



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).

De Praktijk

I love netwerken

In de vorige editie van de Message verscheen het artikel 'I love netwerken' met daarin mijn visie op en mijn ervaringen met netwerken en de soorten netwerken die er globaal zijn. In dit artikel vervolg ik dit verhaal door meer over weerstand tegen netwerken te vertellen en over hoe je dit medium, waar de meeste van jouw klanten te vinden zijn, zo kunt hanteren dat jij te allen tijde jezelf kunt zijn. Want als je in verbinding met anderen jezelf kunt zijn, hou je er waarschijnlijk de meeste waardevolle contacten aan over en bouw je een sterk sociaal kapitaal op.

DE PRAKTIJK

Marja van der Ende

Omdat ik hou van netwerken en ik het liefst iedereen wil overtuigen van het leuke daarvan (en van de resultaten in de vorm van kostenbesparing en nieuwe cliënten), ben ik ook geboeid geraakt door het fenomeen 'weerstand tegen netwerken'. Ik hoor het regelmatig in de starters-, marketing- en social mediatrainingen die ik geef. Collega's die het nut van het bezoeken van een netwerkbijeenkomst bij de KvK niet inzien. Mensen die rondlopen met het beeld van 'de mannen strak in pak', 'visitekaartjes strooien', 'jezelf verkopen' en 'klanten binnengelen'.

Simpel gezegd is er een conflict tussen het imago van het fenomeen 'netwerken' en de identiteit ervan, de bedoeling van netwerkbijeenkomsten en de intentie waarmee je zelf naar een netwerkbijeenkomst toe kunt gaan. Het beeld van netwerken is beladen geraakt met negativiteit en afkeer. Dit heeft mijns inziens te maken

met de manier waarop het onderwerp marketing & PR in trainingen wordt doorgegeven. Toen ik, inmiddels 20 jaar geleden, mijn marketingopleiding volgde, werd ons geleerd hoe we de concurrent slimmer af konden zijn. De concurrentiegedachte is zo stevig in onze maatschappij verankerd geraakt dat we maar moeilijk kunnen denken dat er ook twee winnaars uit een gesprek kunnen komen, in plaats van een winnaar en een verliezer.

Emotionele blokkades

Wat ook meespeelt, misschien wel voor het grootste gedeelte, is het onderwerp emotionele blokkades in de ondernemer. Faalangst, onzekerheid, verlegenheid met daaraan gekoppeld allerlei gedachten die de overhand nemen om de onderliggende spanning maar niet te hoeven voelen. Dergelijk gedrag komt altijd voort uit het verleden. De spreekbeurt voor de klas, gepest worden op school, kritiek op je kleding en haardracht door anderen (meestal goedbedoeld maar o zo kwetsend ontvangen)...Stuk voor stuk situaties waardoor je een spanningspotje in je lijf bent gaan opbouwen die lichamelijk pijn doet wanneer je voor de keuze staat of in de situatie belandt om te gaan netwerken.

Ik zal je uit de droom (of brand) helpen: die emoties blijf je voelen, elke keer opnieuw als je in het middelpunt van de belangstelling komt te staan. Waar je wel iets aan kunt veranderen, is jouw beleving van die emoties. Je kunt werken aan het leegmaken van je vervelende spanningspotjes, aan het verwerken van oud zeer. Daarna voel je wel de emotie en de spanning, maar doet het minder pijn of geen pijn meer. Dan is het leuk spannend om naar een netwerkbijeenkomst te gaan en laat je je meer verrassen door het moment. Je leest er alles over in mijn boek 'Vrij en blij zelfstandig ondernemen' en straks nog meer in mijn volgende boek, dat op het moment van schrijven van dit artikel nog in ontwikkeling is.

Spontane ontmoetingen

Wat mij sinds het begin steeds meer opvalt bij het netwerken zelf, is het fenomeen dat ik telkens spontaan mensen ontmoet die precies passen in mijn straatje van dat moment. Als ik even daarvoor mezelf een vraag heb gesteld of een wens heb geuit in de trant van "ik zou weleens iemand willen ontmoeten die..." of "Hoe gaat dit of dat eigenlijk in zijn werk?", dan komen de mensen die antwoord geven daarna vanzelf voor mij. Het gebeurt mij regelmatig dat ik tijdens een gesprek dan denk: "Oh ja, nu begrijp ik waarom ik hier ben en deze persoon spontaan ontmoet".

Hoe is het voor jou om dit te lezen? Bevestigt dit het geloof in jou dat het zo werkt? Of heb je het zelf nog niet ontdekt, heb je nog teveel weerstand?

Netwerken is een middel om te ontdekken dat er wonderlijke dingen in je leven en in je praktijk kunnen gebeuren. Ik help je graag om daar vorm aan te geven door tips te geven onder het volgende kopje.

Vrij en blij netwerken

Hoe kun je voor jezelf het netwerken leuk spannend maken? De tips hieronder bestaan eerst uit een (belemmerende) overtuiging over het onderwerp netwerken en daarna uit een nieuw principe van waaruit je kunt gaan netwerken:

"Netwerken is zoveel mogelijk visitekaartjes scoren."

Veel mensen denken nog steeds dat netwerken draait om visitekaartjes rondstrooien. Dit is losse flodders schieten. Je kunt beter met één waardevol contact naar huis gaan, dan dertig die niet oprecht geïnteresseerd zijn in jouw verhaal.

Nieuw principe:

"Ik ontmoet alleen mensen die mij verder kunnen helpen aan antwoorden op vragen, met het behalen van mijn doelstellingen, of andersom."

"Ik weet niet wat ik moet zeggen."

Op het moment dat je nog niet voorgeacht hebt over een duidelijke boodschap, kun je hierin geblokkeerd zijn. Welk publiek heb je tegenover je op dat moment en wat zouden zij uit jouw mond willen horen?

Nieuw principe:

"Ik laat eerst de ander praten en kies woorden die passen bij de ander."

"Er zijn zoveel bijeenkomsten, ik weet niet welke ik moet kiezen."

Als je wilt, kun je elke doordeweekse dag onder de pannen zijn wat betreft netwerken. Er wordt ontzettend veel georganiseerd. Maar niet alle bijeenkomsten zijn waardevol voor jou. Je hebt daarin een keuze.

Nieuw principe:

"Ik kies alleen bijeenkomsten die bij mij, mijn doelgroep(en) en mijn doelstellingen passen."

"Ik heb daar helemaal geen tijd voor."

Omdat het ondernemerschap veel van je vraagt, met alle randactiviteiten rondom praktijkvoering, kies je wellicht niet om te gaan netwerken. De andere kant van het verhaal is, dat het je in de toekomst ontzettend veel tijd (en geld) kan besparen door nu heel actief te gaan netwerken. Ik hoef nu niet te adverteren of andere kostbare acties te ondernemen, om mijn agenda vol te krijgen.

Nieuw principe:

"Ik kies voor tijdwinst op langere termijn."

"Nu moet ik mezelf gaan verkopen."

Veel mensen zijn blijven steken in de gedachte dat we nog in een verkoopgerichte maatschappij leven. Inmiddels leven we in een meer aantrekkingsgerichte maatschappij. Dus leg jouw verhaal als een cadeau in het midden neer en wie het wil uitpakken, trekt de strik eraf en pakt het uit.

Nieuw principe:

"Ik ben 'gewoon' mezelf, alsof ik op een verjaardag zit te kletsen. Ik ben een onderzoeker, stel vragen en luister meer dan ik praat."

"Ik heb mijn agenda al vol."

Wie denkt dat een volle agenda op dit moment een garantie is voor de toekomst, heeft het mis. Elk moment van de dag is de markt in beweging en in verandering. Je bent zelf ook continu aan het veranderen. Netwerken (en marketing) is een activiteit die continu doorgaat, om zaadjes te blijven planten voor de continuïteit van jouw praktijk in de toekomst.

Nieuw principe:

"Ik kies voor continuïteit van mijn praktijk in de toekomst."

Conclusie

Mijn conclusie is gelijk aan de titel: 'I love netwerken'. Om te voorkomen dat het nu alleen maar een jubelverhaal wordt, voeg ik nog toe dat het soms best lastig is om de juiste keuzes te maken. Dan ben ik er te veel mee bezig en heb ik geen rustige dagen thuis om te verwerken wat er allemaal op mijn pad is gekomen. Maar het 'leuk spannende' gevoel overheerst toch voornamelijk.

Reageren?

• info@bms-belangenvereniging.nl