

Netwerken volgens Frank van der Linden



Netwerken volgens Frank van der Linden

Netwerken volgens Frank van der Linden, door de ogen, oren en vingers van Ruud Rensink.

Op 5 februari 2010 heb ik op m'n computer de Podcast van 'bij ons in de bv' van 19 november 2009 gezien en daarin was Frank van der Linden te gast. Frank werd aangekondigd als übernetwerker. Frank bezoekt regelmatig netwerkbijeenkomsten, soms wel 3 op een avond!

Hij gaf in het programma van Jort Kelder in een aantal minuten advies over hoe je het netwerken moet zien en hoe je daar mee om moet gaan.

Ik heb tijdens de uitzending aantekeningen gemaakt, natuurlijk in MindMap-vorm (zie laatste pagina), en die later uitgewerkt tot de MindMap zoals die op de eerste pagina staat en ook apart aan te vragen is via info@mindmap.nl. Je krijgt hem dan als pdf toegemaïld (zonder deze tekst).

In dit document zal ik achtereenvolgens uitleggen:

1. De inhoud van de MindMap. Oftewel, wat Frank over het netwerken gezegd heeft
2. De opbouw van mijn MindMap, hoe en waarom ik de MindMap op deze manier gemaakt heb

Let op! Het is MIJN MindMap! Wat ik daarmee wil zeggen is dat IK de persoon geweest ben die de uitspraken van Van der Linden heb geïnterpreteerd. Het is dus heel goed mogelijk dat iemand anders, met zijn/haar referentiekader en ervaringen, andere zaken er uitgehaald zou hebben, of ze in een andere context geplaatst zou hebben. Wat ik er mee wil zeggen dat het dus mijn interpretaties zijn die ik vervolgens met voor mij relevante woorden en plaatjes heb opgetekend.

Deze MindMap is ook in groter formaat te bestellen zodat je hem ergens kan ophangen. Je mag hem uitprinten om voor jezelf te gebruiken of hem met je collega's door te nemen. Je mag hem op je website zetten mits je er een link naar www.mindmap.nl bij hebt staan. Je mag hem NIET commercieel gebruiken.

Wat mijn doel is met deze MindMap is om jou te laten zien wat voor effect het heeft als je alleen maar naar het verhaaltje op de TV luistert of als je er een fraaie MindMap van maakt die je te pas en te onpas kan oproepen. En dus gelijk in de praktijk kan brengen tijdens een netwerkbijeenkomst!

In ieder geval, veel plezier bij het gebruiken van deze MindMap!



Ruud Rensink
Buzan Licensed Instructor (BLI)
Buzan iMindMap Master Trainer
MindManager Trainer



Netwerken volgens Frank van der Linden

MINDMAPPEN

MindMappen is een hele fraaie mogelijkheid om aantekeningen te maken tijdens voorstellingen, bezoeken, gesprekken, presentaties e.d. Je kunt op een gestructureerde manier snel met steekwoorden de essentie van het gesprek o.i.d. vastleggen. Je hebt dan achteraf veel meer informatie die je terug kan halen dan anders, gegarandeerd! Het voorbeeld van mijn aantekeningen tijdens de tv-uitzending zie je op de laatste pagina.

De MindMap die ik vervolgens gemaakt heb (eerste pagina), heb ik in 1x gemaakt. Soms maak ik eerst een schets van de MindMap die ik wil tekenen, maar dat heb ik deze keer niet gedaan. Ik kan dus zeggen dat de hele MindMap in 1x gemaakt is, zonder te hoeven corrigeren. Ik heb ook geen fouten gemaakt in de woorden, de niveaus en de tekeningen. Ik ben er van overtuigd dat 5 jaar geleden mijn brein nog niet zo goed met hoofd- en bijzaken en woordenschat was als dat ik nu ben. Onbetwist voor mij het effect van MindMappen!

Ik heb deze MindMap gemaakt met in het achterhoofd dat ik deze wilde gaan gebruiken om te distribueren naar anderen. Dat hield dus in dat ik rekening moest houden met een aantal zaken. Als ik nl. alleen maar afbeeldingen zou gebruiken is de kans groot dat anderen niet weten wat ik er mee bedoel. Zo gebruik ik voor m'n eigen MindMaps vaak afbeeldingen, soms met woorden erbij. Ik heb er nu voor gekozen om op iedere tak een woord te zetten zodat het duidelijk zou zijn waar de tak over zou gaan.

Later ben ik er afbeeldingen bij gaat tekenen. Sommige afbeeldingen komen rechtstreeks uit mijn brein, en soms kijk ik op het internet naar inspiratie. Zo'n vliegtuigje zou ik zelf niet zo mooi hebben bedacht, ik zag zoiets op het internet en heb het nagetekend.

TEKENEN

Moet je goed kunnen tekenen om te MindMappen? Nee dus. Want als je kijkt naar mijn tekeningen dan zijn ze absoluut niet kloppend. Kijk maar eens naar de tekening van mijzelf rechtsboven: klein hoofd op groot lijf.... Maar daar gaat het dus niet om, het gaat er om of je het geheel als plaatje in je geheugen kan opslaan en weer in je bewustzijn kan oproepen als je dat wilt. Welnu, dat gaat bij mij zonder problemen. En ik denk dat als je leest wat ik precies met de woorden en afbeeldingen bedoel, ook jij dit plaatje in je brein kan opslaan en kan gebruiken voordat je gaat netwerken.

Netwerken volgens Frank van der Linden

1. De inhoud van de MindMap. Oftewel, wat Frank over het netwerken gezegd heeft

BOODSCHAP FRANK VAN DER LINDEN

De boodschap zoals ik die geïnterpreteerd heb. Ik volg hierbij het CENTRALE IDEE en de hoofdtakken INDRUK, GEVEN, PITCH en SECUUR.

CENTRALE IDEE

Deze MindMap gaat over Netwerken. Oftewel zakelijk getinte bijeenkomsten met als doel nieuwe mensen te leren kennen waarmee je wellicht zaken kan doen, die wellicht weer andere mensen kennen die interessant zijn om mee kennis te maken of om bestaande contacten te verstevigen.

INDRUK

- Zorg er voor dat je een goede eerste indruk maakt, je krijgt daar per slot van rekening nooit een tweede kans voor! Van der Linden draagt, voor zover ik dat begrepen heb, altijd een net pak en een keurige stropdas erbij.
- Drink als eerste altijd het drankje wat aangeboden wordt, ook al lust je dat niet. Daarna kan je overgaan op een drankje wat je zelf graag drinkt.
- Laat zien dat je het bezoek aan deze netwerkbijeenkomst leuk vindt: STRAAL dat uit!

GEVEN

- Geven maakt rijk.
- Geef de andere bezoekers aandacht, luister oprecht naar hun verhalen.
- Geef anderen complimenten.
- Investeer in de zakenrelatie. Probeer dus niet even snel zaken te doen, maar investeer er in om een relatie voor de lange termijn te bewerkstelligen.
- Betaal altijd voor het eten of drinken. Op deze manier gaan de mensen je waarderen en onthouden ze je makkelijker.
- Help anderen een stapje vooruit.

PITCH

- Zorg dat je een eigen Elevator Pitch hebt die je op een natuurlijke wijze kan communiceren.

SECUUR

- Wees secuur in je netwerkbijeenkomsten.
- Bezoek de netwerkbijeenkomsten frequent.
- Als je regelmatig niét komt op de bijeenkomsten waar men je wel verwacht, kom je op een zwarte lijst.
- Praat altijd positief op deze bijeenkomsten. Val niemand af.

Netwerken volgens Frank van der Linden

VERTROUWEN

- Per slot van rekening is het een “kwestie van vertrouwen” zoals Van der Linden zegt en ik rondom het Centrale Idee heb aangegeven.

VLIEGTUIGJE

- Bedenker/uitvoerder van de tips.



Netwerken volgens Frank van der Linden

2. De opbouw van mijn MindMap, hoe en waarom ik de MindMap op deze manier gemaakt heb

CENTRALE IDEE

Deze MindMap gaat over Netwerken. Oftewel zakelijk getinte bijeenkomsten met als doel nieuwe mensen te leren kennen waarmee je wellicht zaken kan doen, die wellicht weer andere mensen kennen die interessant zijn om mee kennis te maken of om bestaande contacten te verstevigen.

Ik heb er een glas wijn bijgezet omdat vaak een glas wijn, champagne o.i.d. aangeboden wordt als welkomstdrank. Daarnaast staat een schaal met bitterballen, kleine loempia's en zo. Ik had eerst een paar computers in een netwerk bedacht als tekening, maar heb vanwege het doel (de MindMap ook met anderen te communiceren) toch hiervoor gekozen.

BELANGRIJK: Het is goed om te weten dat tekeningen erg belangrijk zijn in MindMaps die je maakt om te onthouden, en dus voor je brein! Als je een tekening kan bedenken die ogenschijnlijk niets met de context te maken heeft dan is de kans groter dat die tekening juist MEER zegt dan een 'gewone' tekening. Een tekening van iets bizars zal langer op het netvlies blijven!

INDRUK

- Zorg er voor dat je een goede eerste indruk maakt, je krijgt daar per slot van rekening nooit een tweede kans voor!
Van der Linden draagt, voor zover ik dat begrepen heb, altijd een net pak en een keurige stropdas erbij.
De bril met de Emoticons is zoals jij de anderen zou kunnen zien tijdens de bijeenkomst en hoe anderen jou kunnen zien. Een Smiley en een wat somberder persoon. Jij hebt dat zelf in de hand! Mocht jij een slechte indruk maken, dan is je kop er af (symbolisch natuurlijk).
 - Drink als eerste altijd het drankje wat aangeboden wordt, ook al lust je dat niet. Daarna kan je overgaan op een drankje wat je zelf graag drinkt.
Het eerste drankje is meestal geen pilsje, en aangezien ik niet van pils houd associeer ik dit drankje met een drankje wat ik niet lust. De pijl daarna geeft een richting aan en de pijl boven 'eigen' wijst naar mij en een keuze geef ik aan middels een aantal cijfers: kies maar.
- P.S. Ik had deze MindMap op zaterdagmiddag gemaakt en had bij 'daarna', 'eigen' en 'keuzes' nog geen tekening gemaakt. De volgende ochtend nam ik de MindMap weer in m'n hoofd door en de tak met deze woorden zag ik dus niet. Afbeeldingen werken wel degelijk, hoe simpel ze ook zijn!*
- Laat zien dat je het bezoek aan deze netwerkbijeenkomst leuk vindt: STRAAL dat uit!
Ik heb een zonnetje getekend voor het stralen, dat moge duidelijk zijn. Ballonnen associeer ik met leuk en iemand die geld vindt op straat illustreert het vinden.

GEVEN

- Tekening
Een hand die de andere aanreikt, is natuurlijk een mooie tekening voor geven.
- Geven maakt rijk.
De afbeelding met Euromuntjes lijkt me duidelijk. Rijk kan natuurlijk ook een gevoel zijn.

Netwerken volgens Frank van der Linden

- Geef de andere bezoekers aandacht, luister oprecht naar hun verhalen.
Een koptelefoon maakt dat je aandachtig ergens naar luistert, en de plug van de koptelefoon zit in de mond van de spreker. Optimale aandacht dus!
- Geef anderen complimenten.
Een Duim als compliment, makkelijk te onthouden.
- Investeer in de zakenrelatie. Probeer dus niet even snel zaken te doen, maar investeer er in om een relatie voor de lange termijn te bewerkstelligen.
Bij een relatie denk je al gauw aan een liefdesrelatie, vandaar dit hartje. Ook al is een zakenrelatie juist geen liefdesrelatie, het hartje maakt het dus een beetje bizar in deze context, en daarom werkt hij zo goed. Investeren kan je via een bank doen, of in een bank. Ik heb een bank gekozen die niet meer bestaat, kan ik ook geen scheve ogen maken. Dat blauwe tekeningetje moet de leeuw voorstellen. 't Is maar dat je het weet.
- Betaal altijd voor het eten of drinken. Op deze manier gaan de mensen je waarderen en onthouden ze je makkelijker.
Als je met een zakenrelatie uit eten gaat zal het vast geen patatje met een kroketje zijn. Daarom juist hier getekend.
- Help anderen een stapje vooruit.
Vond ik zelf wel leuk om een voetstap te tekenen en een pijl vooruit. En bij die voetstap dacht ik aan "That's one small step for [a] men, a giant leap for mankind". Vandaar de maan met de Eagle (van de Apollo) erop getekend.

PITCH

- Tekening
Pitch wordt meestal Elevator Pitch genoemd. Vandaar natuurlijk de lift.
- Zorg dat je een eigen Elevator Pitch hebt die je op een natuurlijke wijze kan communiceren.
En bij dat 'eigen' heb ik een tekeningetje gemaakt van mezelf (ahum). En dat 'natuurlijk', ja daar kon ik me even uitleven.

SECUUR

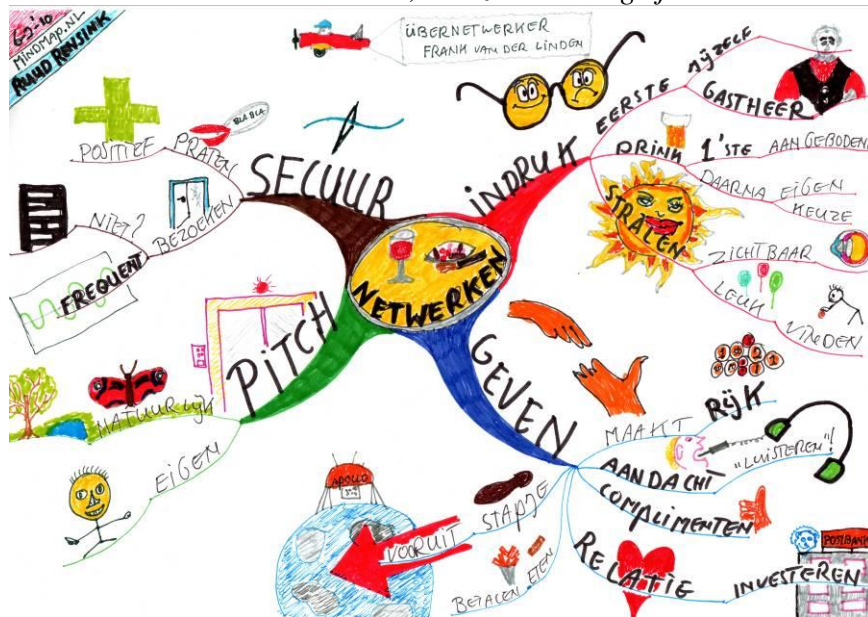
- Wees secuur in je netwerkbijeenkomsten.
Met naald en draad moet je secuur om gaan, anders wordt het eindresultaat niet fraai.
- Bezoek de netwerkbijeenkomsten frequent
Bij frequent moest ik denken aan frequentie. Vandaar deze tekening.
- Als je regelmatig niét komt op de bijeenkomsten waar men je wel verwacht, kom je op een zwarte lijst.
Alleen maar een zwart vel papier was ook goed geweest, ik heb er adresruimtes in getekend.
- Praat altijd positief op deze bijeenkomsten. Val niemand af.
Praten middels 2 rode lippen met 'bla bla' eruit komend. En een groene plus dus.

Netwerken volgens Frank van der Linden

VERTROUWEN

- Per slot van rekening is het een "kwesitie van vertrouwen" zoals Van der Linden zegt en ik rondom het Centrale Idee heb aangegeven. *Eerlijk gezegd had ik 'een kwesitie van vertrouwen' vergeten in m'n MindMap te tekenen. Dat kwam wellicht omdat ik het in m'n schets ook niet verbonden had met het centrale idee. Ik ben dus gaan bedenken hoe ik het toch op een goede manier kon inpassen in m'n MindMap. Welnu, het draait dus allemaal om vertrouwen en daarom het ik dat dus maar rondom het centrale idee 'gedraaid.' In het grijs, dus niet te opvallend. Want vertrouwen is wellicht een grijs gebied. Moeten de andere netwerkbezoekers jou vertrouwen of moet jij hen vertrouwen? Ik denk dat je elkaar moet vertrouwen, maar dat terzijde. En, een goede bijkomstigheid, door dat grijze vlak eromheen is mijn centrale idee wat duidelijker geworden.*

Dit was het eerst, dus zonder het grijs:



En dit is 'm dus geworden:



VLEIGTUIGJE

- Bedenker/uitvoerder van de tips. *Tja en dat vliegtuigje? Ja, het leek me leuk om de bedenker/uitvoerder van deze netwerk tips apart weer te geven en heb daar het vliegtuigje bij bedacht.*

Netwerken volgens Frank van der Linden

