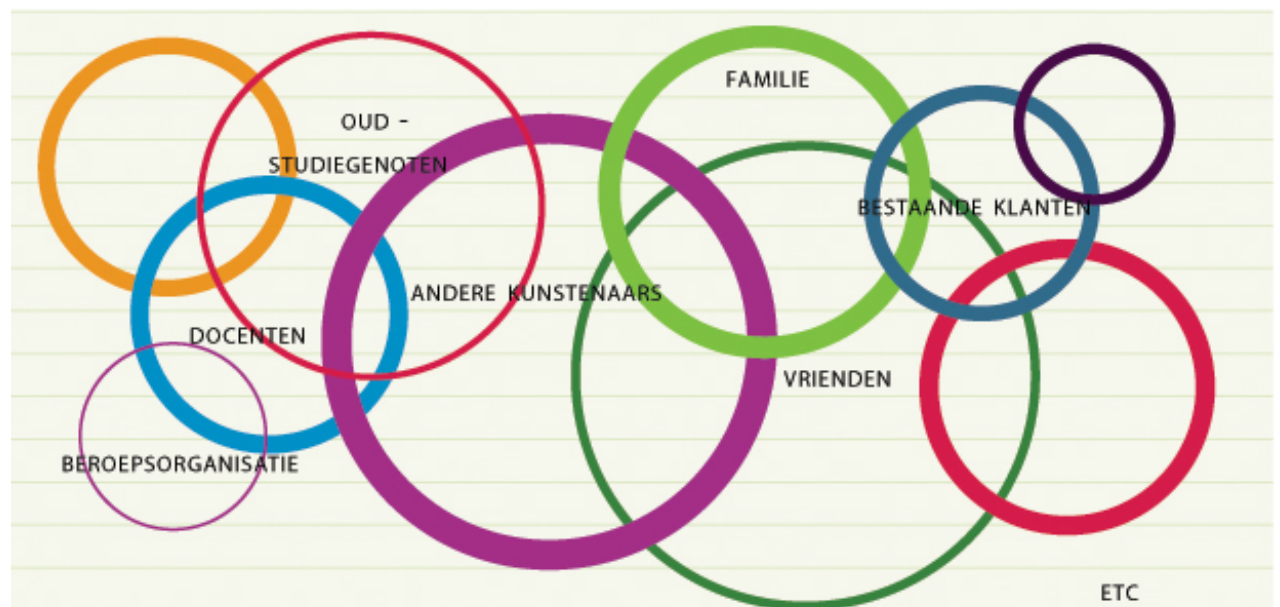
Netwerken

- Wat is netwerken
- De juiste contacten opdoen
- Netwerken in de praktijk
- Contacten onderhouden
- Meer informatie

Wat is netwerken

Netwerken is communiceren: het gaat over geven en nemen, informatie uitwisselen, aanbieden, reageren en elkaar van dienst zijn. Netwerken is optimaal gebruik maken van je contacten. Het is altijd tweerichtingsverkeer. Wat je er concreet aan kunt hebben: informatie, advies, een introductie of een verwijzing om je verder op weg te helpen met wat je voor ogen hebt.

Zodra je contact hebt met andere mensen, heb je een netwerk. Niet iedereen is zich daarvan bewust. Je netwerk bestaat uit zogenaamde 'warme' en 'koude' contacten. Warme contacten ken je echt. Je hebt regelmatig zakelijk of privé contact waardoor je elkaar makkelijk benadert als je denkt dat je iets voor elkaar kunt betekenen. Koude contacten zijn mensen die je via anderen (beter) kunt leren kennen. Ook deze mensen kun je benaderen voor je plannen. Als het netwerken goed verloopt worden deze koude contacten ook 'warm'.



Figuur uit de *Kunstenaarsplanner 09/10*, Kunstenaars&CO 2009

Je eigen netwerk in kaart brengen

Netwerken lopen veelal in elkaar over: persoonlijke contacten blijken soms ook zakelijke contacten en zakelijke contacten kunnen persoonlijk worden. Sommigen zitten op posities van waaruit ze voor jou belangrijke beslissingen kunnen nemen, anderen kunnen je vooral informeren. Bij veel contacten zal het niet direct duidelijk zijn wat je precies voor elkaar kunt betekenen. Een lange investering in zo'n contact kan op termijn heel zinvol blijken. Ben je je niet zo bewust van je eigen netwerk, dan kun je het met de bovenstaande diagram inzichtelijk maken.



De juiste contacten opdoen

Mensen uit je eigen netwerk kennen op hun beurt weer mensen die belangrijk voor je kunnen zijn. Door die te raadplegen wordt je netwerk steeds groter. In het normale sociale leven doe je al contacten op via familie, vrienden en kennissen, op feestjes, in het café, via collega's op je werk. Je praat informeel over jullie bezigheden en je netwerk zal zich naar verloop van tijd op een natuurlijke manier uitbreiden.

Je kunt dit ook bewuster aanpakken door de plekken op te zoeken waar het netwerk ligt: premières, openingen, presentaties, via internet, maar ook via bedrijven waarmee je werkt. Word bijvoorbeeld lid van een kunstenaarsvereniging of collectief, of een beroepsvereniging in jouw vakgebied. Een stage is over het algemeen een goed begin van je zakelijke netwerk. Houd ook contact met je medestudenten.

Wil je heel doelgericht gaan 'netwerken' om verder te komen met een bepaald project, begin dan met je warme contacten. Bedenk goed wie je verder zou kunnen helpen of wie je in contact kan brengen met belangrijke contactpersonen voor dat betreffende project. Laat zoveel mogelijk mensen, zowel zakelijk als privé, weten waar je mee bezig bent en waar je nog naar op zoek bent.

Netwerken in de praktijk

Maak jezelf zichtbaar. Leg de juiste contacten en onderhoud ze zorgvuldig. Als jij je contacten nodig hebt, dan zullen ze je gevraagd of ongevraagd tippen, aanbevelen of in contact brengen met de juiste mensen op het juiste moment. Als mensen je kennen, en duidelijk weten wat je wilt of waar je voor staat, zullen ze je eerder benaderen. Gebruik je eigen netwerk ook voor anderen, dit levert soms een boemerang effect op.

Een netwerker zoekt altijd naar mogelijke ingangen, nooit direct naar een opdracht of een baan! Ook al is dat misschien waar je naar opzoek bent: probeer jezelf niet op te dringen. Het werkt veel beter als je mensen uitnodigt om mee te denken. Ook je eigen inbreng in het gesprek kan meer ontspannen zijn als je jezelf niet zo expliciet hoeft te verkopen. De meeste mensen vinden het leuk om informeel te informeren en adviseren. Als je op de man af naar een opdracht, geld of baan vraagt, wordt dat vaak als bedreigend ervaren. Hij moet dan mogelijk nee verkopen en jou teleurstellen. Dan krijgt het gesprek een veel negatievere lading. Verloopt het gesprek spontaan, dan word je er vanzelf wijzer van. Je kan iemand wel expliciet om advies vragen.

Netwerkgesprekken voeren

Soms kom je spontaan in een gesprek terecht wat je achteraf een 'netwerkgesprek' zou kunnen noemen, soms stap je bewust op iemand af. Zoek in alle gesprekken naar gemeenschappelijke interesses of kennis van het vakgebied. Toon belangstelling voor de ander. Zo verloopt een gesprek prettiger. Actief luisteren is ook belangrijk voor een vlot gesprek: stel open vragen, vraag door, vat af en toe samen wat er gezegd is, onderbreek niet en toon een aandachtige luisterhouding. Laat mensen weten waarom je denkt dat ze je kunnen helpen.

Spontane netwerkgesprekken bij toevallige ontmoetingen verlopen meestal niet zo gestructureerd. Benader je iemand doelbewust, houd dan rekening met onderstaande structuur:

1. Het begin van het eerste contact is doorgaans informeel, social talk bij binnenkomst.
2. Indien nodig volgt dan de kennismaking: weet wie je voor je hebt en stel jezelf voor.
3. Als je een afspraak hebt gemaakt voor dit gesprek, leg dan nog even de aanleiding uit.
4. Probeer duidelijke vragen te stellen en goed door te vragen als je denkt dat je gesprekspartner nog uitgebreider op je vraag kan antwoorden.
5. Maak afspraken. Dat kan heel concreet of wat algemener: Je kunt afspreken iemand volgende week te bellen of hem voortaan op de hoogte te houden. Vergeet niet visitekaartjes uit te wisselen als je spontaan met een onbekende in gesprek bent gekomen.
6. Bedank na afloop voor het gesprek, of de adviezen.



Netwerken in stappen

Het uitbreiden van je netwerk gaat het makkelijkst wanneer dit op een natuurlijke wijze verloopt: door je eigen enthousiasme of professionaliteit, op momenten dat het ter sprake komt of doordat iemand jou onder de aandacht brengt van iemand anders.

Als je het doelgericht wilt aanpakken kun je het netwerkproces ook in stappen bekijken.

Stap 1: Informatie

Of je nu spontaan in een gesprek terecht komt of een officiële afspraak hebt gemaakt: je wisselt altijd informatie uit met je gesprekspartner. Dit levert informatie op over jouw eigen mogelijkheden en de actuele situatie over de markt waarin je je bevindt.

Presenteer jezelf altijd zo goed mogelijk en bereid je voor. Een elevator pitch is een zeer snelle manier om jezelf te presenteren. In ongeveer een minuut vertel je wat je vaardigheden en sterke kanten zijn en wat je wil. Ga je naar een bijeenkomst, vergeet dan niet je visitekaartjes mee te nemen. Als je wel van tevoren weet wie je wil ontmoeten: zorg dan dat je op de hoogte bent van het onderwerp waar diegene mee bezig is. Bedenk vast wat je ongeveer wil zeggen als je het moeilijk vindt om een gesprek te beginnen.

Stap 2: Adviezen

Vertel niet alleen maar stel je gesprekspartner ook vragen waardoor hij met je mee gaat denken. Mogelijk heb je iets aan de adviezen die daar uit volgen.

Stap 3: Introducties

De eenvoudigste manier om bij een 'koud' contact binnen te komen is via introducties van anderen. Je gesprekspartner zegt toe je bij contactpersonen te introduceren. Dit maakt het voor jou eenvoudiger om contact op te nemen, je bent dan immers geen 'vreemde' meer. Zeker als je gesprekspartner uit je warme netwerk komt, vereenvoudigt dit het eerste contact bij de nieuwe contactpersoon aanzienlijk. Als je gesprekspartner niet uit zichzelf met suggesties komt, kun je ernaar vragen. Je kunt ook vragen stellen die je gesprekspartner niet zelf kan beantwoorden, hij weet vaak wel wie je dat antwoord wel kan geven.

Stap 4: Verwijzingen

Kan je gesprekspartner je niet direct helpen of introduceren bij anderen, dan kan hij je wellicht verwijzen zonder daar zelf 'tussen' te zitten. Je weet dan in elk geval bij wie je moet zijn. Het contact moet je zelf nog leggen.

Als je doelgericht gaat netwerken moet je het vooral veel doen. Dit vergroot niet alleen je kans om uiteindelijk de juiste mensen bij elkaar te krijgen, je leert ook veel van deze gesprekken. Het levert inhoudelijk informatie op, je wordt steeds vaardiger in het voeren van dit soort gesprekken en je eigen ideeën over je project worden steeds concreter.

Vergis je echter niet in de hoeveelheid tijd die deze actieve manier van netwerken kost.

Contacten onderhouden

Ook al heb je je doel bereikt: houd je netwerk warm, blijf zichtbaar. Je kunt dezelfde mensen in de toekomst misschien nog eens nodig hebben, of zij jou. Het onderhouden van je contacten werkt ook het prettigst op natuurlijke wijze. Het heeft geen zin om elke maand een lijst met contacten te bellen zonder dat je nieuws, een vraag of andere specifieke reden hebt om te bellen.

Laat na afloop van een gesprek altijd weten wat je met de tips, adviezen, verwijzingen etc. hebt gedaan. Houd ze op de hoogte van de vorderingen van je plannen. Attent zijn ten opzichte van je contacten is belangrijk, al is het maar op een eenvoudige manier: ingaan op uitnodigingen, iemand feliciteren met een productie, reageren op een recensie, een artikel toesturen over een onderwerp waarin deze interesse heeft, maar ook door eens een drankje met iemand te gaan drinken of een voorstelling te bezoeken. Het hoeft ook niet altijd veel tijd te kosten: e-mail is goed hulpmiddel om kort iets persoonlijk van je te laten horen.



Naast de inhoudelijke kant is er ook een praktische kant van het onderhouden van contacten. De een heeft zijn netwerk in zijn agenda staan en weet precies wie wat doet en wat zijn interesses zijn; de ander heeft een uitgebreider systeem nodig om de belangrijke gegevens te onthouden. Je kunt je gegevens noteren in een eenvoudig kaartsysteem of in een databestand van de computer. Of bewaar visitekaartjes en schrijf er op hoe je deze persoon hebt ontmoet en wat je denkt dat deze voor je kan betekenen. Maak het niet te ingewikkeld: netwerken is een middel en geen doel.

Meer informatie

Op Beroepkunstenaar.nl:

- *Vaardigheden*
- *Onderhandelen* (pdf)
- *Jezelf of een project presenteren* (pdf)
- *Sollicitatiebrief voorbeeld* (pdf)
- *Curriculum Vitae opstellen* (pdf)
- *Het opstellen van een CV - film* (pdf)

- persoonlijk netwerken voor Dummies, D. Fischer (A. Wesley, ISBN 90-430-0630-0)