

LESBRIEF - DE CONTACTENMATRIX

- Uitleg contactenmatrix
- Aan de slag



Als student onderhoud je dagelijks een groot aantal contacten. Privé contacten zoals vrienden en familieleden. Maar ook zakelijk zoals met mede-docenten, praktijkbegeleiders, werkgevers en mede studenten.

Je relaties kun je indelen in 'hokjes' om te bepalen welke contacten relevant voor je zijn, en waar je misschien meer aandacht aan zou moeten besteden. Daarnaast zijn er mogelijk contacten die je (later) wellicht niet meer nodig hebt. En tot slot, en zeker niet onbelangrijk, welke contacten je misschien nog mist.

Doelgroep: MBO studenten

Doel: Netwerk in kaart brengen

Duur: 0,5 uur



Uitleg contactenmatrix

In het model zie je links de hoeveelheid contact die je met iemand kunt hebben: een lage of hoge frequentie (weinig of veel contact). En onderaan zie je of dit contact weinig of veel oplevert: een laag of hoog resultaat.

Op basis van deze afbakening worden de volgende contactmomenten onderscheiden:

Delegeren of afschrijven

Met deze doelgroep heb je veel contact, maar weinig resultaat. Denk aan een medestudent waar je niet mee kunt samenwerken. Als je de hulp van een andere student inschakelt, waar je wel mee kunt opschieten, dan levert dat betere resultaten op.

Koesteren en onderhouden

Deze groep vormt een van je belangrijkste contacten, bijvoorbeeld dierbare vrienden en familieleden. Je besteedt hieraan veel tijd en energie en koestert ze. Essentieel is met deze doelgroep een goede relatie te onderhouden.

Afschrijven

Contacten waarmee geen resultaat geboekt kan worden én geen of minimale contactmomenten zijn, kunnen het beste worden afgeschreven. Iedereen heeft op Social Media wel voorbeelden van dit soort contacten.

Investeren

Deze relaties leveren met weinig contact veel resultaat. Bijvoorbeeld een goede vriend waarmee je samen een bedrijfje hebt opgericht en dat verder wil uitbouwen. Jullie begrijpen elkaar snel en hiervoor zijn weinig woorden nodig. In essentie is dit de belangrijkste doelgroep, waar je in kan investeren. Door deze relatie te verbeteren, kan het maar zo zijn dat je nog betere resultaten behaalt.



Aan de slag

Hierbij ga je met je contacten én deze matrix actief en stapsgewijs aan de slag en krijg je inzicht in de mate waarin personen in je omgeving relevant zijn. Bovendien kan je inzicht krijgen in personen die ontbreken in je huidige relaties. Dit kan zijn voor sociale contacten, studie, hobby, werk etc. Stapsgewijs ga je de matrix invullen.

Stap 1: Schrijf op een lijstje minimaal 20 personen op die je in deze matrix wil gaan plaatsen. De social media kanalen kunnen als bron hiervoor bruikbaar zijn.

Stap 2: Gebruik dit lijstje om de matrix te vullen, dus schrijf de in elk kader de naam van de persoon die hier volgens jou in thuis hoort. Bijvoorbeeld, de docent van je favoriete vak, in welk vakje hoort hij/zij thuis?

Stap 3: Schrijf per persoon op waarom hij/zij in dit vakje staat. Bijvoorbeeld, een docent staat bij 'Koesteren en onderhouden' omdat je later nog eens zijn of haar hulp kunt vragen.

Stap 4: Neem even afstand en bekijk de ingevulde matrix. Ben je tevreden met het resultaat?

Stap 5: Nu komt het mooie van dit model, de uitbreiding: er zijn vast personen die je mist in de matrix. Die ken je mogelijk nog niet bij naam, maar stapsgewijs ontstaat het inzicht. Omschrijf 3 onderwerpen of gebieden waarbij je de contacten wil uitbreiden.

Bijvoorbeeld: je speelt gitaar en wil een band gaan formeren en zoekt medemuzikanten of je zoekt sportvrienden en maatjes waarmee je gezamenlijk naar de fitness wil gaan. Voor je studie kun je denken aan die doelen die je komend studiejaar wilt bereiken, wie kan hierbij behulpzaam zijn?

Stap 6: Ga de uitdaging aan en ga op zoek naar een nieuw contact! Meerdere kan natuurlijk ook. Je kunt nieuwe contact zoeken via vrienden/bekenden, legt hun je vraag eens voor. Een oproep via social media is ook een eenvoudige oplossing.