

Help, I need somebody... Hoe netwerken werkt voor jou als werkzoekende

Zo op het eerste gezicht zeggen de eerste regels van dit liedje van The Beatles al veel over netwerken als werkzoekende: *"When I was younger, so much younger than today, I never needed anybody's help in any way."* Tot een paar jaar geleden solliciteerde je gewoon op een vacature die leek op het werk dat je had gedaan en uiteindelijk vond je zo meestal een baan. Hoezo netwerken als werkzoekende, hoezo elkaar helpen? Het was meer een kwestie van een goede brief schrijven, een goed gesprek voeren en je handtekening zetten. Meestal dan.

Simply the best?

En dan nog iets... Krijgt de beste kandidaat uiteindelijk de baan? Je zou toch hopen van wel. Helaas. Zo eenvoudig is het niet. Want er is ook nog zoiets als een persoonlijke klik tussen de mensen die al bij een organisatie werken en degene die solliciteert. En juist die persoonlijke klik speelt zo'n belangrijke rol bij het netwerken als werkzoekende. Tijdens een 'reguliere' sollicitatie op een vacature, waarbij je een brief met je cv stuurt en wordt uitgenodigd voor een gesprek, maak je voor de eerste keer met elkaar kennis in een wat kunstmatige situatie. Twee (of meer) vreemden in een kantooromgeving met een beperkte tijd om een beeld te vormen van een eventuele toekomstige samenwerking. Het is nogal een uitdaging. Geen wonder dat we er zo zenuwachtig over zijn. Door als werkzoekende te gaan netwerken verplaats je die persoonlijke kennismaking naar een andere omgeving en een ander moment, waardoor je in ieder geval minder gekunsteld met elkaar kunt kennismaken.

Kopje koffie bij de burens!

Netwerken is eenvoudiger dan je denkt. En leuker! Het begint eenvoudigweg met wat lef, diep ademen en het maar gewoon gaan doen. Niemand is geboren met kant en klare netwerkvaardigheden dus je zult zeker situaties tegenkomen waar je op dat moment geen raad mee weet en die je achteraf gezien anders had willen doen. In dat geval: gefeliciteerd, dan heb je weer wat geleerd over netwerken! Als je gaat beginnen met netwerken als werkzoekende kun je het jezelf makkelijk maken (en waarom zou je dat niet doen...) door eens in je eigen omgeving kijken. Stel jezelf dan de volgende vragen: Wat voor werk doen de mensen die je kent? Waar werken ze? Wat wil je daar wel eens over weten? Of vind je het prettig om eens te brainstormen met iemand die in een heel andere branche een baan zoekt? Begin in je eigen omgeving. Netwerken kan simpelweg beginnen met een kopje koffie bij de burens!

Borrels en bitterballen

Nu ken ik mensen die van netwerken een ware hobby hebben gemaakt – maar er niets mee opschieten. Vooruit, ze hebben veel leuke gesprekken en genieten van de bijbehorende borrels en bitterballen maar verder dan een gezellige kennismaking komen ze niet. Zie hier de volgende stap die bij netwerken hoort: het moet wel ergens over gáán. En er moet iets gebeuren **na** de borrels en de bitterballen. Tijdens een netwerkgesprek leer je veel over de werkomgeving van de ander. En als het goed is heb je

het ook over de daarbij horende uitdagingen. Wat vindt hij of zij moeilijk of is nieuw in zijn of haar werk? Kun jij de ander daar met jouw ervaring en vaardigheden misschien mee helpen? Ken jij iemand anders die dat kan doen? Als jij je best doet om de ander te helpen dan helpt de ander jou ook graag. Maak dus duidelijk, concreet en praktisch wat je voor de ander kunt doen – en doe dat vervolgens ook. Wie weet helpt het jou (weer) een gevoel van voldoening te krijgen en (meer) zelfvertrouwen over wat jij kunt!

Zorg voor een positieve verrassing!

Netwerken als werkzoekende is dus vooral het hebben van een goed gesprek met als resultaat weten hoe je elkaar kunt helpen – en dat ook gaan doen. Maar je hebt niet altijd de gelegenheid of de tijd om zo'n inhoudelijk gesprek te voeren. Dan zijn er zeker nog andere manieren en kansen om te netwerken. Want wanneer heb jij voor het laatst de vraag gekregen "Wat voor werk zoek je eigenlijk?". Deze vraag kun je – als je er over nadenkt – op allerlei plaatsen verwachten. In de supermarkt, bij de kapper, op het schoolplein... Maar wat antwoord je dan? Schrijf jouw antwoord eens op voor jezelf en probeer je te verplaatsen in de vraagsteller. Dit is een kans om een positieve indruk te maken. Op de vraag "Wat voor werk zoek je eigenlijk?" bestaat je beste antwoord uit:

1. een positieve ervaring met het zoeken naar werk.
2. een opsomming van praktische kenmerken van de baan die jij zoekt. Oftewel: wat ga je graag **doen**?
3. als laatste de vraag "Als ze bij ... bedrijf/organisatie nieuwe mensen zoeken, weet jij hoe ze dat dan doen?"

Een voorbeeld:

1. Je vertelt bijvoorbeeld dat je bij een netwerkbijeenkomst (zoals de Walk&Talk) bent geweest, dat je dat wel spannend vond maar dat het reuze meeviel en je er een paar nieuwe mensen hebt ontmoet.
2. Dan zeg je wat voor werk je zoekt: je wilt graag aan de slag om huizen te schilderen die moeten worden gerenoveerd, bent enthousiast over het merk Heineken en wilt in hun marketingteam werken of zoekt een klein bedrijf dat aan het groeien is en nu voor het eerst een office manager/administratieve medewerker nodig heeft.
3. Als laatste stel je de vraag bij punt 3 voor één bedrijf of organisatie waar jij graag wilt werken.

Mensen willen je graag helpen. Maar niemand heeft een baan onder zijn/haar arm hangen, het is dus aan jou om iets te vragen waar ze je wél mee kunnen helpen ...

Brainwaves

Het menselijk brein leert meer van het zelf bedenken van een antwoord dan van het luisteren naar informatie. Daar kun je gebruik maken door op de vraag "Wat voor werk zoek je eigenlijk?" als experiment eens te antwoorden: "Ik ben eigenlijk wel benieuwd – wat voor werk zie jij mij doen?". Zeker weten dat de hersenen van degene aan wie jij deze vraag stelt er nog wel even over na blijven denken. En wie weet welk – voor jouw brein nieuw – antwoord daar uit komt!

Marketing

Wat kun je leren van een bedrijf als Coca-Cola (en Pepsi natuurlijk ook)? Ze zijn goed in marketing! Niet voor niets geven ze zo veel geld uit om hun naam en bijbehorende boodschap (drink ons drankje!) zo vaak aan jou als consument te vertellen. De kracht van de herhaling helpt jou ook bij het netwerken als werkzoekende. Vertel zo vaak mogelijk en aan zo veel mogelijk mensen wat je zoekt. Blijf het vertellen. En blijf het vertellen. En blijf het vertellen. Leer van de marketingmensen! Ook zij hebben vakliteratuur in de vorm van boeken en websites. Net als Coca-Cola zul je merken dat er een moment komt dat je wél de reactie krijgt die je zoekt: "Nadat ik jou vorige week sprak, hoorde ik dat ze bij ... in ... binnenkort iemand zoeken. Ik moest meteen aan jou denken!"

Focus

Tot slot de tip om met focus (een doel) te netwerken. Maak bijvoorbeeld een top 5 van bedrijven en/of organisaties waar jij graag wilt én kunt werken. Ga daar de komende 4 weken mee aan de slag. Schrijf voor jezelf op:

- Waarom je daar graag wilt werken;
- Wat je er kunt doen;
- Hoe je het bedrijf en/of de organisatie hier mee helpt;
- Wie je er al kent;
- Wie je er zou willen leren kennen en waarom;
- Aan wie je kunt vragen hoe ze nieuwe mensen zoeken als ze die nodig hebben;
- Hoe je met elkaar in contact kunt blijven hierover;
- Hoe je hem/haar kunt spreken, online of tijdens een bijeenkomst kunt ontmoeten;
- Wat voor hem/haar een interessante ontwikkeling in jouw vakgebied kan zijn om van jou informatie over te krijgen;

Kortom, hoe kun je een goed voorbereide open sollicitatie doen?

Aan het eind van de 4 weken heb je heel gericht genetwerkt en weet je een heel stuk meer over de bedrijven en/of organisaties waar jij wilt én kunt werken. Je hebt 5 open sollicitaties gedaan. Vanzelfsprekend ga je in de volgende 4 weken weer met een nieuwe top 5 aan de slagen houd je contact met de bedrijven en organisaties bij wie je een open sollicitatie hebt gedaan. Omdat 70% van alle vacatures via netwerken wordt ingevuld heb je je kans op het vinden van werk toch behoorlijk vergroot!