

Marja van der Ende runt een succesvolle praktijk en is in 2007 afgestudeerd als massagetherapeut. Marja is ervaringsdeskundige in het overwinnen van de angsten en het loslaten van de overtuigingen die haar ooit belemmerden een eigen praktijk te starten of een grote groep mensen toe te spreken. In haar rubriek deelt ze haar ervaring(en).



In mijn vorige bijdrage schreef ik over het belang van sport voor zowel de behandelaar als de ondernemer. Ditmaal neem ik de uitdaging aan om een zakelijk onderwerp, namelijk netwerken, te verbinden aan menselijk gedrag. Wat is netwerken? En wat is gedrag nu eigenlijk? Hoe kun je bepaalde gedragingen strategisch inzetten zonder in een rol te stappen...

DE PRAKTIJK

Marja van der Ende

Een sociaal netwerk is een verbinding van alle mensen die je kent en alle mensen die jou ook kennen. Iedere persoon heeft een eigen netwerk van contacten. Tussen deze verschillende netwerken liggen ook verbindingen: gezamenlijke kennissen. Op deze manier zijn wij allemaal met elkaar verbonden. Dit gebeurt tegenwoordig op veel manieren: fysiek contact (verjaardagen, feestjes, netwerkbijeenkomsten), telefonisch en via de digitale snelweg (Hyves, Twitter, LinkedIn, Facebook).

Definitie

Wanneer ik het woord 'netwerken' in de 'Dikke Van Dale' opzoek, vind ik het volgende antwoord: 'Zijn best doen zoveel mogelijk invloedrijke mensen te leren kennen'. Ik merk direct dat er een tweestrijd in mij ontstaat. Het klinkt zowel als de waarheid als voer voor een valkuil.

In mijn optiek is netwerken in eerste instantie een natuurlijk proces wat zich onder de oppervlakte afspeelt. Je kent al veel mensen en bent al aan veel mensen verbonden. Er zit ook een kant van 'iets doen' aan vast. Als je al mensen kent en je wilt jouw doelstellingen in je praktijk behalen, kun je als start deze mensen vertellen wat je doet en wat jouw plannen voor de toekomst zijn. Netwerken is dus zo-

De praktijk Netwerkgedrag

wel iets wat gewoon gebeurt, als iets wat een vorm van communicatie van jouw kant vraagt. En je kunt je netwerk uitbreiden door nieuwe contacten te leggen. Dit kan ervoor zorgen dat je jouw doelstellingen sneller behaalt en zonder grote financiële investeringen. Netwerken vraagt vooral tijd en niet zozeer geld.

Valkuil

De valkuil zit vooral in de term 'invloedrijke mensen'. Wanneer je zelf niet de ambitie hebt om een heel grote praktijk op te bouwen, kan het beeld van 'invloedrijk' je op voorhand al blokkeren om iets aan netwerken te doen. Sinds de start van mijn eigen praktijk (en zelfs daarvoor al) ben ik actief bezig geweest met netwerken. Ik pluk daar nu de vruchten van, doordat ik met weinig inspanningen en geld een volle agenda kan behouden. Voor mijn eigen doelstellingen zijn alle mensen die ik al kende, die ik heb ontmoet en die mijn verhaal verder verteld hebben, al invloedrijk genoeg geweest. Dit hoeven dus geen 'bekende Nederlanders' te zijn.

Gedrag en netwerkgedrag

In de loop van mijn leven heb ik veel mensen om mij heen gezien (waaronder ikzelf), die geblokkeerd raken om bepaald gedrag te laten zien, omdat zij en/of mensen in hun omgeving daar een mening over hebben. In het kader van het onderwerp netwerken, geef ik daar graag een paar voorbeelden van:

Verlegen

Veel mensen voelen zich verlegen in een nieuwe omgeving. Omdat veel mensen hier een negatieve mening over hebben, mogen ze de gedraging verlegen niet van zichzelf laten zien, waardoor ze een overdreven zelfverzekerde indruk willen achterlaten. Terwijl verlegen overkomen ook gedrag is waar je iets mee kunt bereiken. Het is een vaardigheid. Ik kan een heel rijtje aan situaties schetsen waarin ik de mensen heb ontmoet die mijn leven op dat moment de voor mij juiste wending gaven, doordat ik verlegen aan een tafeltje stond. Omdat ik dat op dat moment gewoon voelde.

Opdringerig

Het gebeurt weleens dat ik mezelf inhoud omdat ik niet te opdringerig over wil komen. Ik heb ergens een keer geleerd dat dit 'verkeerd' gedrag is en dit opgeslagen als waarheid. Terwijl de gedraging opdringerig een functie heeft: contact maken. Wellicht maak je op het moment dat je voelt dat je opdringerig gedrag vertoont juist wel contact met de persoon die zich daartoe aangetrokken voelt. Meestal ziet die ander het helemaal niet als opdringerig, maar juist spontaan. Onze eigen interpretatie van wat die ander dan zou denken, blokkeert ons juist om gewoon het gedrag te vertonen dat er op dat moment vertoond mag worden.

Afstandelijk

wanneer iemand jou benadert en jij voelt weerstand, waardoor je je afstandelijk gaat opstellen, is dit bedoeld om contact te vermijden. Heb je hier een mening over en ga je uit fatsoensoverwegingen toch door met jezelf overmatig geïnteresseerd over te laten komen, dan verlies je energie. Energie die je wellicht nodig hebt om die mensen te ontmoeten die jou wel van interessante informatie kunnen voorzien.

Gedrag bestaat uit een fysieke component (een houding en/of beweging), een mentale component (een idee in de vorm van een gedachte) en een emotionele component (energie die je in beweging zet naar actief of passief). Gedrag komt oorspronkelijk voort uit impulsen die je ingegeven krijgt. Hoe meer je ruimte geeft aan die impulsen, hoe minder energie er wordt geblokkeerd en hoe meer energie je overhoudt. Er ontstaat dan een bepaalde neutraliteit. Heb je een mening over het gedrag wat je vertoont en onderdruk je vervolgens vooral de emotionele component, dan ontstaat een 'energielek' en meestal leidt dat tot fysieke spanning. Je vertoont dan het tegenovergestelde gedrag van wat je zou moeten vertonen. Verlegen wordt dan overdreven arrogant. Dan stap je in een rol en voelt het voor de ander ook niet natuurlijk meer. De ander voelt dat er iets niet klopt.

Het strategisch inzetten van gedragingen

Voordat het gedrag dat je eerst nog negatief vond, neutraal wordt en je straks onbewust gewoon lekker aan het netwerken bent, kun je er eerst mee gaan spelen. Ga maar eens bewust verlegen staan zijn aan een tafeltje op een netwerkbijeenkomst. En observeer wat er dan gebeurt. Misschien ga je het wel heel leuk vinden, krijg je er plezier in. Ik voorspel van wel. Er zijn altijd mensen die zich aangetrokken voelen tot verlegen, opdringerige of afstandelijke mensen. En laten dat nu net diegenen zijn die je op dat moment verder kunnen helpen met vragen waar jij mee rondloopt of andersom.

Conclusie: Volg je impulsen en speel met het gedrag. Wanneer je er plezier aan beleeft om bepaald gedrag te vertonen, wordt het een vaardigheid die neutraal is en ingezet kan worden zodra je impulsen dat ingeven. Veel speelplezier!

Heb je vragen over, ideeën over en aanvullingen op dit artikel? Reageer dan gerust! Dit artikel is geschreven vanuit de informatie en ervaringen die ik tot op het moment van schrijven heb opgedaan en zal zeker niet volledig zijn.

Reageren?

info@bms-belangenvereniging.nl