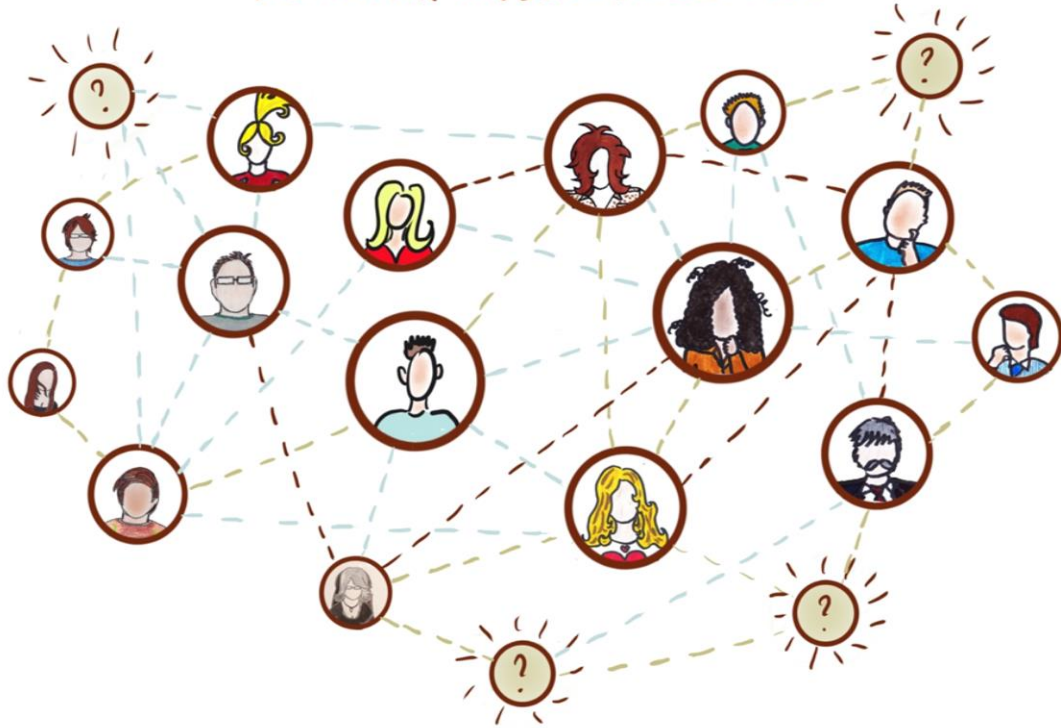


NETWERK ANDERS INZETTEN



Mijn netwerk

Shifting connections: je netwerk anders inzetten

Om de ontwikkeling van je professionele identiteit actief in de hand te nemen zijn ontmoetingen en sociale contacten cruciaal. Echter, vaak zijn de mensen die ons het beste kennen vaak ook degenen die ons belemmeren wanneer we willen veranderen. Ze zullen absoluut met goede bedoelingen willen bijdragen aan je voornemens en acties, maar tegelijkertijd onbegrip hebben of proberen vast te houden aan je oude professionele identiteit. (Waarom? Je zit toch goed? Je hebt toch een mooie baan? Hier heb je toch voor gestudeerd? Je baas is toch goed voor je? Ga nou niks op het spel zetten)

Headhunters, loopbaanbegeleiders, je managers, gewaardeerde collega's en zelfs oude vrienden hebben vaak een beeld van wie jij bent en waar je goed in bent, dat ze ook graag zo houden.

Nieuwe mensen ontmoeten: wie zijn jouw echte sponsors in deze fase?

Vandaar dat juist in gesprek gaan met mensen in de periferie van je netwerk of zelfs daarbuiten helpt om een andere loopbaanstap te zetten. Wie inspireert jou en zou jij wel eens willen spreken? Wie heeft een frisse kijk op jou en zou je een zet kunnen geven in een meer onbekende, maar goede richting?

Het veranderen of bijsturen van je carrière pad en het vormgeven van je nieuwe professionele identiteit, gaat dus niet alleen over WAT we doen, maar ook over veranderingen in relaties (dus veranderingen in WIE we kennen). Ontmoetingen met deze mensen zijn cruciaal. Zij blijken (achteraf) vaak sponsors te zijn van een succesvolle verandering.

Jouw overtuiging in het gebruik maken van relaties

Veel mensen geloven dat het ongepast is om gebruik te maken van relaties. Of ervaren een drempel om contact te leggen met mensen om iets voor henzelf te vragen. Of zonder heldere vraag een gesprek in te gaan. "Ik heb niets te bieden in het gesprek", kan een overtuiging zijn die je ervan weerhoudt contact te zoeken, zeker met mensen die je niet of nauwelijks kent. Angst voor afwijzing kan een rol spelen, wanneer iemand niet op je verzoek ingaat.

Uit ervaring weten we dat het voeren van een netwerkgesprek op een andere manier dan je gewend bent, als een katalysator kan werken.

Opdracht

1. Maak nu een netwerkanalyse – en bekijk je relaties opnieuw. Welke mensen in jouw (professionele) netwerk:
 - a. hebben voor jou professioneel een belangrijke rol gespeeld? Denk aan studie, mentoren, voormalige managers, klanten etc.
 - b. inspireren je? Denk aan mensen binnen en buiten je netwerk
 - c. hebben connecties in de richting van de mensen die je inspireren?
 - d. vraag je wel eens om raad?
 - e. vraag je wel eens om hulp voor steun en resources om jouw idee te promoten?
 - f. hebben macht?
 - g. zie je ook na werktijd wel eens?
2. Wanneer je al experimenten hebt geformuleerd: noem bij elk experiment 1 of 2 mensen met wie je de komende tijd een gesprek zou willen aangaan om je experimenten mee te delen.
3. Wat zijn jouw overtuigingen als het gaat om gebruik te maken van je netwerk en relaties? Welke drempel ervaar je in het aangaan van een gesprek?
4. Welke mensen heb je afgelopen bij toeval ontmoet waarmee je een betekenisvol gesprek hebt gevoerd?
5. Met wie ga je de komende periode een gesprek voeren?

Bespreek deze opdracht in een coachsessie.