

Inhoud

	Over de auteur	4
	Dankbetuiging	5
	Voorwoord	6
	Inleiding	8
DEEL 1	Netwerken in context	11
	1 Wat is netwerken?	13
	2 Hoe staat u er nu voor?	23
	3 Waarom netwerken?	31
DEEL 2	Mentale voorbereiding op netwerken	37
	4 Uw doelen bij het netwerken	39
	5 Uw missie bij het netwerken	51
	6 Uw houdingen en overtuigingen	59
	7 Uw zelfvertrouwen	65
	8 Uw motivatie	73
	9 Deel uw doelen	81
DEEL 3	Uw netwerk opbouwen	85
	10 Vind uw netwerk	87
	11 Netwerkgroepen	95
	12 Netwerken in de virtuele gemeenschap	103
DEEL 4	Netwerken in de praktijk	117
	13 Uw visitekaartje	119
	14 Eerste indrukken	125
	15 De kunst van het converseren	139
	16 Omgaan met afwijzingen	157
	17 De elevator pitch	163
DEEL 5	Uw netwerk handhaven	169
	18 Follow-up	171
	19 Informatie delen	185
	20 Uw netwerk onderhouden	195
	21 Uw netwerk vergroten	199
	22 Netwerken binnen organisaties	207
	23 Bonus hoofdstuk: Uw beurt! Netwerkactiviteiten	217

Over de auteur

Steven D'Souza is een internationale organisatieconsultant, spreker, schrijver, coach en onderwijzer met veel ervaring. Hij heeft over de hele wereld gewerkt in de vakgebieden van human resources-, leiderschap- en talentmanagement, organisatorische ontwikkeling en executive education. Op dit moment is hij Executive Fellow bij de IE Business School in Madrid en Programme Orchestrator van het Global Senior Managementprogramma bij de Chicago Booth Business School.

Steven is een populaire spreker onder toonaangevende Fortune 500- en FTSE 100-bedrijven. Dit boek is opgenomen in de 'Success at Work'-reeks in *The Independent* en is in meerdere talen uitgebracht. Steven is tevens de auteur van *Made in Britain*, een gesponsord boek voor scholen om positieve rolmodellen te inspireren. Hij woont in Londen.

Dankbetuiging

Allereerst wil ik mijn familie bedanken: Silo, Christine, Selwyn en Charlene, die mijn eerste netwerk waren en altijd voor me klaarstaan. Een speciaal bedankje aan Bobo West voor zijn bijdrage aan het hoofdstuk over technologie en netwerken, en aan Andy Lopata, David Pearl, David McQueen, Elena Moreno en Katie Ledger, die allen nieuw materiaal hebben aangedragen voor het bonus hoofdstuk.

Eveneens wil ik mijn vrienden en collega's bedanken voor hun aanmoediging, vooral mijn team bij de IE Business School; Joseph Pistrucci, een geweldige manager en gedachtegenoot; en Ulrike Klaussner, Erik Schlie en Alicia Romero, mijn collega's bij CLG. Ook veel dank aan Sam Jackson, Linda Dhondy en Sarah Wild en aan iedereen bij mijn uitgever Prentiss Hall voor hun geloof in het potentieel van dit boek en voor hun werk om het u – de lezer – onder ogen te brengen. Dank aan Marcella Frati voor het uitgeven van de Italiaanse vertaling van mijn boek en aan Alan Perry, mijn websitedesigner.

Boven alles mijn hartelijke dank aan al mijn cliënten en iedereen in het netwerk dat zich rondom dit boek heeft gevormd die hebben bijgedragen aan het boek en die hun verhalen, tips en advies hebben ingestuurd om met u te delen. Als ik u in de tekst niet bij naam noem, is dat een vergissing van mijn kant, maar ik stel uw bijdrage zeker op prijs. Zonder een eigen netwerk had ik dit boek nooit kunnen schrijven, en ik hoop dat mijn netwerk blijft groeien door toevoeging van u, de lezer.

Voorwoord

Lord Bilimoria CBE DL, oprichter en executive chairman, Cobra Beer

We kennen allemaal het oude gezegde ‘kennis is macht’, maar wat vaak wordt vergeten, is dat *wie* u kent minstens even belangrijk is als *wat* u weet. Contacten en relaties kunnen van cruciaal belang zijn, en het ontwikkelen van een netwerk is een van de belangrijkste onderdelen van het zakenleven.

Toen ik in 1989 Cobra Beer oprichtte, had ik mijn beste vriend als zakenpartner, maar ik had ook een netwerk van familie, vrienden, zakencontacten en kennissen. Wat ik zo prachtig vind aan het netwerken – en net zo goed aan het verhaal van Cobra – is hoeveel van die mensen nu nog altijd met het bedrijf samenwerken en het merk steunen, of het nu is als werknemer, leverancier, klant of consument. Dat is nu de kern van het netwerken en het belang van het vormen van connecties met mensen. Het gaat er niet om dat u een lade vol visitekaartjes hebt of dat u dat ene contact legt dat u kan helpen met wat u nodig hebt. Het gaat erom dat u sterke, langdurige vriendschappen en relaties vormt.

Bij het netwerken is het ook heel belangrijk om proactief te zijn. Het is erg gemakkelijk om te zeggen dat u het te druk hebt, dat u niet van uw bureau weg kunt – wanneer heb ik in hemelsnaam de tijd om te netwerken? – maar u moet gewoon moeite doen om eropuit te gaan en mensen aan te spreken. Mensen praten vaak over die ene toevallige ontmoeting die hun leven heeft veranderd – misschien de dag dat ze hun man of vrouw ontmoetten, of een zakenpartner – maar de een-

voudige werkelijkheid van het netwerken is dat hoe meer u het doet, hoe groter uw kansen zijn dat u zo'n toevallige ontmoeting hebt. Daar is natuurlijk een zekere inspanning voor nodig, maar het is het enige dat werkt: ga eropuit, spreek mensen aan en doe gewoon uw best.

Kortom, welkom in dit boek van Steven D'Souza, waarin u alle kennis kunt vinden die nodig is om een dijk van een netwerk op te bouwen, inclusief het onmisbare 'inwendige spel' van het netwerken: het ontwikkelen van alle zelfvertrouwen, zelfbewustzijn, waarden en motivatie die u paraat moet hebben nog voordat u uw eerste contact maakt. Het boek bevat bovendien handige tips over het gebruik van technologie om uw netwerk te vergroten – van cruciaal belang in een wereld die steeds globaler wordt en waar steeds meer internationale concurrentie is.

Voor iedereen die nieuwe mensen wil leren kennen, contacten wil ontwikkelen en – op professioneel óf persoonlijk vlak – die o-zo-belangrijke relaties wil vormen, is dit boek een onmisbare fundering voor zijn of haar netwerk. U mag al die oude visitekaartjes best in uw lade laten liggen. Maar leg dit boek op uw bureau.

Inleiding

De laatste jaren is de wereld dramatisch veranderd door een wereldwijde financiële crisis en het verdwijnen van duizenden banen. Ik ben ervan overtuigd dat de principes, ideeën en praktische middelen in dit boek nu belangrijker zijn dan ooit tevoren, want we hebben ze nodig om relaties te herstellen en elkaar persoonlijk en professioneel te steunen. Netwerken is meer dan het uitwisselen van visitekaartjes. Netwerken is het ontwikkelen van relaties die u steun bieden en die u in staat stellen anderen steun te bieden in elk aspect van het leven. Hoe wijdverbreider en krachtiger onze netwerken zijn, hoe beter we in staat zijn om een overvloedig leven te leiden, en hoe eenvoudiger we het leven kunnen maken voor onszelf en voor anderen. Netwerken die worden ingezet voor grootse doelen en diepere bedoelingen, of ze nu groot of klein zijn, hebben het in zich om onze hele wereld te veranderen.

Briljante netwerkers zijn meestal met deze vaardigheden geboren. Ze zijn van jongs af aan in staat om over koetjes en kalfjes te kletsen, met mensen in contact te blijven en hun netwerk te ontwikkelen. Zelfs die mensen kunnen daar nog steeds in groeien. En u kunt dat ook!

Veel van de briljante netwerkers van wie u tips in dit boek kunt vinden, hebben hun vaardigheden ontwikkeld door middel van oefening – in sommige gevallen door veel fouten te maken en talloze afwijzingen te verzamelen, totdat ze uiteindelijk in staat waren hun dromen waar te maken en anderen te helpen met het realiseren van hun dromen. Als u de middelen en technieken consequent oefent, gaat u al snel merken dat u ze natuurlijk, automatisch en comfortabel kunt toepassen. Met

geduld en oefening zal er een moment komen dat u zich niet langer bewust inspant en u gewoonweg contacten legt. Wanneer dat gebeurt, bent u een briljante netwerker geworden.

Ik heb ook een hoofdstuk geschreven over netwerken in de virtuele gemeenschap om u te helpen uw voordeel te trekken uit Facebook en Twitter. Daarnaast heb ik nog een bonushoofdstuk toegevoegd over netwerkactiviteiten, vol leuke oefeningen die u kunt uitvoeren met uw eigen netwerkgroepen.

Ik hoop dat dit boek u helpt bij het maken van veel prachtige connecties.

Besluit om te gaan netwerken!

Steven D'Souza

www.brilliantnetworking.net

Besluit om te gaan netwerken

Besluit om te gaan netwerken
Maak gebruik van elke brief die u schrijft
Elk gesprek dat u hebt
Elke bijeenkomst die u bijwoont
Om uw fundamentele overtuigingen en dromen uit te drukken
Overtuig anderen van de visie van de wereld die u nastreeft
Netwerk door middel van gedachten
Netwerk door middel van actie
Netwerk door middel van liefde
Netwerk door middel van karakter
U bent het middelpunt van een netwerk
U bent het middelpunt van de wereld
U bent een vrije, onmetelijk krachtige bron van leven en goedheid
Bekrachtig die
Verspreid die
Straal die uit
Denk er dag en nacht over na
Dan ziet u dat zich een wonder voltrekt:
de grootsheid van uw eigen leven
In een wereld van grote mogendheden, media en monopolieën
Maar ook van miljarden individuen
Is netwerken de nieuwe vrijheid
de nieuwe democratie
een nieuwe vorm van geluk

Robert Muller, assistent secretaris-generaal van de Verenigde Naties