

Kan iedereen succesvol netwerken?

Werkeloos of boventallig zijn is een vreemde vorm van bestaan.

Gisteren was je nog een waardevolle medewerker of leidinggevende met kwaliteiten, kennis en ervaring. Vandaag ben je werkeloos, en bestaan je dagen uit het langs vacaturesites surfen, solliciteren, afwachten. Je kan je talenten niet kwijt. Tot je de nieuwe baan hebt gevonden, en je baas niet kan wachten dat je alles wat je in huis hebt weer ‘uit de ijskast haalt’ en voor hem inzet...

Ik vind dit de wereld op z’n kop. Juist als je geen werk hebt is het belangrijk dat je je talenten kan inzetten. Door te netwerken, mee te lopen of op een andere manier je talenten in te zetten.

Waarom biedt netwerken zoveel meer kansen?

Als je solliciteert, richt je je alleen op organisaties waar vacatures zijn. Daarmee verklein je onnodig je kansen op nieuw werk. Bij netwerken wacht je niet tot de goede vacature langskomt. Je maakt een lijst van alle voor jou interessante organisatie en benadert die, of zij nou een vacature hebben of niet. Zo kom je bij veel organisaties over de vloer. Zij hebben misschien nu geen werk voor je, maar je zit wél aan tafel, of loopt een dag mee. En kunt je kennis, passie en kwaliteiten laten zien. Zo zorg je ervoor dat mensen zich jou herinneren wanneer zich een voor jou interessante uitdaging voordoet.

Hoe creëer je kansen?

Voor mij zijn netwerkgesprekken doelgerichte gesprekken met diepgang. Hierin bespreek je de voor jou belangrijke vragen over je toekomstige werk met zorgvuldig gekozen gesprekspartners. Zij kennen jouw toekomstig werkterrein en geven je informatie en tips die ertoe doen. En introduceren jou bij waardevolle relaties in hun eigen netwerk. Zo werk je stap voor stap toe naar je nieuwe baan.

De mooiste manier van netwerken is meelopen. Door korte of langere tijd mee te lopen in een nieuwe werkomgeving krijg je alle gelegenheid te laten zien wat je kunt en wat voor collega je bent.

Kan iedereen netwerken?

Ja. Veel mensen denken dat zeker overkomen en makkelijk kunnen praten de essentie zijn. Dat is niet waar. Jezelf blijven, een goede voorbereiding en goed kunnen luisteren zijn veel belangrijker. Daarom oefen je bij mij in het voorbereiden en voeren van deze gesprekken, formuleren wij samen de goede vragen, maken een passende introductie voor jou.

Kun je altijd netwerken?

Als je qua werk 'iets anders wil', maar je weet nog niet precies wat je zoekt, voer je verkennende netwerkgesprekken. Doordat je gesprekspartners vertellen over de praktijk van hun werk, krijg je een beter beeld of dit werk voor jou interessant is. Weet je eenmaal welke kant je op wil, dan zoek je heel doelgericht naar gesprekspartners die je dichterbij je gewenste werk kunnen brengen.

In alle gevallen werk je eerst vanuit je eigen netwerk, maar al snel wordt je geïntroduceerd in het netwerk van anderen. Ook ik stel mijn netwerk met plezier tot je beschikking.

Is alleen netwerken dan voldoende?

Nee, maar wel het belangrijkste. Naast een veel grotere kans op een baan is het namelijk erg goed voor je zelfvertrouwen. Je blijft voortdurend in gesprek met interessante mensen en vakgenoten, en de diepgang en persoonlijke noot van je gesprekken zorgen voor enthousiasme en perspectief. Je voelt je niet meer zo afhankelijk van de vraag of er genoeg vacatures zijn, maar hebt zelf het heft in handen en zet je eigen stappen. En dat geeft een goed gevoel.

Natuurlijk reageer je ook op interessante vacatures. Immers: wie goed kan netwerken, kan ook goed solliciteren. Met een onderscheidende (digitale) cv en brief vormt het een ijzersterke combinatie.