

Auto op de zaak of privé? Zo kijkt de fiscus

bizz ZZP-magazine

Bedrijfsvoering, marketing en financiën voor zelfstandig ondernemers

No. 1, jaargang 1, juni 2008

Alle hulp bij uw
bedrijfsvoering:

Het bizz-ondernemerspakket

Zie pagina 33

Friend-chising

Ondernemer Huub van Zwieten heeft wel medewerkers, maar géén loonlijst.



Net begonnen

Edelsmit Bonnie van Doorn: 'Hobby is werk geworden'



Adwords

Meer klanten bereiken met een beperkt budget

Door vragen te stellen kom je verder

Martijn Aslander staat bekend als netwerkdeskundige en is professioneel spreker over netwerken en de netwerksamenleving. Hij onderscheidt twee netwerkstromingen. De zakelijke stroming, die vooral is gericht op het verzamelen van visitekaartjes, en de informatiestroming. Aslander is een fervent aanhanger van de tweede variant. “Netwerken gaat namelijk vooral om het uitwisselen en beschikbaar maken van informatie.”

Netwerk benutten door vragen te stellen

Volgens Aslander beschikken we allemaal over een enorm sociaal kapitaal. Dat besef moet alleen nog postvatten. “De gemiddelde Nederlander kent ongeveer 400 andere mensen, die allemaal ook weer 400 mensen kennen. Dan zit je op een netwerk van 160.000 personen. Zelfs als je dat aantal halveert in verband met overlap heb je het nog steeds over een netwerk van 80.000 mensen.” En juist die onbekende groep van vage contacten biedt het grootste potentieel. Stanley Milgram beschreef dit al in de jaren zestig in zijn boek ‘The strength of weak ties’. De moeilijkheid is alleen om die bron te ontginnen. Gelukkig is het begin er al, zegt Aslander. “Iedereen heeft een netwerk en in ieder

netwerk zitten mensen die je verder kunnen helpen. Schroom dus niet om vragen te stellen die naar een opdrachtgever kunnen leiden. Dat is mijn eerste vuistregel. Mensen vinden het namelijk ontzettend leuk om te helpen. Sterker nog, ze vinden het leuker om te helpen dan om geholpen te worden. Zelf doen is in de huidige complexe maatschappij helemaal niet handig. Het gaat erom dat je een ander in beweging brengt om jou te helpen.”

Netwerk bouwen

Ondanks de constatering dat iedereen 80.000 mensen in zijn netwerk heeft, blijft het belangrijk om dat netwerk uit te breiden. Martijn Aslander is daarin streng voor zichzelf. “Als ik in contact komt met nieuwe mensen, dan sla ik hun gegevens op. Ik noteer hun naam, de regio waar ze zitten en hun activiteit. Iemand die je nu tegenkomt kan twee jaar later op een plek zitten die voor jou heel waardevol is. Het is een gemiste kans om daar geen rekening mee te houden.” Toch is dit volgens Aslander niet hetzelfde als de *what’s in it for me*-instelling van veel mensen. “Het gaat er namelijk niet om of jij er direct iets aan hebt, maar of je iemand anders kan helpen. Nogmaals, het geven in een netwerk is belangrijker dan het nemen. Je laat dan zien wat je waard bent waardoor het werk uiteindelijk naar je toe komt.”



Lifehacking

Martijn Aslander heeft zijn tanden ook gezet in het fenomeen lifehacking. “Bij lifehacking staat de vraag centraal hoe je slimmer en effectiever beweegt in de huidige netwerk- en informatiesamenleving. Lifehacking is het geheel aan tips en trucs om met die groeiende informatiestroom om te gaan en om daar je voordeel mee te doen. Een simpel voorbeeld is de RSS-feed van LinkedIn. Dat werkt veel sneller dan het controleren van de site. Het gaat erom dat kennis waarmee je je leven makkelijker kunt maken ook makkelijk vindbaar is. Met Google Reader check ik per dag moeiteloos 700 websites in een half uurtje. In plaats van dat het stress kost, haal ik waardevolle informatie binnen waardoor ik mij kan onderscheiden van een ander.”

Voor meer informatie:

www.lifehackingacademy.nl
en www.martijnaslander.nl

Martijn Aslander “Netwerken draait niet om winstmaximalisatie maar om nutoptimalisatie. Vraag je daarom af waar je het meest van nut kan zijn”