

Netwerken: werken altijd voor ons

Tussen ons en iemand die we niet kennen staan gemiddeld zes personen. Deze theorie van Harvard-socioloog Stanley Milgram staat bekend onder de naam 'The six degrees of separation', of 'De kleine wereldtheorie'. Hij heeft dit in 1967 onderzocht en bewezen. Commercieel gezien is dit natuurlijk een bijzonder interessant uitgangspunt. Stel je voor dat je met een handvol contacten elk contact kunt leggen dat je maar wilt. Wat betekent dat dan voor acquisitie? En hoe snel kan je dan bijvoorbeeld de directie van je grootste klant benaderen? Je vergoot je inzicht in je huidige netwerk in 3 stappen:

- Stap 1: Open de Netwerkanalyse: Van welke netwerken ben je onderdeel? Zet een + in de kolom bij het betreffende netwerk, als je lid bent van dat netwerk. Doe dit voor de hele lijst. Zijn er nog andere netwerken, waar je lid van bent, voeg je die dan toe?
- Stap 2: Uit hoeveel mensen bestaan de netwerken waar je lid van bent (bij benadering)? Vul het aantal in onder kolom A. Onder totaal 1e lijn is de som van alle directe, warme contacten. Wat zegt je dit dat je zoveel mensen kent?

De 3e stap is de mooiste stap want hiermee bereken je de omvang van je netwerk¹. Je begrijpt dat de mensen in jouw netwerk ook net zo'n netwerk hebben als jij. Dus door de netwerken te verbinden expanderen ze.

- Stap 3: Bereken je netwerk door je 'warme contacten' op te tellen. De omvang van je 2e lijnscontacten halveert omdat die minder warm zijn. En dat geldt ook voor je 3e lijnscontacten. Dus je totale netwerk = je eigen netwerk x 50% van je 2e lijnscontacten x 25% van je 3e lijnscontacten. Wat is de uitkomst voor jou?

Honderduizenden, meer dan 1.000.000 contacten? Stel je voor dat die mensen je allemaal een bloem sturen op je verjaardag, wat voor boeket wordt dat dan? Besef je ook dat de kracht die hiermee achter je staat, oneindig veel groter is dan elke taak die voor je ligt?

Tenslotte is het handig om in actie te komen.

1. Kies uiteindelijk minimaal 5 sleutelcontacten, die je wilt ontmoeten. Vraag je dan af via wie je in contact kan komen met hen en stel je **levendig** voor dat je netwerk voor jou aan het werk gaat. Zie dit voor je, voel het werken en luister naar je hart.
2. Maak een simpel en S.M.A.R.T.I.-plan & voer het uit.
3. Let erop dat je jezelf beloont als je het 1e contact hebt en het 1^e schaap over de dam is.

¹ De formule is gebaseerd op het onderzoek van Jos van Hezewijk van Elite Research.