

## Vergroot je kansen, ga netwerken!

**Werkzoekenden die netwerken veroveren zo'n 70% van de te vergeven banen. Wat doen zij anders dan werkzoekenden die uitsluitend solliciteren? Moet je een natuurtalent zijn om goed te kunnen netwerken? En: wat is dat eigenlijk precies, netwerken?**

Als je netwerkt ga je vooral op zoek naar organisaties die jou boeien, ongeacht of daar een vacature is. Je zult merken (zie verderop) dat je al netwerkend vrij makkelijk voor elkaar krijgt waar je als sollicitant veel moeite voor moet doen: aan tafel zitten bij organisaties en een goed gesprek hebben over je werkplannen. Eén van de redenen waarom netwerken vele malen meer energie geeft dan dag-in dag-uit langs vacaturesites te surfen.

Netwerken kan op de bekende netwerkborrels, social media of een feestje bij vrienden. Maar wat als je niet houdt van praatjes op feestjes? Eigenlijk het liefst iemand uitgebreid en rustig wil spreken?

Dan kom je terecht bij het 'hart' van het netwerken. Want een goed netwerkgesprek duurt al gauw een uur, gaat over voor jou wezenlijke vragen en je hebt je gesprekspartner weloverwogen gekozen. Jij, of iemand uit je netwerk, hebben bedacht dat er met deze gesprekspartner waarschijnlijk een inhoudelijk en/of persoonlijke klik zal zijn. Een van de dingen die je leert is hoe je, beginnend bij je eigen netwerk, snel contact legt met nieuwe mensen die waardevolle informatie of tips voor je hebben. En als jij dit gesprek goed hebt voorbereid (wat is mijn doel, welke vragen houden mij bezig, wat vertel ik over mezelf en mijn huidige situatie), dan zal je merken dat er iets op gang komt. De ander zal, terwijl jij vertelt, met je meedenken en zijn 'interne zoekmachine' aanzetten: wie in mijn netwerk kan iets voor hem betekenen? Wie vertelde pas over dat nieuwe project? Zou hij bedrijf X kennen? Om je vervolgens, desgevraagd, verder te helpen met weer een nieuw, interessant contact.

Wat je ook leert is hoe je op een prettige manier doorvraagt om persoonlijke informatie, advies of feedback te krijgen. De mooiste vorm van netwerken is trouwens een dagje meelopen. Zo vroeg de (leidinggevende) gesprekspartner waarmee een van mijn klanten een boeiend netwerkgesprek had aan het eind: "Zou je overwegen om bij mij te komen werken?" Want er was een klik, en één dag eerder had een andere teamleider zijn vertrek aangekondigd. Ja, het is toeval, maar ook dat is netwerken: het toeval een handje helpen.