HAAGS VROUWEN NETWERK

# Effectief netwerken

De kracht van netwerken voor vrouwen

30 oktober 2026

*‘Waarom moeilijk doen als het samen kan’ – Loesje*

WIE BEN IK?

# Jeanne Martens

**Onderzoeker**

Gepromoveerd op 11 september 2020 aan de VU op het thema netwerken: vrouwen en carrière.

**Ondernemer**

Interim manager in het speciaal onderwijs, het basisonderwijs, de zorg en non-profit.

AGENDA

# Programma van vandaag

1. Het promotieonderzoek: de netwerk-kikker wakker kussen
2. Wat is van belang in netwerken, voor vrouwen en voor mannen
3. Jouw eigen netwerk in kaart brengen en beoordelen
4. Sponsoring: het belang ervan en hoe je aan een sponsor komt
5. Je netwerk bouwen, onderhouden en benutten, samen met anderen

OM MEE TE BEGINNEN

# Wat wil je vandaag ophalen?

Wat is netwerken voor jou, in steekwoorden?

# Waarom netwerken relevant is

1. **Toegang tot informatie en middelen**
2. **Ondersteuning en samenwerking**
3. **Carrièremogelijkheden**
4. **Groeikansen**
5. **Vertrouwen en geloofwaardigheid**

## Netwerken is mensen leren kennen, relaties opbouwen en zaaien.

Het is gebruikmaken van het sociaal kapitaal in je omgeving.

# Het onderzoek in drie studies

Proefschrift ‘De netwerk-kikker wakker kussen’, Vrije Universiteit Amsterdam, 11 september 2020

1

## Hoogopgeleide vrouwen over hun netwerk

Interviews met 26 hoogopgeleide vrouwen. Door hun netwerk te tekenen werden ze zich bewust van wie erin zit. Het netwerkbewustzijn was niet groot.

2

## Vrouwen en mannen vergeleken

Vragenlijst onder 747 vrouwen en mannen van 25 tot 67 jaar. Mannen scoren significant hoger op netwerkbewustzijn, bewust netwerken en netwerktevredenheid.

3

## Topvrouwen en hun netwerk

Kwalitatief onderzoek onder topvrouwen. Zij noemen het netwerk van wezenlijk belang en zetten het in, maar verschillen in de mate en de wijze waarop.

Bron: Martens (2020), samenvatting van het proefschrift

# Netwerken loont

1. Word je bewust van je netwerk
2. Netwerk bewust
3. Formuleer je ambitie en maak die kenbaar
4. Zoek een sponsor (of meerdere)
5. Zie netwerken als onderdeel van je werk
6. Maak tijd vrij om te netwerken
7. Wees alert op stereotiepe denkbeelden

# Netwerken: een definitie

Een netwerk is een set van relaties.

Netwerken is het **bouwen** en **onderhouden** van persoonlijke en professionele relaties, om een systeem te creëren van informatie, contacten en support.

VIJF LENZEN OP NETWERKEN

# Wat is van belang in netwerken?

| | | |
|---|---|---|
| 1 | **Sociaal kapitaal** | Lin, 2008 |
| 2 | **Sterkte van de banden** | Granovetter, 1973 |
| 3 | **Structurele gaten** | Burt, 1992 |
| 4 | **Netwerkpositie** | Borgatti, 2005 |
| 5 | **Homophily** | McPherson, 2001 |

# Sociaal kapitaal

> Sociaal kapitaal is het netwerk van relaties, connecties en sociale netwerken waarmee je toegang krijgt tot hulpbronnen, informatie en steun.
>
> VOLGENS NAN LIN

Het is waardevol omdat het je helpt je doelen te bereiken: werk vinden, toegang krijgen tot middelen of invloed opbouwen.

# Wat sociaal kapitaal oplevert



**Toegang tot personen en hulpbronnen**



**Doelen bereiken tegen lagere ‘kosten’**



**Een beter leven**

# Sociaal kapitaal en genderverschillen

Het netwerk van vrouwen en mannen wordt verschillend beoordeeld.

Vrouwen en mannen zoeken andere contacten op.

Vrouwen en mannen gaan verschillend om met het stellen van een hulpvraag.

**REFLECTIE** Welke hulpvraag stel jij het minst gemakkelijk, en waarom?

# Wat is van belang in netwerken?

| | | | |
|---|---|---|---|
| 1 | Sociaal kapitaal | Lin, 2008 | |
| 2 | **Sterkte van de banden** | Granovetter, 1973 | **Nu** |
| 3 | Structurele gaten | Burt, 1992 | |
| 4 | Netwerkpositie | Borgatti, 2005 | |
| 5 | Homophily | McPherson, 2001 | |

# Sterke banden: vrienden en zakenpartners

**Voordelen**

- **Vertrouwen**
- Gevoel van veiligheid (ons kent ons)
- Gunfactor
- Snelheid van handelen
- Samen dingen ontwikkelen
- Ze lijken op jou

**Nadelen**

- Onderhoud is noodzakelijk
- Je kunt er maar een paar hebben
- **De kans dat zij hebben wat jij zoekt, is beperkt**
- Elkaar naar de mond (gaan) praten
- Weinig nieuwe informatie
- Risico op verstarring en conservatisme
- Ze lijken op jou, en dat kan ook hinderen

# Zwakke banden: kennissen

**Voordelen**

- Minder onderhoud, dus je kunt er meer van hebben
- Grotere diversiteit
- **Veel nieuwe ideeën en ontwikkelingsmogelijkheden**
- **Toegang tot nieuwe mensen, die vaak anders zijn dan jij**
- Als je er last van hebt, kun je er meestal omheen

**Nadelen**

- Minder vertrouwen
- Meer onzekerheid
- Buiten je comfortzone, want ze zijn vaak anders dan jij

# Sterkte van de banden en gender

**Mannen**

Hebben over het algemeen veel zwakke banden.

**Vrouwen**

Hebben over het algemeen meer sterke dan zwakke banden.

**Voorkeur van vrouwen**

Netwerken met mensen met wie ze een sterke band hebben, vinden vrouwen plezieriger.

**REFLECTIE** Wat betekent jouw mix van sterke en zwakke banden voor je volgende stap?

# Wat is van belang in netwerken?

| | | | |
|---|---|---|---|
| 1 | Sociaal kapitaal | Lin, 2008 | |
| 2 | Sterkte van de banden | Granovetter, 1973 | |
| **3** | **Structurele gaten** | Burt, 1992 | **Nu** |
| 4 | Netwerkpositie | Borgatti, 2005 | |
| 5 | Homophily | McPherson, 2001 | |

# Structurele gaten

Mensen die structurele gaten in een netwerk kunnen overbruggen, behalen een strategisch voordeel.

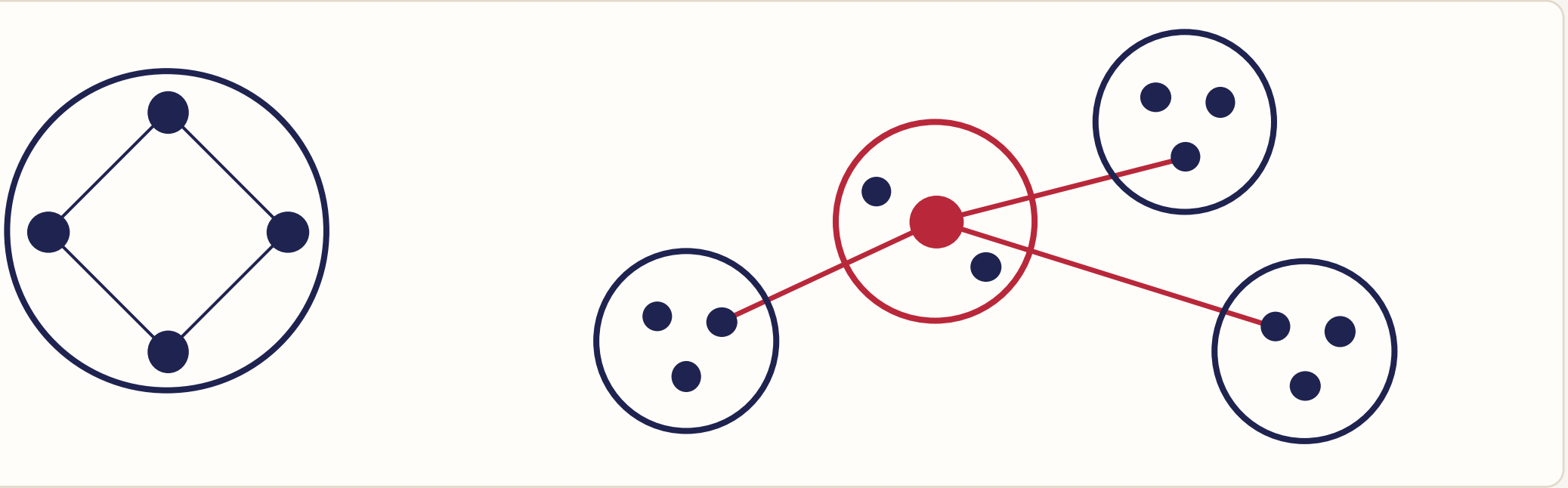
Zij zitten vaak op knooppunten en fungeren als tussenpersoon tussen subgroepen die anders niet met elkaar in contact zouden komen. Dat maakt hen tot waardevolle schakels voor informatie en hulpbronnen.

HET LEVERT OP

**Informatie**

**Macht**

# Hoe ideeën zich verspreiden



**Gesloten netwerk:** een vaste groep relaties.

**Open netwerk:** een diverse, groeiende groep relaties. De verbinder (rood) brengt groepen bij elkaar die elkaar anders niet vinden.

# Wat is van belang in netwerken?

| | | | |
|---|---|---|---|
| 1 | Sociaal kapitaal | Lin, 2008 | |
| 2 | Sterkte van de banden | Granovetter, 1973 | |
| 3 | Structurele gaten | Burt, 1992 | |
| 4 | **Netwerkpositie** | Borgatti, 2005 | Nu |
| 5 | **Homophily** | McPherson, 2001 | Nu |

# Positie, structurele gaten en homophily

**Netwerkpositie**

Vrouwen zitten over het algemeen minder in het hart van een netwerk.

Vrouwen zijn minder zichtbaar in netwerken.

**Structurele gaten**

Er is weinig verschil tussen vrouwen en mannen. Omdat het netwerk van vrouwen gemiddeld kleiner is, profiteren ze er minder van.

**Homophily**

‘Ons kent ons’ speelt een rol in netwerken. Het kan het gevoel geven van uitsluiting, of tot uitsluiting leiden.

**REFLECTIE** Waar sta jij in je netwerk: in het hart of aan de rand?

# Vergelijkbare positie, ongelijk rendement

Mannen vormen vaker en sterkere banden met andere mannen (homophily), in meerdere netwerken tegelijk.

Vrouwen zoeken steun en vriendschap bij vrouwen, en toegang tot middelen via contacten met mannen.

Bij vergelijkbare kwaliteiten en positie haalden mannen meer rendement uit hun netwerk.

**REFLECTIE** Bij wie haal jij steun, en bij wie toegang tot kansen? Zijn dat dezelfde mensen?

Bron: Ibarra (1992), Administrative Science Quarterly 37(3). Onderzoek in één reclamebureau.

STUDIE 2 · VROUWEN EN MANNEN VERGELEKEN

# Wat de vragenlijst laat zien

**747**

vrouwen en mannen van 25 tot 67 jaar

Mannen scoren significant hoger op netwerkbewustzijn, bewust netwerken en netwerktevredenheid.

Vrouwen verbinden minder actief dan mannen: ze leggen minder verbindingen.

Hoe actiever het netwerkgedrag, hoe hoger de tevredenheid. Dat verband is voor vrouwen en mannen vergelijkbaar.

Wie binnen een jaar een carrièrestap plant, is minder tevreden over het netwerk dan wie dat pas over 20 jaar verwacht.

Bron: Martens (2020), samenvatting van het proefschrift

NETWERKVORMEN · IBARRA EN HUNTER (2007)

# Drie soorten netwerken

Onderzoek onder 30 opkomende leiders, gepubliceerd in Harvard Business Review

1

## Operationeel netwerk

Mensen die je nodig hebt om je werk goed te doen: collega's, leidinggevenden en andere partijen in je organisatie. Vertrouwen maakt dit netwerk sterk.

2

## Persoonlijk netwerk

Geestverwanten buiten je organisatie, bijvoorbeeld via beroepsverenigingen of alumnigroepen. Ze helpen je leren en groeien en geven nieuwe perspectieven.

3

## Strategisch netwerk

Relaties binnen en buiten je organisatie waarmee je doelen bereikt en nieuwe kansen ziet. Bijna alle onderzochte managers benutten dit netwerk te weinig.

Bron: Ibarra & Hunter (2007), How Leaders Create and Use Networks, Harvard Business Review

JOUW EIGEN NETWERK

# Welk sociaal kapitaal benut jij?

Wie heeft jou in de afgelopen zes maanden geholpen…



**met nieuwe ideeën?**



**met morele steun?**



**met vakkennis?**



**met nieuwe contacten of leads?**

# Deel je contacten in op twee aspecten

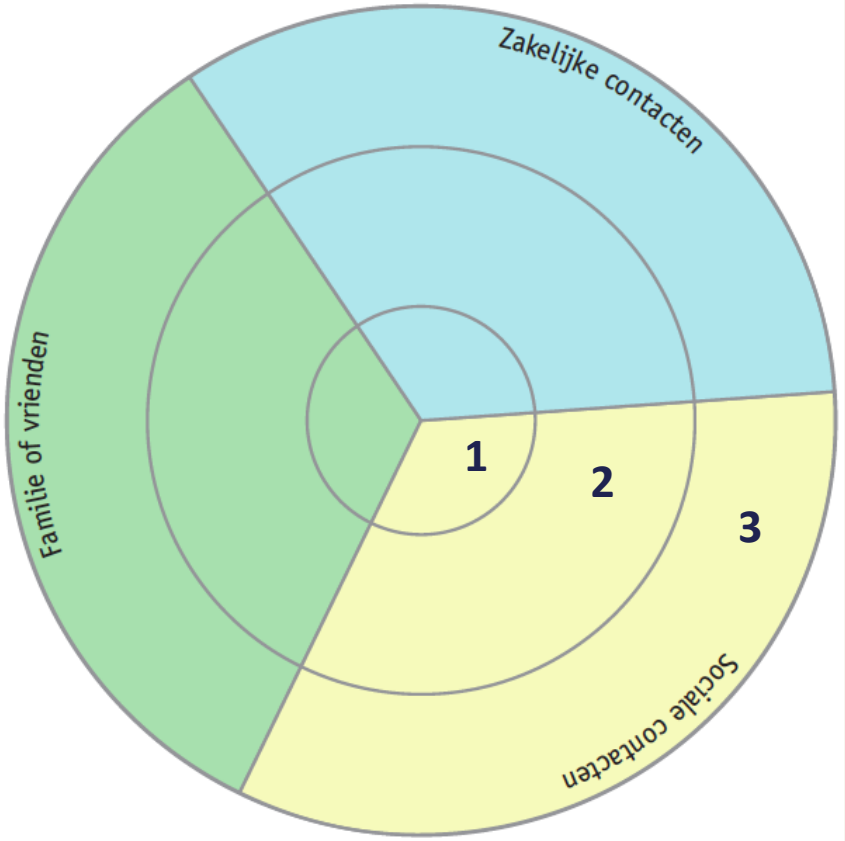
**Aard van de relatie**

- **z** — **Zakelijk**
- **v** — **Familie en vrienden**
- **s** — **Sociaal netwerk**
  bijvoorbeeld je sportclub

**Afstand tot jou**

- **1** — **Binnen je eigen team**
- **2** — **Binnen je werk**
- **3** — **Daarbuiten**

# Breng de namen over naar het diagram




### Zakelijke contacten

Contacten van of via je werk.

### Familie en vrienden

Je directe kring buiten het werk.

### Sociale contacten

Je sportclub, buren, verre vrienden en familie, kennissen.

**1** eigen team · **2** binnen je werk · **3** daarbuiten

REFLECTIE

# Hoe ziet jouw netwerk eruit?

- Past je netwerk bij de doelen die je hebt?
- Heb je veel sterke banden?
- Heb je meer zwakke banden?
- Is de combinatie goed?
- Waar mis je contacten?
- Welke vragen stel je aan welke contacten?
- Wie in je netwerk zit al waar jij naartoe wilt?

SPONSORING

# Sponsorschap vergroot je zichtbaarheid, geloofwaardigheid en kansen.

Een sponsor biedt actieve steun, opent deuren en positioneert je voor succes. Het gaat niet alleen om verbindingen leggen, maar om daadwerkelijke kansen die tot grotere prestaties en vooruitgang leiden.

SPONSORING

# Wat is sponsoring?

Sponsoring is doelgericht. Een sponsor zet zich in voor jouw promotie, noemt je naam bij afspraken en in vergaderingen, en zorgt dat je de volgende opdracht krijgt: zichtbaar en gericht op ontwikkeling.

**Een sponsor is als het ware een ambassadeur.**

EEN MENTOR

**geeft je perspectief**

EEN SPONSOR

**geeft je kansen**

Bron: Ibarra e.a., 2011

SPONSORING

# Wat sponsoring oplevert

**22%**

vaker vragen vrouwen met een sponsor om moeilijkere opdrachten en salarisverhoging.

Mannen en vrouwen zijn meer tevreden over hun loopbaanontwikkeling als ze een sponsor hebben.

Ambitieuze vrouwen onderschatten het effect dat sponsoring kan hebben.

Bron: [bron aanvullen]

# Wat doet een sponsor, en wat doe jij?

| De sponsor | Jij, als je gesponsord wordt |
|---|---|
| Gelooft in je, begrijpt en waardeert dat je een leider kunt zijn, en geeft je een kans. | Overtreft verwachtingen en maakt je prestaties bekend. |
| Is bereid een risico voor je te nemen en je publiekelijk te steunen. | Laat zien dat je betrouwbaar en loyaal bent. |
| Staat aan jouw kant en geeft je rugdekking. | Brengt iets bijzonders en unieks in. |

# Bouw bewust aan je netwerk

**Bewust netwerken**

- Heb je een doel?
- Waar in je netwerk zitten de mensen met wie je in contact kunt of wilt komen?
  - Denk aan je zwakke banden
  - Denk aan sponsoring: zoek een sponsor of wees er zelf een
- Hoe kom je met hen in contact?

**Praktisch**

- Denk aan je eigen contacten
- Zoek op LinkedIn
- Vraag collega’s, vrienden en familie
- Denk aan brengen én halen
- **Durf te vragen**

# Ben zichtbaar: ‘be good and tell it’

**Zichtbaarheid**

## Hoe zichtbaar ben je, online of offline?

- Laat je professionele kant zien
- Laat ook je menselijke kant zien

**In beeld blijven**

## Wat doe je om regelmatig in beeld te blijven bij relevante contacten?

- Informatie toesturen
- Uitnodigen
- Je relaties verrassen en aandacht geven

**Kijk wat bij jou past.**

NETWERKTIPS

# Een netwerkavond in drie stappen

Praktische suggesties voor elke netwerkbijeenkomst

1

## Vooraf

Kies een doel voor de avond. Bedenk je ambitie in één zin en één concrete vraag. Zoek vooraf op wie er spreekt en komt.

2

## Tijdens

Spreek een paar mensen echt door, in plaats van iedereen kort. Stel open vragen en vertel wat je zoekt én wat je kunt bieden.

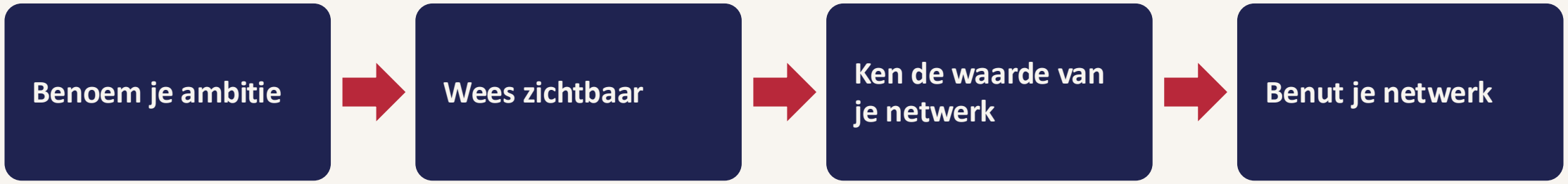
3

## Daarna

Stuur binnen een week een kort bericht of verbind op LinkedIn. Noem iets uit het gesprek en doe een concreet voorstel, zoals een introductie.

HET SCHEMA UIT HET PROEFSCHRIFT

# Van ambitie naar resultaat




### BELEMMERINGEN EN HULPVRAAG

Ervaar je belemmeringen? Formuleer dan een hulpvraag: welke vraag stel je in je netwerk?

### SPONSOR EN PARTNER

De sponsor kan helpen bij je hulpvraag. De partner kan hulp bieden, en met hem of haar maak je afspraken om je carrière mogelijk te maken.

Bron: Martens (2020), samenvatting; het schema zelf (afbeelding 25) is hier in woorden samengevat

HAAGS VROUWEN NETWERK

# De netwerk-kikker wakker kussen.

Veel netwerkplezier!

**Jeanne Martens**

+31 (0)6 4311 0774 · info@jeannemartens.nl