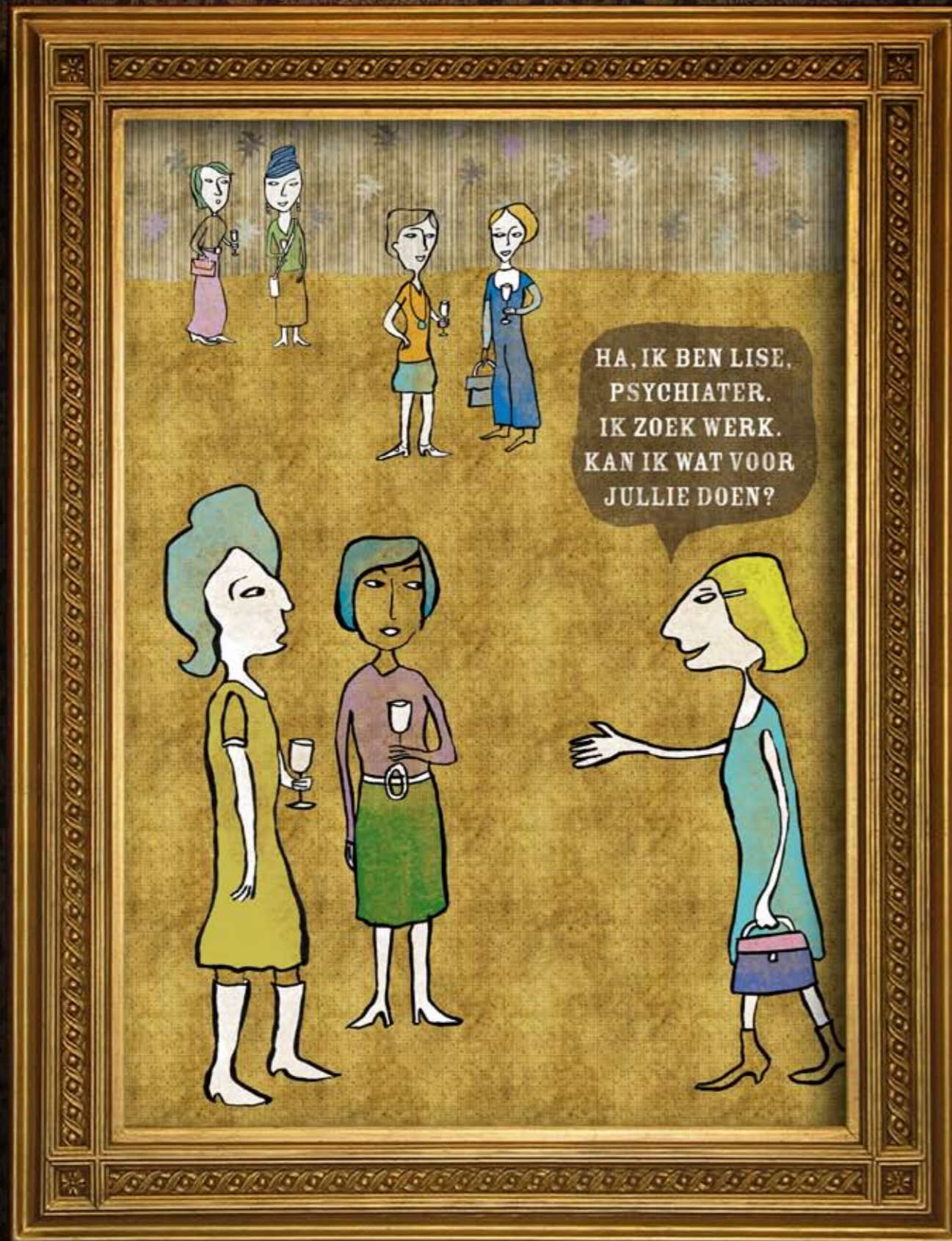


Zie netwerken als werk



Bewustwording, voorbereiding, durf en volharding. Dat zijn de peilers voor succesvoller netwerken door vrouwen. Monic Bührs van de organisatie *In Touch Women Resource Management* en Mirjam Wiersma, trainer, spreker en eigenaar van bedrijf *Helemaal Jij*, geven hun visie op de verschillen in netwerken tussen mannen en vrouwen.

Profileren en bewustwording

Wat is zakelijk netwerken eigenlijk? De Van Dale heeft dit mooi gedefinieerd: 'Het creëren, uitbouwen en onderhouden van sociale contacten om informatie te verkrijgen waarmee men in zijn beroep of carrière zijn voordeel kan doen'. Online netwerken blijft in dit artikel buiten beschouwing.

Vraag je eigen netwerk eens om een reactie en je krijgt vooral terug: "Ik werk niet in een netwerk-omgeving" of "Ik ben eerlijk gezegd niet zo goed in netwerken". Toch vindt netwerken overal plaats: binnen een sportclub, op een congres, een verjaardag en ook binnen bedrijven. Je bent je er alleen niet altijd van bewust. En dat geldt zeker voor vrouwen.

Profilering blijkt van groot belang en is het sleutelwoord voor succesvol netwerken. Vooral vrouwen kunnen hier nog een slag slaan. Hoe? Uitgaan van je eigen kracht en zonder jezelf te verloochenen.

Motivatie vrouwen versus mannen

Als je de belangrijkste verschillen in motieven samenvat, zijn mannen bij netwerken meer gericht op het doel om hogerop te komen. Vrouwen bouwen eerder een vertrouwd netwerk om zich heen en doen dit op basis van empathie.

Volgens Mirjam Wiersma zijn vrouwen 'meer gericht op netwerken vanuit de relatie'. Vrouwen tonen meer belangstelling en stellen zich attent op. In een gesprek bevelen zij vaak bekenden aan voor bepaalde functies en denken eerder in kansen voor de ander dan voor zichzelf. Toch is het volgens Mirjam belangrijk voor vrouwen niet alleen te luisteren, maar zich ook te profileren. "Je hebt er niets aan als je na afloop van een borrel alleen maar braaf geluisterd hebt; de prater heeft een goed gevoel over het gesprek maar is jou vergeten. Bedenk vooraf een vraag of actualiteit waarmee je het gesprek naar jouw werk stuurt."

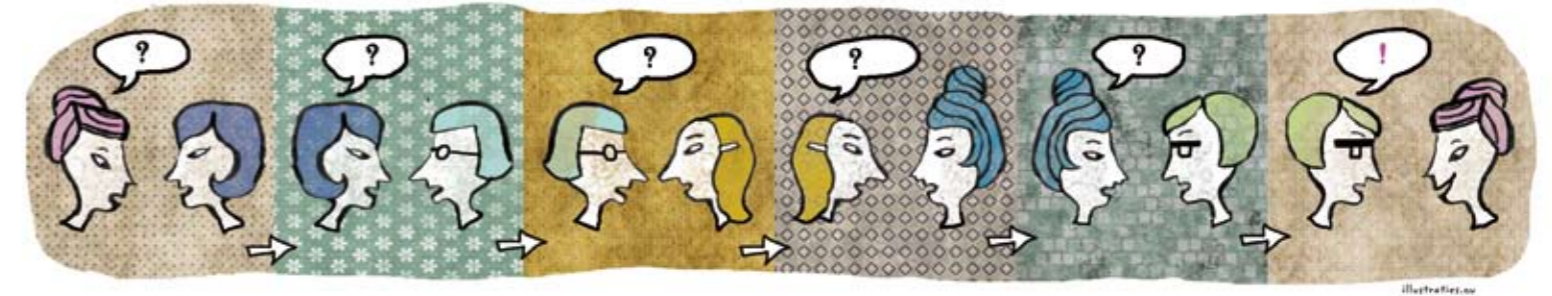
Monic Bührs: "Mannen netwerken eerder vanuit strategische motieven. Wij zien dat mannen vaker naar een netwerk gaan om strategisch handige mensen te spreken, zodat ze uiteindelijk hun eigen doel kunnen behalen. Vrouwen netwerken met mensen die ze al kennen en waar ze het mee kunnen vinden." Ze spoort vrouwen daarom aan om tijdens netwerkmomenten eens af te stappen op mensen die je niet kent en later misschien nog wel eens kunt 'gebruiken'. "Maak vooraf voor jezelf een lijst van personen met wie je per se wilt praten en spreek met jezelf af dat je pas naar huis mag als je dat hebt gedaan."

Zet jezelf op de kaart

Waarom geeft het woord 'netwerken' vrouwen vaak een ongemakkelijk gevoel? De achterliggende reden is vaak onzekerheid. Ze denken bijvoorbeeld 'Hoe zie ik eruit?', 'Hoe kan ik het gesprek het beste beginnen?' of 'Is het niet raar als ik zomaar op iemand afstap?'

Monic herkent dit: "Het inbreken in een gesprek, small talk, is voor vrouwen een hobbel die ze juist zouden moeten nemen. Vrouwen maken zich voordat ze met iemand een gesprek aanknopen al zorgen of ze wel interessant genoeg zijn. Ons advies: stop met denken. Iedereen is gelijk en jij bent net zo interessant voor de ander als hij of zij voor jou is." Een andere belemmering is volgens Monic dat vrouwen netwerken zonde van hun tijd vinden. Netwerken zien ze simpelweg niet als werk. Bovendien vinden veel netwerkbijeenkomsten plaats op ongunstige tijden. Mirjam voegt toe: "Iedereen vindt het vervelend om op een borrel niemand te kennen. Probeer vooraf (in gedachten) eens rustig door de zaal te lopen. Waar ga je staan? Kies een plek waar beweging is en waar je mensen aan kunt spreken. Bedenk op voorhand waarover je een gesprek kunt





Eerst zaaien en dan oogsten.
Ga niet als een man alleen
visitekaartjes verzamelen
en dan weg, besteed
echt aandacht aan de
relatie, zoals vrouwen
veel meer doen.

beginnen, zoals het lidmaatschap dat jullie delen, de lezing van die middag of de locatie."

Opvallend is dat vrouwen meestal vrij dichtbij elkaar staan op een netwerkbijeenkomst en nauwelijks ruimte maken voor een nieuwe gesprekspartner. Mannen gaan vaak wat verder van elkaar weg staan en ook meer schouder aan schouder. Zo kunnen ze gemakkelijker naar een volgende gesprekspartner hoppen, zonder ongemakkelijke manoeuvres richting het toilet...

Worden vrouwen steeds beter in netwerken? Monic is hier dubbel in. "Natuurlijk realiseren vrouwen zich steeds meer dat netwerken belangrijk is voor hun zichtbaarheid en het realiseren van hun doelen op de werkvloer. Maar nog steeds staat netwerken nog steeds niet bovenaan hun lijst."

Bij netwerken tussen vrouwen onderling speelt ook de dynamiek van vrouw tot vrouw een rol. Het 'krabbenmand-effect' en elkaar weinig gunnen zit vrij diep. In haar boek beschrijft Monic een

situatie waarin een interim manager een bekende tegenkomt die vertelt dat ze nu directeur is van een zorginstelling met vierduizend medewerkers. "Tjonge, wie denkt ze wel niet dat ze is", is de reactie van een groepje vrouwen dat ernaast staat. Kortom, vrouwen: wees trots op elkaar in plaats van iemand die zich laat zien de grond in te boren.

Het is net werken

Ondanks dat veel vrouwen het tegendeel bewijzen, is het huidige beeld van vrouwen dat zij minder ambitieus zijn en moeite hebben om de aandacht tussen werk en privé te verdelen. Maar met dit in je achterhoofd, kun je hier als vrouw juist slim op inspelen.

Mirjam: "Presenteer jezelf actief anders dan het stereotype en bedenk goed wat je als vrouw als eerste laat zien. Er is niets mis met een leuk verhaal over je kids, maar begin er niet mee. Beter is het delen van een zakelijk succes. Denk daarbij aan de drie P's. Allereerst prestatie: toon wat je hebt bereikt.

De tweede p is van positie: wat was die van jou, wat heb jij bijgedragen aan het resultaat. De laatste is van pret: vertel waarom je het leuk vond om te doen, laat je enthousiasme zien!

Monic adviseert: "Eerst zaaien en dan oogsten. Ga niet als een man alleen visitekaartjes verzamelen en dan weg, besteed echt aandacht aan de relatie, zoals vrouwen veel meer doen." Vrouwen kunnen andersom ook leren van mannen: "Zie netwerken als werk. Al moet je betalen voor een netwerk, het levert je altijd meer op. Gebruik bekenden om binnen het netwerk te komen. Zorg ervoor dat je een elevator pitch hebt. Dus heb een paar zinnen paraat waarmee je jezelf op een strategische en krachtige manier introduceert en zorg dat je smalltalk bij de hand hebt waarmee je conversaties kunt beginnen."

GEÏNSPIREERD EN WIL JE MEER WETEN OF LEZEN?

Monic Bührs richtte in 1997 samen met Elisa de Groot In Touch Women Resource Management op. In Touch is gespecialiseerd in executive search en training van hoogopgeleide vrouwen. Tevens adviseren zij organisaties op het gebied van genderdiversiteit. Monic Bührs & Elisa de Groot schreven samen *'Stratego® voor Vrouwen'*. Ook is Monic co-auteur van *'Strategisch onderhandelen voor vrouwen'*. In november komt hun boek *'Stratego® the next level'* uit.
www.intouchwrm.nl

Mirjam Wiersma is trainer, spreker en auteur van o.a. 'Je eigen PR'. Sinds 2003 heeft ze haar eigen bedrijf Helemaal Jij, dat zich richt op training en coaching in (zakelijk) flirten en zelfpresentatie. Mirjam schreef ook de boeken 'Zakelijk flirten' en 'Zakelijk flirten 40 tips'.
www.helemaaljij.nl

