

NETWERKEN

Inhoudsopgave

Inleiding.....	2
Wat is netwerken?.....	2
De kracht van netwerken.....	3
Het uitbouwen en onderhouden van je netwerk	3
<i>Netwerk uitbouwen.....</i>	<i>3</i>
<i>Netwerk onderhouden.....</i>	<i>4</i>
De do's en don'ts	4
Zichtbaarheid. Hoe laat je jezelf zien in online en offline netwerken?	5
<i>Online zichtbaarheid</i>	<i>5</i>
<i>Offline zichtbaarheid.....</i>	<i>5</i>
<i>Pitch: stel jezelf voor</i>	<i>5</i>
Netwerken voor introverten	7
Tot slot.....	8
Gebruikte bronnen	8

Inleiding

Netwerken is een essentiële vaardigheid voor iedereen die op zoek is naar een nieuwe baan of carrièrekansen, ongeacht of je een onderzoeker, projectleider, docent, communicatiemedewerker of secretaresse bent. In deze handleiding lees je wat netwerken inhoudt, hoe je een netwerk opbouwt en onderhoudt en hoe je jezelf zichtbaar maakt in zowel online als offline netwerken. Daarnaast krijg je praktische tips en voorbeelden.



Wat is netwerken?

Netwerken is het aangaan en onderhouden van relaties die kunnen leiden tot nieuwe inzichten, kansen en samenwerkingen. Het draait niet alleen om het vinden van een nieuwe baan, maar ook om het delen van kennis, ervaringen en ideeën. Vaak gaat het om professionele relaties, maar het kunnen ook persoonlijke relaties zijn zoals familie of vrienden met wie je informatie of tips deelt.

Netwerken doe je nu ook al, ook al voelt het misschien niet zo.. Je hebt bijvoorbeeld contact met vrienden, kennissen, (oud)collega's, burens, samenwerkingscontacten, mensen van een sportclub. Misschien heb je de baan die je nu hebt of een eerdere baan ook te danken aan je netwerk. Of je bent aan je huis, relatie, vrienden gekomen via tips van je netwerk.

Netwerken is tweerichtingsverkeer, het is gebaseerd op wederkerigheid en vertrouwen. Je vraagt niet alleen om hulp, maar biedt ook waarde aan anderen. Het gaat om jezelf laten zien in contact, waarbij je oprechte aandacht hebt voor de ander. Je kunt bijvoorbeeld kennis met elkaar delen over je onderzoeksveld, over procesverbeteringen of organisatorische verbeteringen. Of je vraagt iemand te vertellen over de functie en taken die diegene uitvoert, of over de organisatie waarbij hij, zij of hen werkt.

Voorbeelden van professionele netwerkcontacten

Tijdens een conferentie raak je in gesprek met iemand die in een vergelijkbaar onderzoeksgebied werkt. Je wisselt ideeën uit over methodologieën en blijft daarna in contact via LinkedIn. Af en toe informeer je naar de vorderingen van het onderzoek en je biedt je hulp aan.

Tijdens een universiteitsbrede bijeenkomst spreek je een collega van een andere afdeling. Je bespreekt hoe jullie afdelingen beter kunnen samenwerken en plant een vervolgspraak.



Heb je een formele netwerkspraak en vind je het spannend? Oefen het gesprek met een bekende en vraag om feedback.

De kracht van netwerken

Er zijn veel voordelen om te netwerken. We noemen de belangrijkste.

1. **Toegang tot verborgen vacatures:** Veel banen worden vervuld via via, nog voordat ze officieel worden uitgezet. Hoe meer mensen weten dat je beschikbaar bent voor een andere baan, hoe meer kans je maakt dat je naam genoemd wordt als er een vacature komt, of dat je een vacature doorspeeld krijgt.
2. **Kennisdeling:** Je leert van anderen, blijft op de hoogte van ontwikkelingen en ontdekt nieuwe perspectieven. Een collega van een andere faculteit heeft bij een consultancy bureau gewerkt en jij overweegt een stap in die richting. Hij biedt aan je op weg te helpen.
3. **Samenwerking:** Door je netwerk kun je makkelijker samenwerkingen aangaan, bijvoorbeeld voor onderzoek of projecten. Je ontmoet bijvoorbeeld op een congres een onderzoeker uit een ander land, jullie wisselen ideeën uit en besluiten samen een subsidieaanvraag te doen.
4. **Ondersteuning:** Je netwerk kan je helpen bij het oplossen van problemen of het vinden van de juiste persoon voor een vraagstuk. Tijdens een kennismaking op een borrel vertel je dat je graag zou willen weten hoe het is om voor een gemeente te werken. Degene met wie je praat, reageert enthousiast en zegt dat ze iemand kent die bij een gemeente werkt en wil jou met plezier in contact brengen met die persoon.

Het uitbouwen en onderhouden van je netwerk

Netwerk uitbouwen

Als je je netwerk wilt vergroten, kun je dat stapsgewijs doen.

1. **Bepaal je doel**
Vraag jezelf af: wat wil ik bereiken met mijn netwerk? Zoek je een nieuwe baan, wil je meer leren over een bepaald vakgebied, of zoek je samenwerkingspartners?
2. **Breng je bestaande netwerk in kaart**
Maak een lijst van mensen die je al kent, denk vanuit groepen: collega's, oud-studiegenoten, docenten, samenwerkingspartners, etc. Vaak is je netwerk groter dan je denkt.
3. **Identificeer ontbrekende contacten**
Wie zou je graag willen leren kennen? Denk aan mensen uit een ander vakgebied, een andere universiteit, of een andere sector.
4. **Zoek contact**
Dit kan via e-mail, LinkedIn, een netwerkbijeenkomst, een seminar of een informele koffieafspraak. Stel jezelf kort voor, leg uit waarom je juist met deze persoon contact zoekt en wees concreet in je vraag.
5. **Wees zichtbaar en actief**
Deel je kennis, stel vragen, reageer op berichten van anderen en wees aanwezig bij relevante bijeenkomsten.

Netwerk onderhouden

Je netwerk onderhouden kost tijd. Zeker als je een groot netwerk hebt en je het zorgvuldig wilt doen. Maak een keuze in hoe ver je gaat in het persoonlijk benaderen van mensen die je kent en hoeveel tijd je ter beschikking hebt.

Stuur af en toe een persoonlijk berichtje, feliciteer iemand met een nieuwe baan, dissertatie of publicatie. Zie je een interessant artikel over je vakgebied? Deel het op LinkedIn, X of ander relevant medium, waarvan je weet dat je vakgenoten daar ook actief op zijn. En deel iets over jezelf, iets waar je mee bezig bent in je werk, een publicatie die net uit is of presentatie die je hebt gegeven.

Bied hulp aan, bijvoorbeeld door iemand te introduceren bij een andere contactpersoon. Of deel diens oproep op LinkedIn voor een nieuwe baan.

Follow-up: Heb je een tip van iemand ontvangen, een gesprek gevoerd, informatie gekregen? Geef na een tijdje nog een keer een update. Vertel hoe het gaat, en laat ze weten hoe hun bijdrage jou verder heeft geholpen. Mensen waarderen dat erg en ze zullen je daarna graag nog een keer willen helpen.

Voorbeelden om je netwerk uit te breiden en te onderhouden

Je wilt overstappen naar een ander onderzoeksveld. Je zoekt via LinkedIn naar onderzoekers in dat veld, vraagt of je eens mag bellen om hun ervaringen te horen en blijft daarna in contact door af en toe een update te sturen of een artikel te delen.

Je wilt meer weten over projectmanagement binnen de universiteit. Je vraagt een collega van een andere afdeling om een kop koffie en stelt gerichte vragen over hun werk. Later stuur je een bedankje en deel je een interessant artikel over projectmanagement.

De do's en don'ts

Do's	Don'ts
Oprechte interesse in de ander	Alleen contact zoeken als je iets nodig hebt.
Goed voorbereiden, weet wie je spreekt en wat je wilt vragen.	Onvoorbereid het gesprek in gaan.
Open vragen stellen, actief luisteren.	Vooraf over jezelf praten.
Deel kennis, geef tips of contacten.	Informatie achterhouden.
Wees zichtbaar, on- en offline.	Onzichtbaarheid, je netwerk verwaarlozen.
Respecteer de tijd van de ander.	Langdradig zijn, teveel tijd vragen.
Vraag om introducties indien relevant.	Ongevraagd mensen toevoegen aan een groepschat.
Geduld: relaties kosten tijd om op te bouwen.	Direct om een baan vragen zonder de relatie op te bouwen.

Zichtbaarheid. Hoe laat je jezelf zien in online en offline netwerken?

Online zichtbaarheid

Online netwerken zijn onmisbaar. Het is een laagdrempelige manier om jezelf te presenteren, kennis te delen en contacten te leggen.



Zorg voor een volledig en actueel LinkedIn profiel. Deel regelmatig updates over je werk, publicaties of interessante artikelen. Reageer op berichten van anderen, feliciteer ze met hun successen. Sluit je aan bij relevante groepen en discussies op bijvoorbeeld LinkedIn, Research Gate, Facebook, X of Mendeley. Plaats een bericht over een succesvol afgerond project en tag je teamleden.

Offline zichtbaarheid

Offline netwerken blijft ook belangrijk. Persoonlijke contacten worden door veel mensen hoog gewaardeerd en gevoeld als een betere verbinding.

Bezoek seminars, workshops, borrels en andere bijeenkomsten waarvan je weet dat je er mensen ontmoet die je graag wilt spreken, voor wie jij iets kunt betekenen of die iets voor jou kunnen betekenen. Stel jezelf daarbij ook voor aan nieuwe mensen. Als de mogelijkheid zich voordoet, geef presentaties of leidt een workshop waarin je je expertise kunt laten zien. Wees zichtbaar in commissies of werkgroepen. Geef bijvoorbeeld een korte pitch over je onderzoek tijdens een lunchseminar, of zorg dat je een actieve inbreng hebt tijdens een interfacultaire werkgroep over een actueel thema.



Pitch: stel jezelf voor

Wil je je voorbereiden op korte ontmoetingen op bijvoorbeeld een receptie, seminar of andere bijeenkomst, dan is het prettig als je jezelf in een paar zinnen kunt voorstellen. We noemen dat een pitch: een korte en krachtige manier om te vertellen wie je bent, wat je doet en wat je toegevoegde waarde is.

Gedragswetenschapper - gezinscoach

Ik begeleid kinderen in de leeftijd van 0-12 jaar spelenderwijs bij het ontdekken van hun eigen ik, zodat ze in de toekomst zelfstandig deel kunnen nemen aan de maatschappij.

Communicatie adviseur

Ik help afdelingen en faculteiten met het verbeteren van hun interne communicatie, zodat hun medewerkers zich geïnformeerd en betrokken voelen bij de organisatie.

Je kunt je korte introductie iets uitbreiden door iets te vertellen over je motivatie. En door je ambitie, je doel voor de toekomst, er aan te koppelen.

Data-analist

Ik ben van jongs af aan gefascineerd door hoe technologie het dagelijks leven kan verbeteren. In mijn huidige rol als data-analist bij de VU help ik onderzoeksteams hun data inzichtelijk te maken en betere beslissingen te nemen. In de toekomst wil ik deze expertise inzetten bij een organisatie die maatschappelijke impact centraal stelt, bijvoorbeeld in de gezondheidszorg of onderwijs.

Docent - Onderwijsontwikkeling

Ik ben altijd op zoek naar manieren om kennis toegankelijk te maken voor een breed publiek. In mijn werk als docent heb ik lesprogramma's ontwikkeld en studenten begeleid bij hun persoonlijke ontwikkeling. In de toekomst wil ik me richten op onderwijsinnovatie, bijvoorbeeld door het ontwikkelen van digitale leermiddelen of het opzetten van interdisciplinaire programma's.

Een volgende stap is om er een netwerkvraag aan koppelen. Laat bijvoorbeeld weten dat je nog op zoek bent naar een ingang bij een organisatie. Geef dan concrete voorbeelden van organisaties die je aanspreken, mensen zijn dan sneller geneigd om met je mee te denken.

Administratief medewerker

Ik help afdelingen met het stroomlijnen van administratieve processen zodat zij meer tijd overhouden voor hun kerntaken. Ik heb dit de afgelopen twee jaar bij de Vrije Universiteit gedaan maar helaas is mijn functie komen te vervallen door een reorganisatie. Ik wil dit soort taken graag bij een andere organisatie doen. Een gemeente, provincie of andere overheidsinstantie zoals de SVB of een veiligheidsregio lijkt me ook interessant, ik wil proberen met iemand in contact te komen die bij zo'n organisatie werkt.

Onderzoeker

Ik ben altijd nieuwsgierig naar hoe complexe systemen werken en hoe je die kunt optimaliseren. Momenteel werk ik als onderzoeker aan duurzame energieoplossingen en begeleid ik studenten bij hun afstudeerprojecten. Ik wil nu een volgende stap zetten naar een functie waarin ik innovatieprojecten kan leiden en samenwerkingen tussen wetenschap en bedrijfsleven kan versterken. Werken bij bijvoorbeeld TNO, een energieleverancier of een startup lijkt me interessant. Ik ben nu op zoek naar een ingang bij dit soort organisaties en naar iemand die als Innovatiemanager of Projectleider innovatie werkt.

Tips voor een effectieve pitch:

- houd het kort, 15-30 seconden
- Laat je motivatie zien en wat je kunt betekenen
- Wees concreet, noem namen van organisaties
- Eindig met een vraag/opmerking waardoor mensen willen helpen

Netwerken voor introverten

Een deel van de academici en ondersteunende stafmedewerkers herkennen zich in het profiel van de introvert: ze luisteren liever dan dat ze praten en voelen zich prettiger in één op één contact dan in een grote groep. Vaak vinden ze zichzelf minder goede netwerkers. Kijken ze naar hun extraverte collega's, dan zien ze dat die zich makkelijk begeven onder de mensen en tijdens een bijeenkomst van de ene naar de andere persoon lopen om mee in gesprek te gaan. En hoewel het de extravertere mens gemakkelijker afgaat om (nieuw) contact te leggen, het maakt ze niet per definitie betere netwerkers. Introverte mensen zijn vaak juist heel goede netwerkers. Ze netwerken alleen op een andere manier.

Introverten beschikken over kwaliteiten die bij het netwerken goed van pas komen, zoals geconcentreerd luisteren, oprechte aandacht voor de ander hebben waardoor ze diepere connecties maken. Ze bereiden zich goed voor, denken goed na over wat ze willen vragen en komen hun afspraken na wat ze betrouwbaar maakt. Tenslotte voelen ze door hun vaak goed ontwikkelde empathisch vermogen goed aan wat de ander nodig heeft.

Introverten hebben meer tijd nodig om zich weer op te laden na een grote bijeenkomst waar veel mensen zijn. Dat doen ze het liefst door even op zichzelf te zijn of met iemand anders, zonder een grote menigte om zich heen. Herken jij je hierin, dan kun je daar natuurlijk heel goed rekening mee houden als je gaat netwerken.

Praktische tips:

1. Bereid je goed voor, schrijf van tevoren op welke vragen je wilt stellen.
2. Kies je momenten. Zoek rustige settings, plan één-op-één afspraken of zoek een kleine groep op. Stel voor om koffie te drinken of te wandelen.
3. Stel open vragen: 'wat vind je het leukst aan je werk?' 'hoe ben je in dit vakgebied terecht gekomen?'. De ander kan op die manier veel vertellen.
4. Gebruik online netwerken, dat kan laagdrempeliger zijn dan face-to-face.
5. Zoek gelijkgestemden, mensen of netwerken waar je iets mee hebt.
6. Geef jezelf de tijd. Netwerken is een vaardigheid die je kunt ontwikkelen. Begin klein en bouw het rustig op.



Voorbeelden

Een onderzoeker stuurt na een lezing op een seminar een persoonlijk berichtje naar de spreker met een compliment en een vraag. Dit leidt tot een waardevol contact, zonder dat er direct een gesprek op een drukke borrel nodig was.

Een controller vertelt: 'Het helpt me om doelen te stellen. Dat kan heel eenvoudig een klein doel zijn: ik wil met één iemand spreken, ik wil aan één iemand vertellen wat ik doe, ik wil in ieder geval één interessant gesprek hebben. Dat haalt de druk er vanaf.'

Tot slot

Netwerken is geen trucje, maar een manier van werken en denken. Door oprechte interesse te tonen, kennis te delen en relaties te onderhouden, vergroot je je kansen. Iedereen kan leren netwerken, doe het op een manier die bij jou past.

Gebruikte bronnen

Websites:

Magnet.me

pitchacademy

Indeed.com/carieregids

Manpower.nl

Sollicitatiedokter.nl

Susan Cain: Quiet – the power of introverts

Monica Scheffer: Ik blijf liever thuis – netwerken voor introverten

Liesbeth Smit: Ik moet nog even kijken of ik kan – de stille revolutie van de introverte mens