

### Netwerkanalyse via contacten op telefoonlijst en sociale netwerken

*Waarom is netwerkkunde belangrijk?* Omdat een netwerksamenleving om netwerkvaardigheden vraagt. Dit is essentieel, niet alleen in zakelijk opzicht, maar ook voor de persoonlijke ontwikkeling. We leren meer van en met elkaar in interacties. Mensen kiezen vaak nog voor de veilige route en opereren vanuit hun eigen kring. Slechts mondjesmaat doen we een beroep op andere, vreemde contacten, onder meer omdat we die ander, die vreemde niet goed kennen. En dat is zonde, want als je een bedrijf wilt starten of een baan zoekt, kun je niet zonder netwerken. Ondernemers hebben intensieve oefeningen nodig om te leren niet op hun eigen eiland te blijven staan, maar om zich heen te kijken en bruggen te slaan. Met netwerkkunde oefen je dat.

Telefoonlijsten en LinkedIn contacten geven een belangrijke indicatie over hoe divers en crosscultureel we actief zijn. Ondernemers kunnen pas veranderen wanneer ze zich bewust zijn van hun netwerken, denkbeelden en gedrag. Zegt iemand crosscultureel te willen ondernemen, dan is het van belang om in kaart te brengen hoe hij/zij denkt, leeft en naar anderen en zijn/haar omgeving kijkt. Iedereen heeft een telefoon en een LinkedIn profiel en beschikt over eigen contacten. Het is het sociaal netwerk waarin je leeft en interacteert. Een inblik op je telefoonlijst en je LinkedIn-contacten geeft een reëel beeld van hoe sterk je netwerk van contacten eruit ziet.

Stappen	Vragen	Antwoorden
<b>1. Netwerken</b>	Hoeveel contacten op social media (LinkedIn, Twitter etc.) zijn niet van jouw etnisch-culturele achtergrond? Hoeveel namen (evt. in procenten, %) van niet van jouw etnisch-culturele achtergrond staan op je telefoonlijst?	
<b>2. Je echte netwerk</b>	Hoe divers (crosscultureel) is je netwerken en contactenlijst? Zijn zij vooral mensen van je eigen culturele achtergrond?	
<b>3. Betekenis van je netwerk</b>	Hoeveel daarvan kun je in de avond en in het weekend bellen, whatsappen of sms'en? Nog concreter: Wat betekenen deze contacten voor jou als persoon (om je idealen te realiseren) en/of in het bijzonder voor de ontwikkeling van je onderneming ?	

De bovenstaande vragen kunnen je helpen om de effectiviteit van je netwerk te ontrafelen. Mensen zien innovatiekansen vaker door de interactie met de omgeving. Innovatie is een gevolg van een interactief proces waarbij de samenwerking ontstaat tussen de diverse achtergronden en kernmerken. Naast individuele factoren zijn sociale netwerken en omgevingsfactoren van essentieel belang. Crossculturele ondernemers koppelen de innovatiekansen aan hun omgeving. Een analyse van sociale netwerken helpt je daarbij.