

Netwerken kan op allerlei manieren. Op zoek naar inspiratie, hebben Marco Gerritsma en Jonas Rubrech, auteurs van *Slim & simpel netwerken*, een aantal mensen geïnterviewd met elk een eigen kijk op netwerken.

Deze keer: Roel Grit, auteur van diverse management- en lesboeken, docent en ondernemer.



**Roel Grit**

**“Netwerken zorgt voor inspiratie en naamsbekendheid”**

Hoe is het mogelijk... Een boek schrijven dat door meer dan 250.000 mensen is gekocht. Het kan! Roel Grit is niet alleen auteur van de bestseller *Projectmanagement*, maar van nog vele andere managementboeken. Wat is het geheim van deze auteur? Welke rol speelt netwerken bij zijn schrijfproces? En hoe vergroot je met netwerken je naamsbekendheid? Roel Grit geeft antwoord op deze en andere vragen in onderstaand interview.

#### **Wie is Roel Grit?**

“Ik ben auteur van meer dan vijftien managementboeken en ik heb het boek “Ontdek de muziek” geschreven. Verder ben ik mede-eigenaar van Info/Q, een klein bedrijf dat softwareprogramma’s ontwikkelt. Ook ben ik als docent verbonden aan de Stenden Hogeschool.”

#### **Welke rol speelt netwerken in uw werk als auteur?**

“Ik heb een brede interesse en schrijf over verschillende onderwerpen. Mijn netwerk is een bron van inspiratie. Via mensen uit mijn netwerk krijg ik ideeën en informatie voor mijn boeken. Ook vraag ik geregeld commentaar op mijn teksten.”

#### **Hoe zorgt u voor het vergroten van uw naamsbekendheid?**

“Mijn uitgever heeft mij bewust gemaakt van het belang van naamsbekendheid. Zij vertelde mij: iemand koopt niet mijn bestseller *Projectmanagement* maar Roel Grit. Mijn naam is een merk geworden dat staat voor praktische en makkelijke leesbare managementboeken. Ik doe verschillende dingen om mijn naamsbekendheid te vergroten. Op mijn persoonlijke website [www.roelgrit.nl](http://www.roelgrit.nl) staat een beschrijving van mijn boeken. De website is tweetalig omdat er ook een aantal boeken vertaald is. Verder heeft elk boek een eigen website bij de uitgever. Op verschillende online boekwinkels staat mijn bibliografie. Mijn uitgever geeft regelmatig een nieuwsbrief uit waarin mijn boeken onder de aandacht gebracht worden. Verder zijn er natuurlijk dankbare lezers die reclame maken. Ik heb gemerkt dat heel veel mensen profijt hebben van mijn boeken. Mijn boeken bevatten vaak een praktisch stappenplan waarmee de lezer direct aan de slag kan. Regelmatig ontvang ik mailtjes met dankbetuigingen. Er is zelfs een fan die op Hyves de pagina “roelgritisdehit.hyves.nl” heeft aangemaakt. Ook zijn er lezers die op [www.bol.com](http://www.bol.com) en [www.managementboek.nl](http://www.managementboek.nl) recensies over mijn boeken schrijven.”

#### **Wat doet u terug voor belangrijke relaties?**

“Degenen die een bijdrage geleverd hebben aan een boek benoem ik in het voorwoord. Soms citeer ik iemand in een boek of neem ik een bijdrage op met bronvermelding. Onlangs heb ik een lezing verzorgd voor een belangrijke relatie uit mijn netwerk. Netwerken heeft twee kanten: geven en nemen. Ik stel mij regelmatig dienstbaar op en krijg hier veel voor terug.”



### **Stel een lezer beveelt u aan bij een ander, wat wilt u graag dat hij over u vertelt?**

“Roel Grit is een schrijver van praktische en makkelijk leesbare managementboeken. Hij schrijft boeken waarmee je zonder veel voorkennis direct aan de slag kunt.”

### **Wat is uw droom?**

“Ik heb mijn sporen in de onderwijswereld verdiend. Mijn droom is om een bestseller te schrijven voor de zakelijke of consumentenmarkt. Een andere droom is dat iedere HBO-student een boek van mij in zijn boekenkast heeft staan.”

### **Van welke sociale netwerken bent u lid?**

“Een aantal jaren geleden heb ik een profiel aangemaakt op Hyves. Ik doe hier verder weinig mee. Ik ben een actief gebruiker van het sociale netwerk LinkedIn. Als ik een interessant persoon ontmoet heb, zoek ik zijn/haar profiel op en ga na welke contacten iemand heeft en welke contacten wij gemeenschappelijk hebben. Een gemeenschappelijk contact is een leuk onderwerp om een gesprek mee te beginnen. Regelmatig krijg ik het verzoek van iemand die met mij wil linken en die ik niet ken. Ik beoordeel iemands profiel en beslis dan of ik mijn netwerk met hem of haar wil delen. Ik heb momenteel op LinkedIn meer dan 400 relaties. Regelmatig informeer ik mijn relaties over mijn schrijfactiviteiten via een LinkedIn-bericht, vergelijkbaar met Twitter. Onlangs ben ik gevraagd om lid te worden van de Rotaryclub. Dit lijkt mij heel leuk. Ik vind het leuk om weer andere mensen te ontmoeten. Dit geeft mij weer inspiratie.”

### **Bezoekt u veel netwerkbijeenkomsten?**

“Ik doe dit af en toe. Onlangs ben ik naar de uitreiking van het managementboek van het jaar geweest. Ik ben er niet heen gegaan met doel om te netwerken maar om de sfeer van het evenement te proeven. Het was een leuk uitje.”

### **Hoe gaat u om met visitekaartjes?**

“Ik strooi er niet mee. Als iemand mij een kaartje geeft, dan geef ik mijn visitekaartje. Visitekaartjes zijn vooral van belang bij persoonlijk contact. Ik wil graag een groot lezerspubliek en daarvoor moet je andere hulpmiddelen inzetten zoals een website.”

### **Wat is uw grootste succes als auteur?**

“Het boek Projectmanagement is mijn grootste succes. Hiervan zijn meer dan 250.000 boeken verkocht. Ik ben ook enorm trots op het feit dat in het landelijk beroeps- en competentieprofiel voor de Hbo-opleiding Commerciële Economie staat dat voor projectmanagement gekozen moet worden uit de methode Prince 2 of uit de methode Roel Grit.”

### **Wat is het belangrijkste dat u in uw carrière heeft geleerd?**

“Probeer te denken in persoonlijke doelen. Dus, wat wil je? Waar wil je naar toe? En vervolgens: hoe ga je dat aanpakken.

Verder heb ik een paar belangrijke lijfspreuken. De eerste is: Maak je niet druk over iets waaraan je toch niets kunt veranderen. Dat neemt niet weg dat je je invloed kunt proberen te vergroten als je iets echt belangrijk vindt. Verder: Je moet het zelf leuk maken. En mijn belangrijkste motto met betrekking tot timemanagement is: Doe het nu! en Ken je hulpmiddelen!”