

# Vernieuwing en netwerken



Het ontmoeten van nieuwe mensen en het creëren van een gezonde voedingsbodem voor het ontwikkelen van een relatie, vraagt relatief veel energie. Toch zijn de meeste mensen geneigd om voor het nastreven van hun eigen doelen (of die van de organisatie) nieuwe mensen te leren kennen. We bezoeken daarvoor allerlei netwerk-bijeenkomsten, wonen debatten bij en komen op-dagen als er jubilea en bedrijfsopeningen zijn te vieren. Als we dan toch willen vernieuwen (maar met meer effectiviteit), hoe zouden we dat kunnen doen met onze bestaande relaties?

## Bestaande relaties benutten

Uit de praktijk weten we dat we maar zelden de mensen die we kennen om hulp vragen. We zijn er vaak van overtuigd dat we alles zelf moeten kunnen of weten. Daardoor vinden we het vervelend om anderen iets te vragen, terwijl bijna niemand het vervelend vindt om iets gevraagd te worden en hulp of advies te bieden. Mensen om advies vragen actualiseert een relatie en maakt daarmee je netwerk stabiel. Al doende leidt het benutten van je netwerk meestal ook tot het ontmoeten van nieuwe mensen - in veel gevallen zullen je netwerkleden je namelijk doorverwijzen naar jou nog onbekende anderen.

## Mensen aan elkaar voorstellen of niet

De meer succesvolle netwerkers onder ons zijn eigenlijk voortdurend bezig met het maken van 'matches': het zoeken naar oplossingen voor vragen, het zoeken naar de mensen die bij die oplossingen horen en afnemers voor de oplossingen die ze zelf in huis hebben - maar ook letten zij op welke mensen nuttige dingen voor elkáár kunnen betekenen. De gastvrouw of -heer die twee mensen aan elkaar voorstelt doet beiden daarmee vaak een groot plezier. Het al dan niet aan elkaar voorstellen van mensen kan leiden tot een opener netwerk met onafhankelijke, strategisch beheerde relaties die nieuwe kansen bieden.

## Relatie-inhoud aanpassen

Als je mensen met enige regelmaat ontmoet betekent dat al snel dat zich allerlei rituelen ontwikkelen omtrent wat wel en niet gebeurt en welke onderwerpen ter sprake komen. Op een dag bedenk je dan wel eens "dat heb ik hem eigenlijk nog nooit gevraagd". Zo kan het gebeuren dat je er pas na twintig jaar 'per ongeluk' achterkomt dat oom Jan enorm veel ervaringskennis heeft op het terrein van P&O. Het verbreden van gespreksstof met je netwerkleden bied je verschillende visies en nieuws én het sneller kunnen vinden van hulp die je nodig hebt.

## Nieuwe mensen ontmoeten

Relaties benutten, mensen aan elkaar voorstellen en je scala gespreksonderwerpen wijzigen kan eventueel vandaag al beginnen. Het ontmoeten van nieuwe mensen vergt wat meer voorbereiding en planning.

Een heel energiezuinige manier van het ontmoeten van 'nieuwe' mensen is teruggaan in het verleden. Veel mensen vergeten dat ze in de loop der tijd al veel verschillende contacten zijn aangegaan met mensen die men na verloop van tijd uit het oog verloren is. Inmiddels zijn die relaties weer als 'nieuw' te beschouwen als je ze zou weten te heractiveren. Biedt het verleden geen soelaas, laat je dan inhoudelijk sterk door je netwerkverlanglijstje leiden in het zoeken naar nieuwe contacten. Het aangaan van nieuwe relaties leidt daarmee tot een inhoudelijk beter passend netwerk.

Vernieuwen kan dus op vele manieren. Vaak ben ik zelf weer verbaasd over de kennis, talenten en anekdotes die de mensen die ik al veel langer ken te bieden hebben. Op deze manier is mijn vernieuwingsmoment weer verzekerd!

**Ing. A.M.S. (Miriam) Notten**  
Directeur La Red

---

La Red, netwerken & relatiebeheer

Dirklangenstraat 61, Delft

T 015 212 75 44

E [info@lared.nl](mailto:info@lared.nl)

W [www.lared.nl](http://www.lared.nl)