



Je herkent het zelf wellicht ook. Als ik naar een netwerkbijeenkomst, een jubileum, een feestje, een receptie of zakenborrel ga, dan ontmoet ik allerlei nieuwe mensen. En het blijft niet bij handjes schudden en namen uitwisselen... Ik onthoud jaren erna nog persoonlijke dingen die er voor deze, tot voor kort onbekenden, toe doen!

## Gezonde nieuwsgierigheid loont!

In de auto terug merk ik namelijk dat ik mijn interesse en gezonde nieuwsgierigheid weer eens niet in bedwang kon houden. Ik was benieuwd naar allerlei zaken en heb onverwacht persoonlijke en interessante gesprekken gevoerd. Ik heb vaak ook veel gelachen; want of het nu onder of na werktijd is, het mag vooral gezellig zijn. Ik geniet na, heb energie over. Het begint me vaak pas op te vallen dat ik veel hoor en weet, als anderen me hiermee confronteren... Dat ik lang heb staan praten of hard heb staan lachen. Of zelfs in een zakelijke context weet dat iemand graag reist, lastige pubers heeft of een nieuwe liefde heeft gevonden. "Dat jij dat allemaal hoort?" Wellicht dat ik daarom zulke mooie coachaanvragen krijg...

### OPRECHTE INTERESSE

Nieuwsgierigheid wordt niet altijd positief uitgelegd. Soms wordt het als brutaal of bemoeizuchtig gezien.... Gek, want nieuwsgierigheid maakt dat we ons intrinsiek willen ontwikkelen. Hoe kun je er nu voor zorgen dat je vanuit oprechte interesse nieuwsgierig mag zijn naar mensen? Juist mensen die géén cliënten van je zijn. Want dat jij als fysiotherapeut, natuurgeneeskundig therapeut of masseur vanuit je vakbekwaamheid en vragen stellen een goede behandelanalyse kunt maken, zal geen nieuws zijn. Door echter nieuwsgierig in het leven te staan, ontdek je altijd iets anders en nieuws wat een positief effect heeft op je leven en je werk.

#### Hoe doe je dit?

- Daag de onbevangen nieuwsgierige kleuter in jezelf uit! Verwonder je eens wat meer in plaats van te oordelen...
- Durf open vragen te stellen.
- Vraag eens wat meer door! Neem geen genoegen met korte antwoorden en vul ook niet meteen vanuit jezelf of herkenning verder in.
- Stel eens wat prikkelende vragen, durf ook eens iemand uit te dagen of iets gekks te zeggen. Met een grote glimlach uiteraard.
- Durf kwetsbaar te zijn, vraag feedback en deel ook zelf wat meer persoonlijke zaken en interesses. Trek je minder aan wat anderen van je vinden.
- Bezoek eens een expositie of trendevenement waar je normaliter niet heen gaat, die je mindset weer prikkelt en creatief maakt.

#### Wat brengt deze nieuwsgierigheid jou als ondernemer?

- Interessante en leuke gesprekken met vaak nieuwe inzichten en perspectieven.
- Meer verbinding met mensen die je normaliter wellicht niet spreekt.
- Hogere gunfactor.
- Nieuwe ideeën, bredere kijk en meer creativiteit of productiviteit.
- Energie en vooral veel plezier!

#### LEESTIPS:

Design to get lost (hoe ontwerp je nieuwsgierigheid), door Jan Willem Huisman [Frankwatching]  
Nieuwsgierig? Door Todd Kashdan

*Drs. Jocelyn Rebbens is gepassioneerd consultant/psycholoog/coach/spreker en geeft trainingen, workshops, lezingen en individuele begeleiding aan professionals, managers en ondernemers. In 2015 en 2016 was zij de best gewaardeerde trainer van NIMA en schreef zij de paperback Personal Branding. Neem voor vragen contact op via [info@rebbels.com](mailto:info@rebbels.com) of kijk op [www.rebbels.com](http://www.rebbels.com).*

