



## **Netwerken** **als succesfactor**

***De hype over netwerken is nog maar net begonnen.***

***Overall duiken artikelen op, en worden seminars georganiseerd over het belang van netwerken.***

***Netwerken heb je in alle soorten en maten, zoals business-netwerken, sociale netwerken, en kennisnetwerken. Van oudsher heb je natuurlijk ook nog de serviceclubs, al dan niet met ballotage.***

*Ik houd me dagelijks bezig met het bij elkaar brengen van mensen. Ik schijn dus een soort 'netwerker' te zijn. Mijn passie ligt in het in beweging krijgen van van alles en nog wat, en ik heb echt lol in het helpen van mensen. Meestal help ik mensen door ze aan de goede informatie te helpen. Over met wie ze eens zouden moeten praten en welke artikelen of welke boeken ze eens zouden moeten lezen.*

*Kort door de bocht, mijn werk bestaat voor het grootste deel uit het voorzien van sociale, strategische en inhoudelijke informatie aan mensen. Dit brengt me bij de volgende stelling: 'Netwerken is in feite niets anders dan het verwerven, en het opbouwen van informatieposities'. De allerbelangrijkste reden voor mensen om naar een netwerkbijeenkomst te gaan en om te netwerken, is omdat ze hopen daar mensen te ontmoeten die hun kennis en informatie willen delen. En mensen te ontmoeten die je nog eens kunt bellen als je met een vraag zit.*

*Een open deur? Helemaal niet! Tijdens de tientallen lezingen die ik geef over netwerkdynamica, merk ik dat de meeste mensen zich volstrekt niet bewust zijn van het belang van toegang hebben en houden tot belangrijke informatie. Je hier bewust van zijn tijdens contact met nieuwe mensen, levert je meer rendement op van je netwerkbijeenkomsten.*

*In de volgende columns kom ik hier uitvoerig op terug.*

*Meer informatie is te vinden op mijn weblog:*

*[www.martijnaslander.typepad.com](http://www.martijnaslander.typepad.com)*