

## Het nieuwe netwerken

De lessen van goeroe Keith Ferrazzi

## Booming Balkan

10 gloednieuwe groeimarkten

**+** Nieuwe columniste:  
Annemarie van Gaal



‘Wij maken een product voor ouders, niet voor kinderen’

*Max Barenbrug (42) en Eduard Zanen (48)*

# Bugabusiness

## de kinderwagen van 55 miljoen

De vier beste verkoopstrategieën +++ Nieuwe trend: hersentraining +++ Zwangere zzp'ers +++ Dr. Internet over kvk.nl +++ Een game op uw site trekt bezoekers +++ Twittert u al?

# HET NIEUWE NETWERKEN

Niemand kan zonder netwerk. Maar netwerken is iets anders dan alle borrels en bijeenkomsten aflopen of zoveel mogelijk visitekaartjes uitdelen en verzamelen. Opdringerig gedrag werkt averechts. En tientallen oppervlakkige ontmoetingen die een uur later alweer vergeten zijn, leveren geen uitgebreid en stevig netwerk op. Wat werkt dan wel? **Drie netwerkgoeroes, Paul de Blot, Martijn Aslander en Keith Ferrazzi over hoe het wel moet.**





## volgens Keith Ferrazzi (41)

Hij heeft niks met het uitwisselen van visitekaartjes of het bezoeken van netwerkbijeenkomsten. Toch wordt de Amerikaan Keith Ferrazzi *one of the most connected individuals on the planet* genoemd. Wat is zijn methode? Hierover schreef Ferrazzi, eigenaar van consultancy Ferrazzi Greenlight, de bestseller *Never Eat Alone*.

### 1. Netwerken is relaties bouwen

Het gaat om het opbouwen van persoonlijke en oprechte relaties. Wanneer dat goed gebeurt, gaan mensen zich druk maken om elkaars succes. Start uw netwerk met vrienden, vrienden van vrienden, zakenrelaties, en denk ook aan klas- en studiegenoten, docenten van vroeger en ouders van vriendjes van uw kinderen.

### 2. Wees gul

Ga niet lopen rekenen of er genoeg terugkomt. Probeer u in te leven in de behoeften van de ander. Introduceer hem bij anderen, geef advies of help hem bij de zoektocht naar een nieuwe werknemer. Wie gul is, krijgt vanzelf wat terug.

### 3. Ontwikkel een strategisch plan

Denk na over wat u wilt bereiken en hoe u dat wilt doen. Stel daar een lijst met namen bij op. Wie zijn de mensen en organisaties met wie u een relatie moet opbouwen om uw doel te bereiken? Denk na over uw wisselgeld. Wat hebt u hen te bieden?

### 4. Stel u kwetsbaar op

Wie authentiek is en zichzelf laat zien, bouwt vaak sneller een goede relatie op. Wees bereid om uw passies te delen en te tonen waar u mee worstelt. De principes die een zakelijke relatie succesvol maken zijn niet anders dan de succesfactoren achter een goede persoonlijke relatie.

### 5. Onderhoud een relatie

Niets zo dodelijk voor een netwerk als het uitwisselen van kaartjes, waarna er niets meer gebeurt. *Follow up or fail*, zegt Ferrazzi. Laat tussen de twaalf en 24 uur na de ontmoeting iets van u horen, e-mail is hiervoor heel geschikt. Zorg ervoor dat er binnen een maand weer contact is en dat u dit contact behoudt (door mailen, bellen, lunchafspraken).

### 6. Maak de cold call warm

*Cold calls* zijn zinloos. Zorg ervoor dat de toekomstige relatie weet dat er een telefoontje aankomt. Door een wederzijds contact een introductieemail te laten sturen, bijvoorbeeld. Wanneer u 'het doelwit' spreekt, zorg dan voor drie zaken: noem een persoon die u beiden kent; maak duidelijk wat het de ander op kan leveren om u te ontmoeten; wees bondig en heb een duidelijk doel.

### 7. Connect met connectors

Sommigen zijn beter in het leggen van contacten dan anderen. Wie met hen een goede relatie heeft, krijgt toegang tot een grote groep. In bepaalde beroepsgroepen komen connectors bovengemiddeld veel voor. Dit zijn restauranteigenaren, headhunters, fondsenwervers, pr-mensen, politici en journalisten.

### 8. Bereid congressen voor

Een congres is een kans om interessante mensen te ontmoeten. Bereid u dus goed voor: bekijk de sprekerslijst en (als die er is) de lijst van bezoekers en zoek mensen uit die u wilt aanschieten.

### 9. Zoek een coach en coach zelf

Zorg dat u mensen vindt met wie u af en toe uw sores kunt delen. Minstens zo belangrijk is het om zelf mentor te worden. Het houdt u fris, leert u niet jaloers te zijn op andermans succes en legt een goede basis voor een langdurige relatie met de gene die u begeleidt. Wie weet waar hij nog ooit terecht komt.

### 10. Word geen netwerkeikel

Sommige mensen vinden zichzelf enorme netwerkers, maar beseffen niet hoe ze irriteren. Veel voorkomende domigheden: niet duidelijk zijn over wat u de ander te bieden hebt; roddelen; oneerlijk zijn; mensen afkraken; onpersoonlijk zijn. En, de grootste fout: onaardig doen tegen iemands secretaresse. (LH) <



## volgens Paul de Blot (82)

**Geboren** Indonesië

**Opleiding** Onder meer natuurkunde, filosofie, politicologie en psychologie en theologie.

**Werk** Was onder meer basisschoolonderwijzer, soldaat, kapelaan, campusmoderator (op Nyenrode) en is nu bijzonder hoogleraar business spiritualiteit. Behoort tot de Jezuïeten-orde.

### ‘De gezonde relaties blijven over’

**P**aul de Blot zit in de tuin van Business Universiteit Nyenrode. Eerder die dag ontving de 82-jarige bijzonder hoogleraar business spiritualiteit daar twee bankdirecteuren. Sinds zijn benoeming vorig jaar als bijzonder hoogleraar heeft hij al tientallen zakenmensen tegenover zich gehad. Ze willen van hem weten wáár het misgaat in hun bedrijf en wat ze kunnen verbeteren. De Blot legt dan zijn theorie over de drie niveaus uit: Het realisme als niveau één, het zijn, gevoel en inspiratie als niveau twee. “De wereld van het lichaam en de wereld van de geest”, legt hij uit. Die twee moeten met elkaar in evenwicht zijn. Op de scheidslijn van die twee niveaus ligt interactie. “Hoe kun je nu bezield raken als je niet samenwerkt met anderen?”, zegt de hoogleraar. Hij ziet het vaak in grote bedrijven, de ‘bazen’ of de aandeelhouders die alles zelf beslissen, zonder om te kijken naar de belangen van anderen. “Dat zijn non-mensen in afschuwelijke bedrijven. Bedrijven zonder netwerk.”

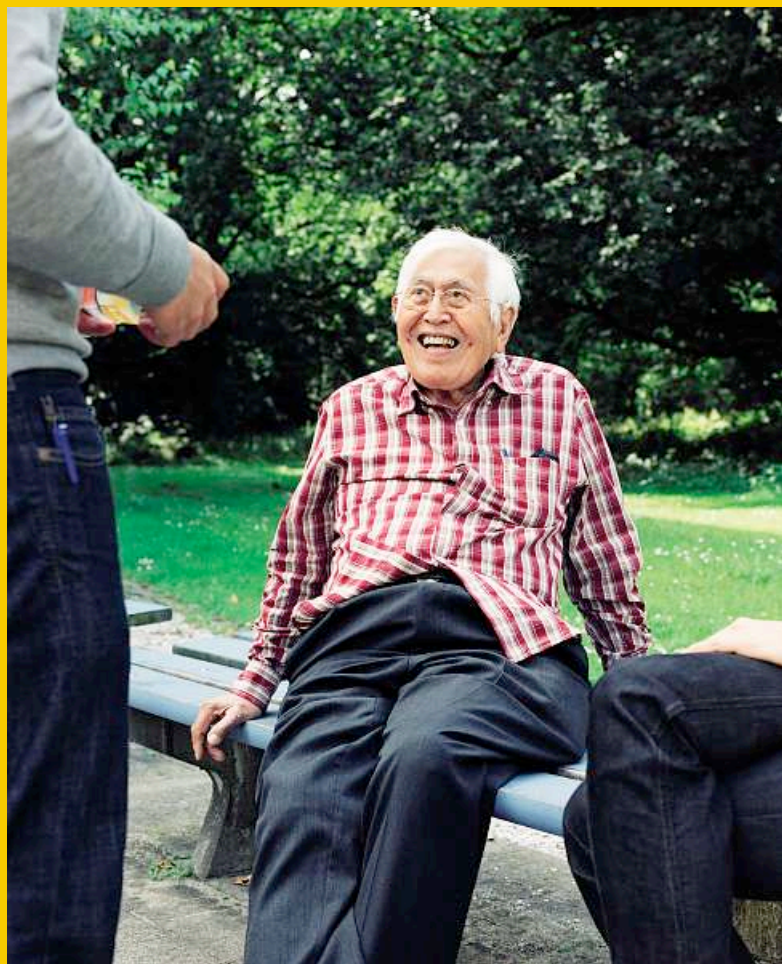
#### **Fantasie**

De mens heeft netwerken nodig om goed te kunnen functioneren, zegt de Jezuïet. “Ik heb vijf jaar in een jappenkamp gezeten, waarvan één jaar in de dodencel, compleet geïsoleerd. Ik ontdekte dat je zelfs dan, in je fantasie, contact blijft houden met je vrienden.” En wat op persoonlijk vlak geldt, geldt ook voor ondernemingen. “Je hebt interactie nodig om te groeien.” Dat De Blot de leerstoel aan Nyenrode kan bekleden, heeft hij voor een groot deel te danken aan de goede contacten die hij altijd heeft gehouden met oud-studenten. Drie van hen hebben de hoogleraarpost gesponsord. Zij kenden De Blot nog uit de tijd dat hij op Nyenrode werkte als campusmoderator, een mentale coach voor de studenten. De Nyenrode-studenten vormen wereldwijd een groot netwerk, zegt De Blot. En Nyenrodianen hebben voor elkaar altijd de deur openstaan, is de ongeschreven regel.

De oprechte belangstelling die De Blot toont voor anderen, zorgt ervoor dat zij graag met hem in contact blijven. De Blot heeft een secretaresse – ‘een hele goede en lieve’ – maar maakt zijn afspraken het liefst zelf. “Het eerste contact geeft meestal al een goede indruk van wie ik voor me krijg. Bellen doe ik niet

veel meer, maar wel e-mailen. Daaruit kun je al veel opmaken. Is het een lange of korte e-mail? Heeft iemand hem zelf geschreven of laten schrijven?”

Netwerken gaat om relaties onderhouden. Een natuurlijk proces, zegt De Blot. “Relaties die geen win-winsituatie opleveren, zijn parasitaire relaties. Daar moet je geen energie in steken. Wat je overhoudt, zijn de gezonde relaties. Het houdt zichzelf in evenwicht, net als in de natuur. Netwerken zijn heel natuurlijke structuren, het zijn dynamische processen. Je hebt geen overhead, geen kosten, geen mensen die de baas kunnen spelen. Zolang het goed loopt, blijft het netwerk bestaan.” (PdW) <





## volgens Martijn Aslander (35)

**Geboren** Noord-Nederland

**Opleiding** Van HAVO naar MAVO, naar de Huishoudschool, vervolgens MAVO, HAVO en VWO.

**Werk** Organiseerde op zijn zestiende grote schoolfeesten in Emmen. Zette een buitensportcentrum op, bouwde in 2002 samen met 14.000 vrijwilligers het grootste hunebed ter wereld. Is verbinder van mensen, ideeën en informatie en oprichter van het Elvenstone netwerk ([www.elvenstone.nl](http://www.elvenstone.nl)).

### ‘Netwerken begint met geven’

Martijn Aslander noemt zichzelf geen netwerker. Hij is geen man die strak in het pak visitekaartjes uitdeelt op recepties. Aslander noemt zichzelf ‘verbinder’. Hij brengt mensen met elkaar in contact die iets voor elkaar kunnen betekenen. “Veel mensen die borrels bezoeken om te netwerken, gaan met de verkeerde intentie”, is zijn ervaring. “Ze willen niets geven, alleen krijgen.” Aslander is misschien geen netwerker, hij heeft wel een enorm netwerk. Een paar jaar geleden schatte hij de omvang op zo’n 3500 mensen, inmiddels zijn daar een paar duizend bijgekomen. Maar het is moeilijk te zeggen, want het is niet zijn netwerk, ook al is hij het begonnen en heeft hij het een naam gegeven: Elvenstone. “Veel mensen verwarren een netwerk met een organisatie. Een netwerk is niets anders dan een geheel van

verbonden punten.” De kracht zit hem in de omgang, de diversiteit en de connecties tussen mensen. “Er is geen hiërarchie, want hiërarchische structuren zijn kwetsbaar. Een netwerk als Elvenstone kan blijven bestaan als er iemand wegvalt. Het is een zelforganiserend mechanisme.”

Voor Elvenstone kun je je niet aanmelden. Het zijn mensen die hun kennis, inzichten en contacten willen delen om innovatief te zijn. Dat kan van alles zijn: van de organisatie van een kunstfestival tot advies aan een startende ondernemer. “Iedereen heeft een netwerk, alleen zijn veel mensen zich daarvan niet bewust. Een gemiddelde Nederlander van 30 jaar kent vierhonderd mensen. Die vierhonderd mensen kennen ook allemaal vierhonderd mensen. Dan heb je het over 160.000 mensen. Het gaat erom dat je iemand kent die weer iemand kent die jou verder kan helpen. Eén op één netwerken is niet relevant, het gaat om de grote getallen.”

#### Experiment

Hoe ver je in het netwerk komt, ligt aan jezelf. “Ik heb gemerkt dat mensen die het goed doen, snel van geest, flexibel en nieuwsgierig zijn. Ze hebben lef en zijn lief.”

‘Lief’ is een woord dat Aslander vaker gebruikt. “Ik bedoel daarmee dat je een ander niet moedwillig benadeelt ten gunste van jezelf. En dat je iemand helpt als je de mogelijkheid hebt en niet denkt: ‘what’s in it for me?’”

Netwerken begint met geven, vindt Aslander. Een aantal jaar geleden besloot hij om geen bedrag af te spreken voor zijn diensten, maar de waarde achteraf te laten bepalen door degenen die hij geholpen heeft. Een experiment om te proberen of hij zo in zijn levensonderhoud kan voorzien. Op de website van Aslander staat een doneer-button. Wie hij heeft geholpen, staat het vrij om te geven. Dat kan geld zijn, maar ook een boek, een tijdschriftabonnement of een gratis dienst voor iemand anders. De toekomst draait niet om geld, maar om wat mensen voor elkaar kunnen betekenen, is de stelling van Aslander. “Mensen die je kunt vertrouwen en waar je iets aan hebt zijn veel waardevoller. Vroeger wilde ik miljonair worden. Maar het is veel leuker om een pasje te hebben voor gratis bioscoopbezoek. Het gaat niet meer om wat je bezit, maar om tot wie en waar je toegang hebt.” (PdW)

