

netwerke

netwerken

netwerken

Update jezelf door netwerken



netwerken

Update jezelf door netwerken
“Netwerken vanuit je HART”

Ruud Brouwer

Update jezelf door netwerken “Netwerken vanuit je HART”

Samenstellers en uitgever zijn zich volledig bewust van hun taak een zo betrouwbaar mogelijke uitgave te verzorgen. Niettemin kunnen zij geen enkele aansprakelijkheid aanvaarden voor (de gevolgen van) onvolkomenheden die eventueel in deze uitgave voorkomen.

NUR 801-500

© 2011 Kluwer

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, in fotokopie of anderszins zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Voor zover het maken van kopieën uit deze uitgave is toegestaan op grond van art. 16h t/m 16m Auteurswet 1912 jo. Besluit van 27 november 2002, *Sib.* 575, dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoeding te voldoen aan Stichting Reprorecht, Postbus 3060, 2130 KB Hoofddorp.

Correspondentie inzake overneming of reproductie richten aan: Kluwer, Postbus 4, 2400 MA Alphen aan den Rijn.

Inhoud

1	Inleiding	7
2	Sociaal kapitaal	9
3	Het nieuwe netwerken	11
4	De kracht van netwerken	13
5	Netwerken zit al in je!	17
6	Netwerken privé versus zakelijk	21
7	Netwerken is vragen stellen	25
8	Je lichaam als instrument/“netwerkgereedschap”	29
9	Netwerken kun je overal	31
10	Netwerken op een beurs	33
11	Netwerktips	35
12	Dankwoord	39
13	Over de auteur	41

I Inleiding

Het gaat, in mijn beleving, om echte verbinding met jezelf en de ander.

Ik noem het: “netwerken vanuit je HART”.

Je sociaal kapitaal vergroten, je netwerk uitbreiden.

Tegenwoordig zijn er zoveel mogelijkheden, zowel online als offline, om te netwerken dat een regelmatige “update” zinvol is. Vraag anderen naar hun ervaringen. Ervaar zelf waar jij je thuis bij voelt en wat voor jou werkt.

Plezierig netwerken is geen “numbers game” met het verzamelen van slechts oppervlakkige contacten.

In dit digitale bestand wil ik met jou delen wat ik zelf ervaar/beleef.

Ik ga je niet overtuigen. Ik wil je “raken”, contact maken, bewust laten worden hoe je plezierig kunt netwerken. Als je één ervaring of idee kunt toepassen in de praktijk en je daarmee een goed gevoel en goede energie creëert dan raak je mij en anderen. Een reden om meer van elkaar te ontdekken. Ons sociaal kapitaal groeit.

Ik eindig elk hoofdstuk met één of meerdere vragen om je uit te nodigen om tot actie over te gaan, om je te laten ervaren. Netwerken is immers gewoon doen!

Het is goed om je leerervaring op te schrijven. Dan ben je bewuster en leer je sneller.

Gebruik daarvoor dit boek of een notitieboek waarin je je ervaring met plussen en minnen opschrijft.

Wil je echt optimaal leren: uit je gevoel! Maak contact met een ander en je bent aan het netwerken.

2 Sociaal kapitaal

We leven in een wereld waarin grenzen vervagen, waarin verbindingen leggen met andere mensen steeds gemakkelijker is. Sociaal kapitaal is voor de een het aantal mensen dat je in je netwerk hebt en voor de ander de kwaliteit van de verbinding die je met mensen hebt. Sociaal kapitaal staat voor mij voor: de welwillendheid om te geven en te ontvangen. De échte verbinding met de ander.

Met sociaal kapitaal komen mensen in beweging, worden doelen realiseerbaar, gaan mensen twinkelen. Sociaal kapitaal gaat over mensen: je partner, kind, vriend(in), kennis, collega. Sociaal kapitaal kent geen oordeel. Voor mij is ieder mens gelijkwaardig.

Economisch kapitaal is gekoppeld aan geld en dus, vanuit de hoofdgedachte, gemakkelijker meetbaar dan sociaal kapitaal. Sociaal kapitaal is impliciet en onmeetbaar. De waarde van sociaal kapitaal kan “onbetaalbaar” zijn.

Sociaal kapitaal

- A. Hoe definieer jij sociaal kapitaal voor jezelf?
- B. Hoe houd jij jezelf "up-to-date" als het gaat om de mogelijkheden om te netwerken?
- C. Wie en/of wat kan jou ondersteunen om "up-to-date" te blijven?

3 Het nieuwe netwerken

Het aantal deelnemers aan sociale netwerken groeit enorm. Twitter, Facebook, LinkedIn, Hyves en vele andere zijn populair voor zowel privé- als zakelijk gebruik. In mijn beleving heeft het ermee te maken dat wij als mensen sociaal zijn en behoefte hebben aan contact; contact met een ander mens. Daarnaast speelt kennisverrijking ook een belangrijke rol. Een mens wil ontdekken, leren, zichzelf blijven ontwikkelen en groeien.

Ik houd zelf meer van persoonlijke ontmoeting en geloof nog steeds dat dat de optimale manier van netwerken is om echt contact te creëren. Daarentegen ben ik me ook gaan verdiepen in online sociale netwerken en ben ik een actieve gebruiker van Twitter, LinkedIn, MINDZ, ikki. Ik ervaar zeker voordelen van dergelijke online netwerken en zal je er later meer over vertellen.

In de arbeidsmarkt zijn vele ontwikkelingen gaande. “Het nieuwe werken” is daar een van. Het nieuwe werken is plaats- en tijdsongebonden werken. Vanuit mijn werk als ondernemer kom ik bij veel bedrijven. Daar ontmoet ik ook mensen die bezig zijn met het nieuwe werken. Het nieuwe werken heeft in mijn beleving alles te maken met de mens. De mens centraal en van daaruit kijken welke hulpmiddelen nodig zijn om optimaal te kunnen werken. Het nieuwe werken brengt met zich mee dat netwerken steeds belangrijker wordt. Mensen werken niet meer op één werkplek en komen daardoor op locaties waar mensen zijn die ze nog niet kennen. Dit vraagt om aandacht. Immers als mens zijn we sociaal en hebben we de behoefte de ander te ontmoeten.

Het aantal zzp'ers, ondernemers, freelancers, interimmers neemt toe. Enorm zelfs en dit zal niet stoppen. De arbeidsmarkt verandert. Vanzelfsprekend zullen grote organisaties blijven bestaan en zullen er altijd mensen in loondienst werken. Dat is goed! Organisaties willen steeds efficiënter werken, meer resultaten behalen en minder kosten hebben. Voor velen wordt de werkdruk hoger en is het plafond bereikt. De zzp'er, freelancer en interimmer kan hiervoor een oplossing bieden.

Omdat het aanbod van deze groep groeit, vraagt dit ook om meer aandacht voor netwerken.

Naast specifieke online “vraag en aanbod”-platforms, zie je het aantal offline netwerkbijeenkomsten toenemen. Ik denk dat je tegenwoordig elke dag wel naar een netwerkbijeenkomst ergens in Nederland kunt gaan. Zowel lokaal als nationaal ontstaan netwerkverenigingen.

Het nieuwe netwerken

- A. In welke vormen van "het nieuwe netwerken" ben jij deelnemer?
- B. Wat is jouw rol daarin?
- C. Wat wil je daarmee bereiken?
- D. Hoe ervaar jij netwerken?

4 De kracht van netwerken

De kracht van netwerken is enorm. De sociale media speelt hier zeker ook een belangrijke rol in. Ieder mens beschikt over een persoonlijk netwerk, zowel privé als zakelijk. Men zegt dat ieder persoon minimaal 250 mensen in zijn eerstelijnsnetwerk heeft. Met de huidige socialemediakanalen is dat al snel aanzienlijk meer. De kracht van netwerken zit enigszins in de getallen, maar grotendeels in de contacten van mensen die elkaar kennen en elkaar verder willen helpen, elkaar wat gunnen.

In de privésfeer herkennen we dit al snel. Je hebt een partner, kinderen, familie, vrienden, etc. Op veel van deze mensen kun je wellicht bouwen. Je staat voor elkaar klaar. Voor mijn ouders, drie broers en mijn twee kinderen heb ik onvoorwaardelijke liefde.

In de werksfeer kan dit ook zo zijn. Stel je voor dat binnen jouw werkomgeving mensen voor elkaar open staan en elkaar verder willen helpen om persoonlijk te groeien. Dat je als gezamenlijk doel hebt het creëren van meer plezier in je werk, meer realiseren van je visie, je droom. Hoe zou jouw leven er dan uitzien?

Er kunnen meer samenwerkingen, co-creaties, innovaties ontstaan. Wellicht minder stress en andere irritatieverschijnselen. Dat wil toch iedereen? Het kan. Ik maak het gelukkig mee!

Wat denk je dat dat doet met de uitstraling en welbehagen voor jou en de mensen met wie je samenwerkt. De totale organisatie! Je kent vast wel bedrijven waar mensen graag willen werken. Dat zit vrijwel altijd in de cultuur, de mensen die er werken. Het gaat om de mens(en) die een bedrijf maken.

Netwerken is essentieel. Ook binnen organisaties!

Sociale media spelen een belangrijke rol in netwerken. Nederland heeft het hoogste aantal gebruikers op LinkedIn; een community die zowel voor werkgevers, werknemers als ondernemers toegevoegde waarde biedt.

Twitter is niet meer te stoppen. Twitter is een online tool om in slechts 140 tekens een bericht de wereld in te sturen. Een soort sms maar dan openbaar.

Twitter is reallife en kan dus actuele informatie geven. Het nieuws gaat vaak nog sneller dan via reguliere kanalen. Ik vergeet nooit meer het moment in het voorjaar van 2011 toen het treinverkeer door een grote storing in vrijwel heel

Nederland plat lag. Binnen no time ontstond op Twitter vraag en aanbod voor liften. Honderden, wellicht duizenden mensen zijn die avond alsnog veilig thuis gekomen. Mensen die elkaar nog nooit eerder hadden ontmoet, spraken af via Twitter en ontmoetten elkaar persoonlijk. Fantastische actie! Dat is de optimale kracht van netwerken. Vele nieuwe contacten zijn gelegd.

De kracht van netwerken

- A. Hoeveel mensen ken jij binnen je netwerk?
- B. Welke bijdrage kunnen jullie aan elkaar geven?
- C. Welke netwerkkanalen gebruik jij?
- D. Hoe ervaar jij netwerken in jouw directe omgeving (privé en zakelijk)?

5 Netwerken zit al in je!

Niet iedereen ervaart netwerken als plezierig en gemakkelijk. Mensen vragen mij vaak; “kan je netwerken leren?”. Mijn overtuiging is JA. Sterker nog, het zit al in je! “Makkelijk praten” zegt wellicht een stemmetje in je hoofd. Je hebt gelijk. Dat is namelijk jouw waarheid. Ik respecteer die! Vraag is alleen of dit je helpt om te kunnen netwerken. Het antwoord weet JIJ alleen.

Ik wil eerlijk naar je zijn en zal mijn ervaring met je delen. Als kind was ik geen gemakkelijke prater, ik viel niet echt op op school en was een brave leerling.

Dit heeft zeker nog tot na de pubertijd geduurd. Ik was best onzeker en wist me niet altijd even gemakkelijk bij anderen aan te sluiten. Dit veranderde nadat ik volwassener werd. Ik kreeg een baan en mensen waardeerden wat ik deed. Mijn onzekerheid nam af en ik durfde meer en gemakkelijker te praten.

Ik groeide enorm en het lukte steeds beter gesprekken aan te gaan met de ander. Ik begon het ook steeds leuker te vinden om met mensen te praten en nieuwe contacten te leggen. Toen ik dertig was trouwde ik en werd vader van twee prachtige kinderen, Emily (17) en Alexander (19).

Ik maakte carrière en alles leek voor de wind te gaan. Toen kwam er een scheiding en veranderde er veel in mijn leven. De belangrijkste verandering was een relatie met een vrouw die hoogsensitief is. Hoogsensitief is kort gezegd: iemand die gevoelig is voor energieën van de mensen en hun omgeving.

Een persoon die heel goed de ander kan aanvoelen.

Van een enigszins bescheiden, verlegen jongeman groeide ik naar een persoon die gemakkelijker met de ander kan praten. De relatie met de hoogsensitieve vrouw heeft het volgende in mij losgemaakt.

Doordat ik geleerd had gemakkelijk te praten wist ik mijn gevoelens te verbergen voor de buitenwereld. Ik uitte mijn gevoelens nauwelijks aan een ander. Achteraf ontdekte ik dat mijn mooie praatjes een “verdedigingsmechanisme” was dat ik mezelf had aangeleerd.

Nu gebeurde het volgende. De vrouw waarvan ik hield voelde haarfijn aan hoe ik me voelde. Ze prikte door mijn mooie praatjes heen. Ik hield van haar en kwam mezelf enorm tegen. Of ik nu wilde of niet, ik kon weinig tot niks verbergen. Ik had een keuze: de relatie beëindigen en weglopen (voor mezelf) of de confrontatie aangaan. Ik koos voor de confrontatie. Ik leerde om mijn gevoelens te uiten, ik leerde zelfs te huilen. Iets wat volgens het rollenpatroon

van een machoman vast niet rijmde. Enfin, het voelde goed. Ik werd zelfs nieuwsgierig en wilde meer van mezelf ontdekken. Ik en ook mijn omgeving veranderde. Ik ontmoette meer mensen waarmee ik echt contact creëerde. Het oppervlakkige contact wat ik jaren gewend was werd minder interessant. Ik creëerde mensen om me heen die authentiek zijn. Wauw, dat voelt goed! Ik ging meer netwerken vanuit mijn hart! Mijn sociaal kapitaal groeit meer dan ooit te voren.

Waarom ik dit verhaal deel is omdat het zo voelt, het laat een stuk van mij zien en de leerervaring die ik daaruit heb gehaald en die mij gemaakt heeft tot wie ik ben: Ruud. Een man die zich open en kwetsbaar durft te laten zien.

Een leerervaring die bijdraagt aan plezierig en succesvol netwerken.

Wat ik van deze ervaring heb geleerd is dat alles wat je nodig hebt om plezierig te netwerken al in je zit.

Als kind word je authentiek geboren. Als mens ben je gelijkwaardig. Je kent nog geen grenzen, de wereld staat voor je open en die wil je gaan ontdekken.

Je eerste levensbehoeften heb je van nature meegekregen:

1. behoefte aan fysiologische bevrediging: honger, dorst, beweging;
2. behoefte aan veiligheid en zekerheid met zo min mogelijk gevaar;
3. behoefte om ergens bij te horen en behoefte aan liefde;
4. cognitieve behoeften aan willen weten, willen begrijpen en exploreren van het onbekende;
5. esthetische behoefte aan schoonheid, symmetrie en structuur;
6. behoefte aan willen weten, willen begrijpen, inclusief de paniekervaringen.

Als je bovenstaande bekijkt ontdek je dat je vanuit je natuurlijke behoeften wilt en kunt netwerken. Als pasgeboren kind wil je je omgeving ontdekken.

Je laat je niet afleiden door je omgeving. Je wilt contact, je wilt leven!

Ik was het echter afgeleerd. Het heeft me dus jaren gekost om zaken weer af te leren en terug te gaan naar weer kind zijn. De levenservaring, oude en nieuwe inzichten hebben me gemaakt wie ik nu ben. Ik groei nog elke dag!

Vanuit mijn huidige ervaring ontdek ik dat ik in plaats van oppervlakkig contact écht contact met de ander wil maken.

Van nature heb je eigenheid, passie en talenten meegekregen. Deze heb je door ervaring verder kunnen ontwikkelen en/of je bent meer en meer in een “rol” gaan leven en bovenstaande heeft minder aandacht gekregen.

Misschien ben je zelfs de “weg” kwijtgeraakt.

Netwerken zit al in je!

- A. Wat neem jij mee als kind wat bijdraagt aan netwerken?
- B. Welke ervaring in jouw leven heeft gemaakt wie je nu bent?
- C. Wat neem je mee als leerpunten vanuit die ervaring?

6 Netwerken privé versus zakelijk

Ik ontmoet mensen die privé anders zijn dan zakelijk. Vanzelfsprekend kan er verschil zijn in de activiteiten die je deelt of de onderwerpen waarover je spreekt.

Het gaat echter om de basis.

Wie ben jij als persoon? Hierin ervaar ik verschillen bij de ander die, volgens mijn beleving, niet nodig zijn. Ik herken het echter evengoed, want ik was ook zo. Door mijn maskers en mooie praatjes wist ik me goed te verbergen in verschillende “rollen”. Nu ik authentiek ben beseft ik dat ik veel meer vrijheid ervaar. Ik ben wie ik ben en dat voelt goed. Het kost me ook veel minder tijd en energie.

Dat je verschillende “rollen” speelt in je leven is ook waar. Je kunt de rol spelen als vader, moeder, partner, medewerker, directeur, etc. Het verschil zit hier in de verschillende verantwoordelijkheden die je hebt.

In die rollen zit steeds dezelfde persoon.

Ik vertelde je al dat “netwerken al in je zit”. Ik wil je nog verder hierin meenemen. Privé netwerken we allemaal. We delen onze ervaringen, vertellen verhalen, stellen vragen, geven aanbevelingen en ga zo maar door. Dit gaat wellicht zelfs onbewust, maar we doen het gewoon.

Als ik bijvoorbeeld een goede film heb gezien, ergens lekker heb gegeten, iets bijzonders heb meegemaakt dan wil ik het met de ander delen. Als ik enthousiast ben dan merk je dat aan mij, dan vertel ik dat aan de ander face-to-face, per telefoon, e-mail, blog etc. Dat is mens eigen. Als ik iets wil weten kan ik het zelf gaan opzoeken, maar ik kan het ook vragen aan de ander. Bijvoorbeeld als ik iets meer wil weten over een vakantieland waar ik eventueel naar toe wil gaan en wat ik nog niet ken. Vragen is een goede manier om te netwerken. Ik zal daar later nog wat dieper op ingaan.

Kortom privé netwerken we allemaal en ervaren we de voordelen.

In een zakelijke omgeving is het eigenlijk niet anders. Als je bent wie je bent en je niet anders voordoet, leren de mensen je echt kennen en is de kans op samenwerken aanzienlijk groter.

Alles is gunnen vertelde ik je al. Gunnen doe je ontstaan op basis van een persoonlijke “klik” die je gemakkelijker kunt bereiken als je authentiek durft te zijn.

Zowel privé als ook zakelijk is netwerken essentieel.

Voor een ondernemer, zzp'er, freelancer en interimmer lijkt netwerken voor de hand te liggen. Hij/zij is op zoek naar klanten en wil samenwerken. Ook voor iemand die als verkoper/adviseur in loondienst werkt ligt netwerken voor de hand.

Ik heb de overtuiging dat netwerken voor een ieder essentieel is. Ongeacht dus je functie en verantwoordelijkheden.

Vanwege mijn werk kom ik ook bij veel bedrijven. Wat valt me op; daar waar intern meer genetwerkt wordt is betere communicatie, meer werkplezier, hoger rendement. Eigenlijk logisch als je erbij stil staat. Netwerken zet mensen in beweging, je hebt meer voor elkaar over. De basishouding in privé of zakelijk contact is voor mij hetzelfde.

Het heeft onder andere te maken met een aantal kernwaarden:

- respect;
- vertrouwen;
- begrip;
- eigenwaarde;
- veiligheid;
- authenticiteit;
- wilskracht (om elkaar te helpen);
- gelijkwaardigheid.

Netwerken privé versus zakelijk

- A. Wie ben jij privé en/of zakelijk?
- B. Welke rollen heb jij in je leven?
- C. Hoe gedraag jij je in de verschillende rollen?
- D. Welke waarden vind jij belangrijk en waarom?

7 Netwerken is vragen stellen

Je hebt al gemerkt dat ik vragen stel. Tussen de regels door en in ieder geval aan het eind van elk hoofdstuk. Deze vragen bedenk ik niet van tevoren maar komen in me op terwijl ik mijn verhaal schrijf. De vragen zetten jou in beweging. Je gaat denken, voelen en wellicht kom je tot nog meer actie door te willen praten met een ander, door te willen schrijven of misschien krijg je wel inspiratie tot andere acties. De kracht van netwerken vergroot je door vragen te stellen.

Vragen stellen doe je eigenlijk al de hele dag, bewust of onbewust. Als mens beschikken we over hersens en daarmee kunnen we denken. Gevoelens spelen een belangrijke rol en daarmee voeden we ons denken. Praktisch, maar niet altijd even efficiënt bij netwerken. De ene persoon is meer een denker en wil bijvoorbeeld veel zaken analyseren en beredeneren. De ander is meer een gevoelsmens en handelt meer vanuit intuïtie. Als beide in balans zijn kun je optimaal functioneren. De praktijk is bij velen echter anders. Een ieder krijgt na een ervaring vragen in zijn/haar hoofd en wil daar iets mee. Deze vragen kunnen al ontstaan voordat je een ontmoeting met de ander bent gestart. De antwoorden kun je al “inkleuren” en kunnen jouw gedrag beïnvloeden. Vooroordelen hebben we allemaal, daar ben ik heel eerlijk in. De vraag is alleen hoe je daarmee omgaat. Neutraliseren is mijn idee.

Netwerken is oprechte interesse in de ander hebben en vragen stellen. De eerste vraag of een aantal vragen kan/wil je misschien al voorbereiden. Dit kan als je een bepaald doel voor ogen hebt waar je direct antwoord op wilt hebben. Bijvoorbeeld als je voor morgen kaarten wilt reserveren voor het theater en wilt weten waar het optreden over gaat, wie er meespeelt, wat de kaarten kosten en ga zo maar door.

Vragen stellen is dus belangrijk bij netwerken. Blijf echter wel jezelf. Laat het geen kruisverhoor worden. Met een gesprek heb je immers allebei de intentie om elkaar te helpen en goede energie te creëren.

Voordeel van open vragen stellen is dat je meer informatie krijgt. Dit kan weer meer vragen oproepen waardoor het gesprek door kan blijven lopen.

Open vragen herken je omdat ze beginnen met de volgende woorden:

- wie;
- wat;
- waar;
- waarvoor;
- welke;
- waarom;
- wanneer;
- hoe;
- hoeveel.

Met bovenstaande beginwoorden kun je eindeloos veel vragen bedenken.

Als je meer geïnteresseerd bent in wie een persoon is, vraag dan veel meer naar wie de persoon is, wat hem of haar drijft, waar hij of zij blij van wordt etc. Dat is de kracht van plezierig netwerken.

Door oprecht geïnteresseerd te zijn in de ander als persoon creëer je goede energie, wek je de belangstelling van de ander om te weten wie jij bent. Als er goede energie is, ontstaat er een klik en vergroot je de gunfactor.

Naast open vragen heb je gesloten vragen. Dit zijn heel gerichte vragen waarop je vaak een kort en eenduidig antwoord krijgt.

Voorbeelden:

- Werk je hier al lang?
- Kom je hier vaker?

Privé kunnen de meeste mensen prima netwerken. Ze delen hun verhaal, stellen vragen, etc.

Zakelijk zie ik het wel eens anders. Mensen struikelen over hun eigen woorden of slaan soms dicht. Ze voelen zich in zakelijke setting ongemakkelijk.

Ik begrijp wel waar het vandaan komt en denk dat het vaak niet hoeft te gebeuren.

Als je oprecht geïnteresseerd bent in de ander komen de vragen vaak vanzelf en verloopt het gesprek ook natuurlijk.

Netwerken is vragen stellen

- A. Welke vragen stel jij zoal aan de ander?
- B. Welke vragen bereid je voor?
- C. Hoe ervaar jij vragen stellen aan de ander?
- D. Welke soort vragen ken je nog meer?
- E. Wat kun je met vragen bereiken?

8 Je lichaam als instrument/ “netwerkgereedschap”

Ieder mens is uniek. Ons lichaam is ons “instrument” waarmee we haast onmogelijke dingen kunnen doen. Onze zintuigen zijn onze ogen, oren, neus, mond en huid. Hiermee horen, zien, ruiken, proeven, voelen, denken en bewegen we. Dit zijn eigenschappen die ons kunnen ondersteunen bij het netwerken.

Door al je zintuigen open te stellen en ook een open houding aan te nemen, sta je maximaal open voor het ontvangen en creëer je een goede basishouding voor een ontmoeting.

Belangrijk is wel dat je in een gesprek oprechte aandacht geeft aan de ander.

Over iemands schouder heen kijken, je aandacht laten afleiden door anderen of met een half oor luisteren, draagt niet bij tot een goed gesprek.

Het klinkt vast allemaal heel logisch. Ik ervaar in de praktijk echter toch ook anders.

Wanneer er goede energie is in een gesprek reageert je lichaam daarop en is dat non-verbaal en verbaal waar te nemen. Je ervaart zelf dat het anders voelt.

Je voelt je zekerder, je ogen staan anders en twinkelen, je bent wat beweeglijker, je stem klinkt opgewekter en vaak met een andere toon. Kortom je totale uitstraling is anders, namelijk positiever.

Dit creëert nog meer openheid.

Kleding is je “tweede huid”. Het laat ook zien wie jij bent. Belangrijk is echter wel of de buitenkant matcht met de binnenkant.

Vaak voel je wel of dit klopt en anders laat de omgeving dit wel merken.

Twijfel je hierover dan kun je het altijd de ander vragen. Aan iemand die je vertrouwt, die eerlijk tegen jou durft te zijn. Dat kan een persoon uit je directe omgeving zijn, maar ook een externe professional.

Je lichaam als instrument/netwerkgereedschap

- A. Hoe voel jij je in een bepaalde situatie? (Schets er drie).
- B. Hoe uit zich dat lichamelijk?
- C. Wat kun je doen aan je uitstraling?

9 Netwerken kun je overal

Netwerken kun je op je werk, in winkels, theater, benzinstations, bibliotheek, openbaar vervoer, op recepties, seminars, workshops, beurzen, etc.

Kortom, in mijn overtuiging overal waar mensen zijn en je dus mensen kunt ontmoeten. De basis blijft hetzelfde: openstaan voor een ontmoeting en jezelf zijn.

Ik begrijp ook wel dat niet iedereen zich overal op zijn/haar gemak voelt om te gaan netwerken.

Voor mij persoonlijk maakt het niet veel meer uit. Ik kan vrijwel overal en met iedereen een gesprek aangaan. Het helpt mij door mijn eventuele vooroordelen te neutraliseren. Ik zie ieder mens als gelijkwaardig en ben oprecht geïnteresseerd in de ander. Ik ben niet bezig met “moeten scoren”.

Dit geeft enorm veel vrijheid en maakt netwerken snel plezierig.

Ervan uitgaande dat de meeste ontmoetingen vanuit een goede intentie zijn, is de basis voor het creëren van een goed gesprek al aanwezig.

Netwerken kun je overal

- A. Waar netwerk jij?
- B. Welke locaties hebben je voorkeur en waarom?
- C. Welke activiteiten om te netwerken spreken je aan?
- D. Waardoor komt dat?

10 Netwerken op een beurs

Een beurs is een ideale ontmoetingsplek voor netwerken. Er zijn vele verschillende organisaties met verschillende mensen. De atmosfeer is meestal goed en de mensen staan open voor een gesprek. Zowel de standhouders als ook de bezoekers staan open voor een gesprek. Ideaal. Nu jij nog!

Je kunt je voor een beurs goed voorbereiden. De exposanten zijn meestal vooraf bekend en terug te vinden op de website en/of in de brochure. Jij hebt wellicht een duidelijke reden waarom je naar een beurs gaat. Vaak omdat je specifieke vragen hebt waarop je antwoord kunt krijgen op de beurs. Het kan ook zijn dat je specifieke personen wilt ontmoeten. Je kunt je dus voorbereiden en heel doelgericht naar een beurs gaan. Dat is prima. Stel je daarnaast open voor andere spontane ontmoetingen. Standhouders of bezoekers, dat maakt eigenlijk niet uit. Ik ervaar dat van de meest spontane ontmoetingen, waar dan ook, ik nieuwe ideeën krijg en zelfs nieuwe opdrachten.

Zelfs al heb ik gerichte vragen en/of doelstellingen, voor mij blijft de ontmoeting in basis hetzelfde. Ik ben oprecht geïnteresseerd in de ander als persoon. Ik stel vragen! Als er een klik is en er is goede energie gecreëerd ontstaat het echte contact.

Dit vergroot de gunfactor enorm. Wat er vervolgens kan gebeuren maakt netwerken echt leuk en interessant. De wil is ontstaan om elkaar verder te helpen. Je geeft veel meer interessante informatie dan enkel de eventueel voorbereide vraag die jij had bedacht. Je gunt elkaar iets, bijvoorbeeld elkaars netwerk. Regelmatig ben ik warm voorgesteld aan een collega op de stand. Ook ontvang ik zelfs aanbevelingen en nieuwe contacten op de beurs.

Ik kom dan al “welkom” binnen op de volgende stand en het contact is snel gelegd. Je laat jezelf introduceren en je introduceert zelf ook mensen aan anderen. Netwerken op beurzen is echt ideaal. Ik kijk in het begin van een kalenderjaar al welke beurzen er zijn in bijvoorbeeld de RAI en de Jaarbeurs Utrecht en reserveer daarvoor tijd in mijn agenda.

Netwerken op een beurs

- A. Welke beurzen bezoek jij?
- B. Wat is de reden dat je een beurs bezoekt?
- C. Welke doelen wil je bereiken op een beurs?
- D. Welke ervaringen met spontane ontmoetingen heb je?

II Netwerktips

Het belangrijkste bij netwerken is eerst het bouwen aan een relatie. Het gaat erom wie je bijblijft na een ontmoeting en waarom. Het gaat vrijwel altijd om het gevoel.

1. Wees jezelf/authentiek:
 - Durf je te uiten.
2. Respect:
 - Respecteer de mening van een ander.
 - Laat de ander in zijn waarde.
3. Maak oogcontact:
 - Dan laat je zien dat je de ander serieus neemt.
 - Niet staren, dat maakt zenuwachtig.
4. Vermijd afleiding:
 - Geef 100% aandacht aan de ander.
 - Luister met volle concentratie.
 - Als je te veel andere dingen doet wek je niet de indruk geïnteresseerd te zijn. Gsm uit!
5. Leg passie in het gesprek:
 - Ontdek en volg de passie van jezelf en de ander.
 - Als je spreekt met passie vliegen de vonken eraf.
 - Als je spreekt met passie “vergeet” je zomaar de belemmeringen zoals verlegenheid.
6. Uitstraling/Charisma:
 - Goede netwerkers hebben een aantrekkelijke uitstraling.
 - De (aantrekkings)kracht van uitstraling.
 - Versterk je authenticiteit/uitstraling door je kleding en je haardracht. Wees een met je outfit.
 - Wees zelfverzekerd; geloof in jezelf!
7. Lichaamshouding:
 - Open houding, sta open om te geven en te ontvangen.
 - Speel met je lichaamshouding; “dans” samen.
8. Strooi met complimenten:
 - Een compliment moet oprecht, eerlijk en met de juiste intentie zijn.
 - Geef elke dag een compliment aan de ander.

- Geef jezelf elke dag een compliment/schouderklopje over dingen die goed zijn gegaan die dag.
9. Aanraken:
 10. - Beperk je aanraking tot het stevig schudden van een hand.
 11. Blijf uit iemands territorium:
 - De afstand tot jouw gesprekspartner vertelt veel over de relatie die je met hem/haar hebt.
 - De veilige persoonlijke afstandzone is 45-120 cm.
 12. Vragen stellen:
 - Stel open vragen. Deze geven je veel informatie.
 - Stel gesloten vragen om een specifiek antwoord te krijgen.

Netwerktips

- A. Welke netwerktips pas je al toe?
- B. Welke tips heb je zelf nog?
- C. Wat wil je nog verder ontwikkelen?

12 Dankwoord

Dank voor je interesse! Schrijven is een van mijn passies.

Dit is mijn eerste publieke boek. Een korte uitgave. Ik kan me voorstellen dat je nog veel meer wilt weten en leren over netwerken en authenticiteit. Ik deel graag ervaringen met anderen en luister er graag naar.

Ik zal zowel online als ook offline blijven delen. Ik deel bijvoorbeeld netwerk- en puur-zijn-tips op Twitter.

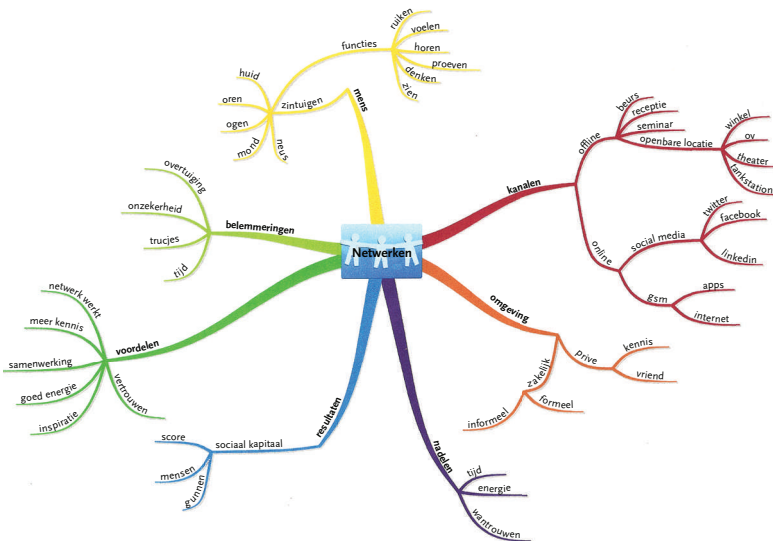
In dit digitale bestand heb ik je even meegenomen in mijn verhaal en enige ervaring/kennis met je gedeeld.

Ik beleef enorm veel plezier in schrijven en wil doorgaan met het maken van een gedrukt boek. Jij kunt me daarbij helpen!

Wil je meewerken aan de invulling van het volgende gedrukte boek?

Samen met Kluwer gaan we het boek uitgeven in najaar 2011.

Ter inspiratie heb ik een begin met een mindmap gemaakt met als centraal thema “netwerken” en subonderwerpen.



Via de volgende kanalen kun je mij bereiken:

- Stuur je ervaringen en eventuele vragen op naar onderstaand e-mailadres. Dit kunnen je reacties zijn naar aanleiding van de vragen in dit digitale bestand. Daarnaast kun je het ook plaatsen in de LinkedIn-groep van Management Support.
- Discussieer mee op de diverse LinkedIn-groepen, zoals onder andere:
 - Management Support;
 - Authenticiteit.
- Stuur eventueel inspirerende quotes met bronvermelding. Als je wilt vermeld ik jouw naam ook in het boek.
- Heb je een idee, behoefte aan een activiteit, wil je mee- of samenwerken? Laat het me weten!

Speciale dank aan:

Cas Wegman, Uitgever Management Support Media. Hij inspireert mij mijn kennis/ervaring op te schrijven en te delen met jou.

Dank ook aan alle mensen die ik heb ontmoet en nog ga ontmoeten.

Bij elke ontmoeting raak ik opnieuw geïnspireerd.

Ik leer elke dag weer bij en groei!

Ik zie ernaar uit je te ontmoeten, on- en offline, waar of in welke vorm dan ook.

Mijn voorkeur van netwerken is persoonlijk. Ik ben ook realist en beseft dat dat niet altijd kan. Ik waardeer enorm je feedback en leerervaring.

Ik luister graag naar jouw verhaal! Zo kunnen we samen verder groeien en onze netwerken uitbreiden.

Alles is gunnen! Gunnen bereik je door eerst een relatie op te bouwen.

Veel netwerkplezier en warme groet,

Ruud

E-mail: Ruudbrouwer61@gmail.com

13 Over de auteur



Ruud Brouwer (1961) is ondernemer met ruim 25 jaar businesservaring.

Hij is verantwoordelijk voor verschillende initiatieven, waarvan hij eigenaar of partner is.

Je kunt hem ontmoeten als trainer, authenticiteits- en senior businesscoach, inspirator, connector, schrijver, spreker, vader en... als Ruud!

Zijn levensmotto: “Mensen écht verbinden, écht verbinden voor mensen”.

Zijn missie: meer mensen echt wereldwijd met elkaar verbinden, werken aan een betere communicatie, meer (werk)plezier, eigenheid, passie en talenten in de ander naar boven halen.

Dit alles vanuit eigenheid, passie en talenten.

Specialisme: authenticiteit en netwerken.

Meer info vind je op:

www.Dealcompany.nl

www.IDacademie.nl

www.durfteondernemen.com

www.twinkelsamen.nl

www.waarderingsplein.nl

Twitter: www.twitter.com/ruudbrouwer

Linkedin: <http://nl.linkedin.com/in/ruudbrouwer>

Talentimpuls™: Geeft een impuls voor de inbetweener, zzp'er, freelancer, interimmer, ondernemer.