

# INTERNATIONALE PUBLICATIES OVER SALES

*LinkedIn, Twitter, Facebook, YouTube en Hyves: miljoenen mensen zijn virtueel met elkaar verbonden. Het woord virtueel lijkt ook een heel andere betekenis te krijgen. We leven in een open en onbegrensde wereld van samenwerking, creativiteit en communicatie. De macht over de markt verschuift van bedrijven naar sociale netwerken. Bedrijven verliezen de binding met klant en medewerker, als ze niets doen. Binnen organisaties moet dan ook een omslag plaatsvinden: van gesloten, hiërarchisch en onpersoonlijk naar open, authentiek en verbonden.*



Organisaties moeten daar dus iets mee, met al die netwerken. Niet alleen omdat een negatief bericht op Twitter of een ander netwerk kan uitgroeien tot een storm van protest tegen de organisatie maar ook omdat het de plek is waar de potentiële klant, medewerker of businesspartner zich tegenwoordig steeds meer ophoudt en met iedereen deelt wat hem of haar bezighoudt. Het is daarmee een goudmijn van creativiteit en marktinformatie en het vormt de basis voor een duurzame relatie met klanten.

'Connect!' van Menno Lanting bestaat uit twee delen. Het eerste deel kan gelezen worden als introductie en heet 'Connected!wereld'. Het beschrijft de opkomst van sociale netwerken en staat uitgebreid stil bij digital natives, veelal mensen geboren na 1980 en opgegroeid in die Connected!wereld, en digital immigrants, die opgegroeid zijn in het industriële tijdperk zonder internet. Het tweede deel van het boek, 'Connected!organisatie', beslaat het grootste deel van het boek en geeft antwoorden op vragen rondom de impact van sociale netwerken op organisaties en leiderschap. Lanting behandelt deze materie door aan te vangen met een beschrijving van de kenmerken van die Connected!organisatie. Dit voert ons langs onderwerpen als verschuiving van macht, het nieuwe werken en het ontsluiten van kennis- en netwerkpotenties van organisaties.

'Maar je ziet ook dat medewerkers voor hun werk in toenemende mate gebruik gaan maken van sociale netwerken', zegt Lanting. 'Mensen zijn steeds meer connected.

Wat dat betreft baart het mij zorgen dat tweederde van de werkgevers de toegang tot het internet voor hun werkgevers nog steeds blokkeert. In de maakindustrie is dat geen probleem, maar in kennisintensieve bedrijven is het contraproductief. Mensen die na 1980 zijn geboren, de digital natives, beschouwen dat zelfs als de belangrijkste voorwaarde wanneer zij solliciteren op een baan: toegang tot internet en sociale netwerken. Mensen die voor 1980 zijn geboren vroegen om een leaseauto of om een hoger salaris.'

Vervolgens zoomt hij in op het in deze tijd benodigde leiderschap, sociale netwerkstrategie, sociale netwerken en businessmodellen, product- en dienstontwikkeling, HRM, marketing en klantenservice. Ik zou bijna schrijven dat ons - en organisaties in het algemeen - heel wat te wachten staat, met de andere manier van omgaan van mensen - lees: de digital natives - met elkaar, met bedrijven en - niet te vergeten - met overheden. Maar de wereld die Menno Lanting schetst is al geen toekomst meer. We staan er middenin!

Eén van de belangrijkste boodschappen van 'Connect!' over de omgang van bedrijven met sociale netwerken is dat deze er vooral voor moeten waken niet teveel te willen managen. Zodra dat gebeurt, verliezen netwerken hun karakter en zijn het geen sociale netwerken meer. Dit is slechts een van de vele praktisch toepasbare aanwijzingen die 'Connect!' de lezer te bieden heeft, de een nog fraaier verduidelijkt en geïllustreerd met real life voorbeelden dan de ander.

'Connect!' geeft een rake introductie in de

wereld van sociale netwerken en de invloed daarvan op organisaties. De betekenis van organisaties in hun huidige vorm kan wel eens heel snel heel veel kleiner worden dan deze nu is. Het defensief ter hand nemen van de aanwijzingen in dit boek levert niet meer dan uitstel in een ontwikkeling naar een wereld zonder die organisaties. Organisaties doen er daarom goed aan de echte boodschap, de diepere boodschap van 'Connect!', werkelijk tot zich te nemen. Alles zal anders worden! Die boodschap geldt ook voor de digital immigrants, waartoe ik mijzelf moet rekenen volgens het boek. Wij moeten integreren in deze nieuwe, digitale wereld. Aanpassen is het devies, anders missen wij de boot.

## Connect!

Auteur: Menno Lanting

ISBN-13: 9789047003069

Uitgever: Business Contact



Auteur: Richard Austie

Socrates Sales & Management Trainingen

[www.socrates-trainingen.nl](http://www.socrates-trainingen.nl)

Nyenrode Sales Leadership Masterclass

[www.nyenrode.nl/slm](http://www.nyenrode.nl/slm)