

Netwerken? Vandaag de dag kun je er niet meer om heen. Als zelfstandig ondernemer ontvang ik wekelijks diverse uitnodigingen. Van regionale Business borrels, tot Open Koffie-ochtenden, BNI-ontbijtsessies, psychologenseminars, voetbalavonden in de skybox.... You name it! Ik kan je één ding vertellen: ik ga absoluut niet overal naar toe! Door selectief te zijn heb ik ontzettend veel plezier bij de netwerkevents waar ik wel heen ga... En dat levert juist wat op!



Fun door selectief netwerken

Als ondernemende fysiotherapeut, masseur of natuurgeneeskundig therapeut kun je je ook bij tal van netwerken aansluiten. Niet iedereen kijkt daar echter reikhalzend naar uit. Even wat fabeltjes en feitjes op een rij om eventuele weerstand weg te nemen! Te beginnen met de *fabeltjes*:

1. **Ik heb niets aan een netwerk!** Bij netwerken doe je meestal niet direct zaken met mensen uit jouw netwerk, maar die in het netwerk daarachter. Dus van de vriend van de collega, van de buurman...
2. **Je moet zoveel mogelijk jezelf verkopen!** Netwerken gaat over oprechte interesse en over het opbouwen van relaties. Niet over slijmerig verkopen.
3. **Je kunt het of je kunt het niet!** De één praat van nature wat makkelijker, maar iedereen heeft een netwerk (privé, via sport, de wijk, school et cetera). Het is bij zakelijk netwerken eveneens van belang om vanuit je oprechtheid een gesprek aan te knopen en te durven oefenen.

Welke *feiten* kunnen je wel over de streep trekken?

1. **Je netwerk is groter dan je denkt!** Frigyes Karinthy (1927) bedacht dat elke persoon op aarde via een netwerk van zes niveaus met een andere persoon verbonden is. Later zijn er verschillende experimenten geweest, waaruit bleek dat dit klopt. En zelfs recent een tv-programma met BN'ers.
2. **Netwerken is een belangrijke strategie naar professioneel succes.** Zo vindt ongeveer 80 procent van de mensen hun baan via persoonlijke netwerken.
3. **Netwerken draait om Kennen-Vertrouwen-Gunnen.** Dit betekent dus dat zowel jij als die ander met jou eerst kennis moet hebben gemaakt en van je expertise, interesse en passie af moet weten. Netwerken kost dus ook tijd.
4. **Netwerken is geven en nemen.** Netwerken gaat over verbinden. Als jij een ander kunt helpen door jouw netwerk open te stellen, zal dat niet worden vergeten. Je komt als het ware bij de ander in de 'mentale kaartenbak'. Vaak is het eerst iets geven...

KEUZES MAKEN

Als deze fabels en feiten je motiveren om bewuster rond te kijken naar interessante netwerken voor jou en je praktijk, bedenk dan ook dat je een selectie kunt maken in de type netwerken. Ik kies graag voor een mix tussen netwerken die mij vakinhoudelijk iets brengen of andersom waar ik als expert juist iets kan toevoegen (en ik de vreemde eend in de bijt ben). Of ik kies ervoor eenmalig ergens introducee te zijn, om eens af te tasten. Beland je bij het netwerk waar je je voorbereiding voor hebt gedaan, dan rest mij één ding: heb plezier! Dit verbindt mensen en leidt in veel gevallen tot gunnen.



Inspiratiebronnen

- www.rebbels.com (Kijk bij Publicaties/ Smalltalk & Netwerken; Management Support Magazine september 2016)

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 of kijk op www.rebbels.com.