

Netwerken volgens Keith Ferrazzi

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? De tien regels van Ferrazzi:

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 12 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

Wat de boekjes ook beweren, cold calls zijn zinloos. Zorg ervoor dat de toekomstige relatie weet dat er een telefoontje aankomt. Bijvoorbeeld: door een wederzijds contact een introductie-mail te laten sturen. Wanneer u 'het doelwit' spreekt, zorg dan voor drie zaken: noem een persoon of instelling die jullie beiden kennen; maak duidelijk wat het de ander op kan leveren om u te ontmoeten; wees bondig en heb een duidelijk doel, zoals een afspraak.

7. Connect met connectors

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

8. Bereid congressen voor

Een congres gaat niet alleen over de inhoud. Het is ook 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 een aantal mensen uit die u wilt aanschieten. Bereid ook die ontmoeting voor.

9. Zoek een coach en coach zelf

Zorg dat u mensen vindt van wie u kunt leren en 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 degene die u begeleidt. Wie weet waar hij nog ooit terechtkomt.

10. Word geen netwerkeikel

Sommige mensen vinden zichzelf enorme netwerkers, maar beseffen niet hoeveel mensen ze irriteren. Een aantal veel voorkomende domigheden: niet duidelijk zijn over wat u de ander te bieden hebt; roddelen; oneerlijk zijn; mensen afkraken; efficiënt, maar onpersoonlijk zijn, en misschien wel de allergrootste fout: onaardig doen tegen iemands secretaresse.