

INHOUD

Inleiding	7
1 NETWERKEN: WAAROM? EN WAAR DAN?	9
1.1 De netwerkclub	11
1.2 De gratis borrel	16
1.3 Alternatieve netwerkplekken	18
Bo&Caro mogen niet van de boot af	21
Bo&Caro staan lekker vroeg op	23
Bo&Caro netwerken met klankschalen	25
2 ALGEMENE BORREL- EN NETWERKETIQUETTE: WAT MOET JE AAN, EN ZIJN VISITEKAARTJES NU ECHT NODIG?	27
2.1 RSVP	28
2.2 Kleding	28
2.3 Het naamplaatje	33
2.4 Begroeten	33
2.5 De handdruk	34
2.6 Eten en drinken	34
2.7 Roddelen	35
2.8 Visitekaartjes	38
2.9 Afscheid nemen	40
Bo&Caro zijn creatief met papier	41
Bo&Caro trekken een leren rok aan	43
Bo&Caro leren spreken	45

3 HET NETWERKGESPREK: WAAR MOET JE HET OVER HEBBEN?	47
3.1 Zo maak je een goede eerste indruk	49
3.2 Hoe begin je het gesprek?	52
3.3 Hoe houd je het gesprek op gang?	55
3.4 Waar kun je het beter niet over hebben?	59
3.5 Hoe beëindig je het gesprek?	61
Bo&Caro flirten zakelijk	65
Bo&Caro leren presenteren	67
Bo&Caro pitchen bij het UWV	69
4 DE WERKBORREL: VOOR IEDEREEN MÉT EN ZÓNDER BAAS	71
4.1 Aanwezig zijn	72
4.2 Mensen leren kennen	72
4.3 Zoenen of handen schudden?	73
4.4 Aansluiten bij een groepje	74
4.5 Kletsen en weer door	75
4.6 Praten met de baas	76
4.7 Niet dronken worden	77
4.8 Wat als je nooit een borrel van je werk hébt?	79
4.9 Hoe gedraag je je als zzp'er?	80
4.10 En wat moet je niet doen als zzp'er?	81
Bo&Caro wachten op een baan	85
Bo&Caro feesten met zzp'ers	87
Bo&Caro leren pitchen	89
5 BORRELTYPES: WIE KOM JE ZOAL TEGEN IN BORRELLAND?	91
5.1 De Roos van Leary – over sociale interacties	91
5.2 De Überborrelaar	98
5.3 De Goudenbergenbelover	99
5.4 De Getormenteerde Ziel	100

5.5	Degene Die Zich Nog Ongemakkelijker Voelt Dan Jij	102
5.6	De Jargonman	104
5.7	De Aanstelster	105
5.8	De Vieze Man	107
5.9	Het Chagrijn	108
5.10	Het Alfamannetje	109
5.11	De Excentriekeling	110
5.12	De Beste Borrelaar	112

Bo&Caro gaan om met moeilijke collega's 114

Bo&Caro eten haring 116

Bo&Caro vernietigen jargon 118

6 HET VLUCHTPLAN: HOE VERDWIJN JE UIT EEN

BORRELNOODSITUATIE? 120

6.1 Verdwijnen uit een vervelende situatie 121

6.2 Verdwijnen uit een verschrikkelijke situatie 123

6.3 Militair vluchten 125

Bo&Caro moeten van alles 129

Bo&Caro in de Bollenstreek 131

Bo&Caro zijn hun baas de baas 133

7 NA HET NETWERKEN: HOE LAAT JE ALLES DE MOEITE

LONEN? 135

7.1 Stuur een bericht 136

7.2 Aandacht, aandacht, aandacht 137

7.3 Volg je contact 139

7.4 Geef zonder iets terug te verwachten 140

7.5 Onthoud dingen 142

7.6 Bedank je contact 143

7.7 Wees geen netwerk-uitmelker 143

7.8	De relatiecirkel	144
7.9	Gericht netwerken met een Belangrijk Persoon	148
	Bo&Caro bij de grote Heineken-show	152
	Bo&Caro borrelen met vrouwen	154
	Bo&Caro laten een kikker zitten	156
	8 INTERNATIONAAL NETWERKEN: HOE ZORG JE ERVOOR	
	DAT JE NIEMAND (PER ONGELUK) BELEDIGT?	158
8.1	Hoge- of lage-contextcultuur?	159
8.2	Hiërarchie	160
8.3	Smalltalk	160
8.4	Humor	161
8.5	Vorbereiding	161
8.6	Onze buitenlandexperts	164
	Bo&Caro zoeken hun kracht	167
	Bo&Caro en de Duitsers	169
	Tot slot	171
	Boeken en andere links	173
	De Grote Borreltypetest	176
	De Ben Jij Er Klaar Voor?-test	182
	Netwerkclubs en -bijeenkomsten voor starters en zzp'ers	187
	Geraadpleegde literatuur	187
	Dankwoord	190

INLEIDING

Op wildvreemden afstappen, beleefd deelnemen aan geestdodende smalltalk. Gehannes met visitekaartjes. Lekkende kaassoufflés, veel te hete bitterballen. En maar voorkomend knikken, bevestigend hummen en glimlachen op het juiste moment. Uit pure ellende veins je na twintig minuten maar een geschrokken blik op je telefoon: je kat is dood. Je moet er nu echt vandoor, dag! Op de fiets naar huis besluit je nooit, maar dan ook nooit meer een netwerkevenement te bezoeken.

Snappen we. Iedereen die beweert zijn of haar avond het liefst netwerkend door te brengen, liegt. En moet ernstig worden gewantrouwd. Netwerken is geen gezellige hobby. Het is lastig, stressvol, ongemakkelijk en het kost tijd.

Maar je hebt toch echt een (nieuwe) baan nodig. Of een promotie. Of, als zzp'er, nieuwe opdrachten. Dit regel je het makkelijkst via je netwerk. Vacatures worden nu eenmaal via via vervuld. En ook klussen worden door opdrachtgevers het liefst toevertrouwd aan iemand die ze is aangeraden of die ze kennen (via die borrel). Het wordt daarom de hoogste tijd wat netwerkvaardigheden te leren. Hoe kom je anders binnen bij jouw droombedrijf? Hoe sla je die felbegeerde opdrachtgever anders aan de haak?

Anderhalf jaar lang gingen wij voor *NRC* langs bij netwerkend Nederland. We bezochten vrijdagmiddagborrels, congressen, aandeelhoudersvergaderingen, ondernemersworkshops en vakbeurzen. In de column 'Bo&Caro', die dagelijks op nrcq.nl verscheen en op vrijdag in *NRC Handelsblad*, beschreven we wat we daar aantroffen. De leukste columns over netwerken vind je terug in dit boek. We beschrijven wat we hebben geleerd van alle netwerk таланten die we ontmoetten. Zij wisten hoe ze een netwerkgesprek moes-

ten voeren, verschenen nooit ergens *under-* of *overdressed*, onthielden alle namen, dronken gezellig een biertje mee maar werden nooit dronken. Ze kletsten net zo makkelijk met de baas als met de stagiair, en leken er zowaar plezier in te hebben.

Wij observeerden en interviewden deze netwerkfanaten, en leerden zo de fijne kneepjes van het netwerken. Kneepjes die we ook zélf in de vingers kregen. In dit handboek leggen wij uit hoe het moet. In het eerste hoofdstuk vertellen we waarom netwerken zo belangrijk is en nemen we je mee naar een aantal geschikte netwerkplekken. In hoofdstuk 2 leggen we de netwerketiquette bloot. Wat moet je aan naar welke gelegenheid, hoe eet je fatsoenlijk een bitterbal, en wat is de 'upperhand' ook alweer? Daarna, in hoofdstuk 3, behandelen we de kern van het netwerken: het gesprek. Waar heb je het over tijdens een zinnig borrelgesprek? En waarover kun je maar beter je mond houden? Hoofdstuk 4 gaat over de wolf in schaapskleren: de borrel op het werk. Die lijkt onschuldig, maar is het zeker niet. Ook voor de zzp'ers hebben we netwerkborreltips verzameld – die vind je in hetzelfde hoofdstuk. In hoofdstuk 5 bespreken we de types die je op vrijwel elke borrel tegenkomt. Het Alfamannetje bijvoorbeeld. Of De Plakker. In dat kader is hoofdstuk 6 niet geheel onbelangrijk. Hierin bespreken we een vluchtplan voor als er maar geen einde komt aan dat vreselijke borrelgesprek. Hoe schud je je gesprekspartners af? In hoofdstuk 7 lees je wat je moet doen wanneer je tijdens het netwerken iemand ontmoet die jou wél interessant lijkt. En hoe je omgaat met je internationale netwerkcontacten weet je na bestudering van hoofdstuk 8. Tot slot spreken we je nog één keer moed in voordat je de wijde borrelwereld in trekt. Al weet je tegen die tijd het allerbelangrijkste misschien al: hoe je het – ondanks alles – toch nog best leuk kunt hebben tijdens het netwerken.

1

NETWERKEN

WAAROM? EN WAAR DAN?

Daar zit je dan met je imposante cv. Al die diploma's, buitenlandervaring, die zes zeer goed afgeronde stages en die negen bijscholingscursussen. Naast je op de bank ligt je telefoon. Gezoem, een oplichtend scherm. Je toekomstige werkgever? Het uitzendbureau? De recruiter die laatst op je LinkedInprofiel aan het rondsnuffelen was? Hebben ze je dan eindelijk gevonden? Wild, nee, eufórisch gefladder in je onderbuik. Met beide handen grijp je je telefoon terwijl je juichend opstaat van de bank. He-laas. Het is je moeder, alweer.

Wie een baan zoekt, moet eropuit. Wie er al een heeft, maar die liever zou inruilen voor een nieuwe, ook. Het is tijd om te netwerken. Dit geldt natuurlijk ook voor die één miljoen zzp'ers die Nederland rijk is. Hoe kom je als freelancer anders aan opdrachten? De kans is groot dat de moed je in de schoenen zinkt bij alleen al de gedachte aan netwerken. En dat je bij dit woord denkt aan gladder autoverkopers met dikke zonnebrillen en een veel te vlotte babbel. Nepgedoe, tandpastagelach, geveinsde interesse. Iets waar jij je het liefst verre van houdt. Begrijpelijk. Je bent niet de enige.

Uit onderzoek aan de Harvard Business School blijkt dat mensen zich na afloop van een zakelijk netwerkgesprek vies voelen. Letterlijk. Gedragswetenschapper Francesca Gino, hoofd van het onderzoeksteam, merkte op hoe haar onderzoeksgroep – 406 advocaten op een groot Amerikaans advocatenkantoor – de handen langer dan normaal wisten met grote hoeveelheden zeep nadat ze hadden genetwerkt. Uit de test die Gino hun voorlegde, waarbij ze de zin ‘Ik voel me...’ moesten afmaken, bleek dat netwerken de woorden ‘immoreel, onecht, gegeneerd, ongemakkelijk en angstig’ oproep. Wanneer ze haar proefpersonen vroeg te vertellen over een zakelijk netwerkmoment uit het verleden, zeiden ze hierbij negatieve gevoelens te ervaren. Dit in tegenstelling tot een herinnering aan een spontane ontmoeting die later zakelijk van pas kwam, en dus achteraf als netwerkmoment gold.

Wie netwerkt kan het gevoel hebben toneel te spelen. En dat maakt het een nogal vervelend karwei. Je staat te kletsen met iemand die jou ergens mee kan helpen. Daar zijn jullie je beiden van bewust. Het allerbelangrijkst is daarom dat je daadwerkelijk geïnteresseerd bent in de persoon tegenover je. Niets is zo ongemakkelijk, saai en geestdodend als praten met iemand van wie

‘Van het woord “netwerken” krijg ik de rillingen. Schmieren, smerig, smakeloos. Het heeft iets viezigs, hijgerigs. Ik hou er niet van. Maar ik kom natuurlijk wel op veel plekken waar genetwerkt wordt. En ik weet zelf ook wie ik kan bellen als ik iets nodig heb. Alhoewel sommigen inmiddels geliquideerd zijn.’

JORT KELDER, JOURNALIST EN PROGRAMMAMAKER

je alleen iets nodig hebt. Een telefoonnummer, bijvoorbeeld, van zijn of haar collega, of het mailadres van die vent van de hr-afdeling, bij hem/haar op kantoor. Dit is zonde van je tijd en energie: het levert namelijk niets op. Heb je zelf weleens iets willen betekenen voor iemand die je kirrend complimenten toespeelt, maar intussen over je schouder speurt naar een leukere gesprekspartner? Onoprechte netwerkers vallen door de mand en worden uiteindelijk gemeden. Netwerk dus alleen met mensen die je boeiend lijken. Dan hoef je ook geen verkooppraatjes af te tekenen. En kun je je smeekbedes thuislaten. Wees liever vriendelijk, sociaal, vertel eens wat interessants (zie hoofdstuk 3). Zo wordt er later nog eens aan je gedacht.

1.1 DE NETWERKCLUB

In dit hoofdstuk maken we een tour langs de belangrijkste netwerkbijeenkomsten en -clubs, en laten we je wat alternatieve netwerkplekken zien. Nuttig voor zowel mensen in loondienst als freelancers. Dit is een selectie. Je kunt natuurlijk ook een congres bezoeken, een conferentie waarop interessante vakgenoten afkomen, of een nascholingsdag van je opleiding. Een bezoek aan een netwerkbijeenkomst biedt je de kans in één keer een

'Ik netwerk omdat dat de beste manier is om mijn werk als kunstenaar bekender te maken. Op deze manier kan ik mijn verhaal vertellen aan nieuwe mensen, wat weer kan leiden tot een eventuele samenwerking of meer exposure.'

DAAN ROUKENS, BEELDEND KUNSTENAAR

'Netwerken is voor mij heel belangrijk. Ik heb vaak iets van anderen nodig, en zij weer van mij. Bijna alle projecten waaraan ik werk, komen tot stand door samenwerking met anderen.'

XANDER TEMPELAAR, ARTIESTENMANAGER

'Ik netwerk omdat ik interesse heb in mensen. In hun verhalen, ideeën en in wat hen drijft. Ik verrijk mezelf ermee. Ik haal energie uit bijzonder contact. Het maakt mijn leven leuker.'

**ALEX KLUSMAN, MEDE-EIGENAAR VAN
CAMPAGNEBUREAU BKB**

grote groep mensen binnen jouw beroepsgroep te leren kennen. Goed. Dan is dit het moment afscheid te nemen van je zeventien vertrouwde netwerkbijeenkomst-vermijdingsexcuses.

1. Je hebt geen tijd.
2. Het regent.
3. Het is mooi weer.
4. Je weet niet hoe je je medeborrelaars moet aanspreken.
5. Je hebt geen zin in saaie gesprekspartners met saaie verhalen.
6. Je trekt altijd alleen maar mensen aan die over hun scheiding/baby willen vertellen.
7. Je hebt zelf niets om over te praten.
8. Je bent bang om de hele avond te moeten kletsen met die man die zich in aftershave marineert.
9. Je minst favoriete collega komt ook.
10. Je kunt je visitekaartjes nergens vinden.
11. Je hebt een slecht humeur.

12. Al een tijdje.
13. Je bent eigenlijk ook best wel moe.
14. Je voelt er weinig voor je joggingbroek te verruilen voor je nette pak.
15. Je hebt het gevoel dat vanavond een mooie avond is voor het bijwerken van je administratie.
16. Je hebt een hekel aan kaassoufflés/bitterballen.
17. Je kijkt veel liever naar de herhalingen van *Heel Holland Bakt*.

Schoenen aan, tv uit, en gaan. Wie weet wacht jou een zaal vol dames en heren die misschien wel wat voor je kunnen betekenen. Of met wie je in elk geval een goed gesprek kunt voeren.

We zullen je niet vermoeien met de namen van de ruim tweeduizend netwerkclubs in Nederland. Die heb je zo gevonden (achterin vind je een kort overzicht). Bedenk voordat je gaat netwerken: wat is mijn doel? Exporteer je tandenstokers naar Zwitserland en zoek je meer afnemers of een zakelijk adviseur? Dan kun je je wellicht aansluiten bij een internationaal zakennetwerk. Of bij een club met veel verstand van houtbewerking en mondhygiëne.

Netwerkclubs zijn handig voor ondernemers die op zoek zijn naar nieuwe contacten. Maar ook als je geen eigen zaak hebt, is

'I don't want to belong to any club that would have me as a member.'

GROUCHO MARX, DE AMERIKAANSE COMEDIAN/
TV-STER UIT DE JAREN VIJFTIG IN EEN BRIEF AAN DE
NEW YORKSE FRIARS CLUB VOOR BEROEMDHEDEN
