

Netwerken

Wat is netwerken?

Netwerken is het leggen of in kaart brengen en onderhouden van contacten met een bepaald doel. Dat doel kan zijn:

- informatie verzamelen over jouw mogelijkheden op de arbeidsmarkt
- informatie krijgen over een interessant werkveld of een functie
- informatie krijgen over een concrete vacature
- jezelf presenteren op de arbeidsmarkt

Netwerken is eigenlijk iets wat men vaak onbewust al doet. Iedereen heeft wel een netwerk opgebouwd. Dat netwerk kan bestaan uit burens, familie, vrienden, medestudenten, de leden van de kerk of sportclubs, de mensen van het bedrijf waar je werkt, etc..

Waarom netwerken?

Het richting geven aan een eigen beroepsleven en loopbaan verdient een gedegen voorbereiding. Voor een optimaal resultaat van dit proces zijn twee zaken van belang. In de eerste plaats een helder inzicht in wat je wilt, wat je kunt en waar je kansen liggen. In de tweede plaats het ontwikkelen van de vaardigheid om de eigen kwaliteiten en bedoelingen aan andere belanghebbenden duidelijk te maken. Bij het ondervinden en uitvoeren van deze beide punten kunnen goede contacten van pas komen. Ook is het een bekend gegeven dat nogal wat mensen een baan vinden via het informele circuit. Dus via vrienden, familie, etc. Deze vacatures worden 'via via' vervuld en komen daarom niet op de openbare arbeidsmarkt. Het is dus van belang om over relaties en contacten te beschikken die behulpzaam kunnen zijn bij het vinden van een nieuwe baan!

Vaak sta je er zelf niet bij stil, maar heb je in je directe omgeving iemand aan wie je veel kunt hebben bij het zoeken naar uw ideale baan. Daarvoor is het nodig om het bestaande netwerk effectief te benutten en uit te breiden. Want hoe groter het netwerk, hoe meer kansen en mogelijkheden. Naast de bovengenoemde personen waaruit je netwerk kan bestaan, kun je ook denken aan:

- mensen uit de werkomgeving: huidige en vroegere collega's, leidinggevenden, afnemers,
- vroegere of huidige docenten
- toevallige contacten op feestjes, recepties en manifestaties

Al deze contacten zouden je op weg kunnen helpen bij het vinden van een nieuwe baan, want:

- zij zijn vaak op de hoogte van openstaande vacatures bij de organisaties waar zijzelf werken
- zij kunnen voor je uitkijken naar andere mogelijkheden
- zij kennen misschien wel iemand die zijn/haar baan gaat opzeggen en die voor jou interessant kan zijn
- zij kennen bepaalde bedrijven of organisaties waar mogelijkheden zouden kunnen zijn
- zij hebben via via gehoord dat er in jouw omgeving nieuwe bedrijven worden gevestigd of dat er bedrijven gaan uitbreiden

Het is natuurlijk erg handig om mensen te kennen binnen organisaties waar je ook graag een functie zou willen vervullen. Deze mensen kunnen je dan:

- informatie geven over het bedrijf
- informatie geven over bepaalde vacatures
- voorstellen aan of een afspraak maken met een leidinggevende of iemand van de HR-afdeling om eens te komen praten over eventuele mogelijkheden.

Hoe begin je met netwerken?

Allereerst zoek je het dicht bij huis. Kijk in je mailbestand, LinkedIn- en Facebookcontacten. Daarbij kun je nagaan wat de personen in je bestand doen en in wat voor soort organisatie zij werken. Maak daarbij een lijstje van mensen die in jouw ogen een interessante functie hebben of in een aansprekende organisatie werken.

Daarna maak je een schema van namen met wie je graag zou willen praten. Formuleer het doel van het netwerkgesprek: Wat wil je te weten komen van deze persoon en zijn/haar functie? Welke informatie over een bepaald beroep, een branche, een sector, een organisatie, etc. wil je precies hebben? Als je doel duidelijk is, kun je gerichte vragen formuleren. Het bestuderen van schriftelijke informatie (brochures, jaarverslagen, beleidsplannen) kan je op weg helpen bij het voorbereiden van netwerkgesprekken. Het spreekt natuurlijk voor zich dat je het schema voortdurend aanpast op grond van de resultaten van eerdere gesprekken.

Wanneer je een schema voor jezelf hebt gemaakt met personen die je voor een gesprek wilt benaderen, kun je het beste eerst de personen benaderen die dicht bij je staan. Denk hierbij aan vrienden, familie, kennissen etc. Dit worden 'warme' netwerken genoemd. Want als de eerste gesprekken niet helemaal lopen zoals je zelf verwacht had, maakt het niet zoveel uit omdat je de persoon toch goed kent. Naarmate je meer ervaring hebt met het voeren van dergelijke gesprekken, zul je merken dat de gesprekken veel vlotter verlopen. Uiteraard blijft zo'n gesprek toch lastig omdat je tijdens zo'n gesprek zelf centraal staat. Maar realiseer je dan dat dit uiteindelijk kan bijdragen bij het bereiken van je doel, namelijk het vinden van jouw ideale baan.

Naast 'warme' netwerken zijn er ook 'lauwe' en 'koude' netwerken. 'Lauwe' netwerken zijn mensen die je kent via vrienden, familie of kennissen. Bij 'koude' netwerken gaat het om contacten die volledig nieuw zijn. Dat kunnen interessante organisaties zijn waar regelmatig voor jou interessante vacatures vacant zijn. Contacten met dergelijke bedrijven kun je op twee manieren leggen: direct en indirect. Bij direct contact ga je zelf af op deze bedrijven (koude netwerken). Bij indirect contact verloopt dit contact via de bestaande ('lauwe') contacten. Deze laatste variant heeft nadrukkelijk de voorkeur.

Persoonlijk

Bij persoonlijk contact gaat het om mensen die je al persoonlijk kent. Je kunt bijvoorbeeld vrienden van de sportclub benaderen na afloop van een wedstrijd of tijdens een feestje. Maar natuurlijk kun je ook gewoon bij ze langs gaan en je vragen aan hen voorleggen.

Sociale media

Naast het persoonlijke contact kun je je netwerkcontacten ook eerst via de sociale media of per mail benaderen. Netwerksites zoals LinkedIn en Twitter zijn veel gebruikte middelen bij netwerken. Zorg hierbij voor een goed en duidelijk profiel met een geschikte, zakelijke foto, een pakkende summary en een volledig ingevuld profiel. Ook referenties en aanbevelingen van anderen kunnen bijdragen aan een positief beeld. Bij netwerkcontacten die je nog niet rechtstreeks kent, of die je al langere tijd niet meer gesproken hebt, kan het goed zijn eerst via deze weg aan te kondigen dat je hem of haar graag wilt benaderen.

Telefonisch

Een andere manier van contact leggen is telefonische benadering. Als je met je netwerkcontacten gaat bellen, is het handig om van te voren te bedenken wat je wilt vragen. Je kunt dan het beste van te voren een vragenlijstje maken.

Vragen in een netwerkgesprek

Het is van groot belang alvorens je een netwerkcontact benadert, jezelf af te vragen wat het precieze doel is van dit specifieke contact. Hieronder staan een aantal onderwerpen waarop je je vragen kunt richten bij de benadering van een netwerkcontact.

Vragen naar tips, suggesties, namen, etc.

Hierbij vraag je niet naar vacatures, maar vraag je of je (warme) netwerkcontacten met je willen meedenken.

Voorbeelden van vragen:

- Heb je nog namen van mensen die ik kan benaderen?
- Heb je nog goede tips naar aanleiding van mijn vorige sollicitatie?
- Wil je proberen contact te leggen met...?
- Wil je eens informeren of het zin heeft om een open sollicitatie te sturen?
- Heb je nog suggesties voor organisaties die de moeite waard zijn om te benaderen?

Vragen om een oriënterend gesprek

Het doel van een oriënterend gesprek is informatie inwinnen om een algemeen beeld te krijgen van de organisatie en/of de bedrijfstak. Hierbij vraag je niet naar vacatures, maar kun je vragen om een afspraak met als doel meer informatie te krijgen over jouw vakgebied en over je mogelijkheden daarbinnen. In een dergelijk gesprek spreek je degene die je benadert aan op zijn of haar vakkennis. Dit kan met iemand in je warme netwerk, maar ook met een lauw of koud contact.

Voorbeelden van vragen:

- Kunt u mij wat meer informatie geven over de precieze functie-inhoud van iemand die...?
- Kunt u mij wat meer vertellen over de nieuwste ontwikkelingen in de sector?
- Kunt u mij meer informatie geven over mijn kansen in die sector?
- Hebt u nog nuttige tips voor mij?

Nadat je contact hebt gelegd met bijvoorbeeld een organisatie waar je graag zou willen werken, kun je met de werkgever een afspraak maken om meer informatie te krijgen over de mogelijkheden voor werk in de branche waar de organisatie zich bevindt. Het is daarbij van groot belang om aan de werkgever duidelijk te maken dat je er in dit gesprek niet op uit bent om aan een baan te komen. Veel werkgevers weigeren een gesprek wanneer ze het idee hebben dat het gaat om een verkapt sollicitatiegesprek. Stel daarom van te voren vast wat je wilt bereiken met het gesprek. Welke informatie heb je nodig om vast te kunnen stellen of solliciteren in deze specifieke bedrijfstak voor jou zinvol is.

Vragen die u kunt stellen zijn:

Is de functie die ik zoek aanwezig in deze bedrijfstak? (wanneer dat niet het geval is en je wilt persé die functie dan is het gesprek gauw klaar, tenzij je uiteraard openstaat voor nieuwe dingen).
Maak ik, gezien mijn opleiding en werkervaring, kans op deze functie zoals die ingevuld wordt in deze bedrijfstak?

Tijdens zo'n gesprek is het belangrijk om goed door te vragen, want is het natuurlijk de bedoeling zoveel mogelijk te weten te komen over de organisatie. Wanneer je bijvoorbeeld vraagt of jouw opleiding en werkervaring voldoen aan de eisen van een bepaalde functie en je krijgt daarbij als antwoord 'nee', zorg er dan voor dat je op dat moment vraagt naar de redenen daarvan. Je kunt daarbij vragen stellen als:

- Wat ontbreekt er aan mijn achtergrond?
- Welke opleidingen zou ik daarbij dan extra moeten gaan volgen om mijn kansen te vergroten?
- Hoe kan ik mijn ontbrekende ervaring opdoen?
- Maak ik met mijn opleiding en werkervaring wellicht kans op een soortgelijke functie in andere branches?

Kom je in het gesprek tot de conclusie dat er voor jou een reële kans bestaat op een functie in een organisatie binnen deze bedrijfstak, dan kun je om meer achtergrondinformatie vragen. Mogelijke vragen zijn:

- Komen er regelmatig dit soort functies vrij?
- Hoe worden medewerkers over het algemeen geworven voor deze functies?
- Op welke afdelingen zijn deze functies vacant?
- Welke werkzaamheden dient de medewerker zoal uit te voeren?
- Uit welke afdelingen bestaat een organisatie uit deze bedrijfstak?

Netwerk onderhouden

Netwerken onderhouden wil zeggen dat wanneer je goede contacten hebt gelegd, je deze ook zult moeten bijhouden. Dat doet je onder andere door deze mensen regelmatig te informeren over de voortgang. Mensen zijn vaak wel bereid om mee te denken en je te tippen wanneer zich ergens een kans op een baan voordoet. Maar vergeet niet dat zij ook hun bezigheden hebben waardoor je, als je niets meer van je laat horen, vanzelf op de achtergrond verdwijnt. Vraag altijd nog even naar tips of nieuwe namen. Vergeet mensen niet te bedanken voor het werk dat ze voor je doen, ook leidt dat nog niet direct tot een baan. Ook is het goed om voor jezelf bij te houden met wie je gesproken hebt en wat er besproken is, zodat je dat later nog terug kunt lezen.

Netwerken is niet jezelf verkopen, maar jezelf zichtbaar maken!

