

Netwerken: (hoe) doet u dat?

Netwerken vinden veel mensen spannend. En als het niet hoeft, dan toch liever niet. Maar het bezoek aan een netwerkbijeenkomst kan enorm meevallen en het levert vaak wat op.

Tekst: Marja van der Ende, massagetherapeut en coach

In de gezondheidsector is de weerstand tegen 'netwerken' groot. Het lijkt alsof de drempel om te gaan netwerken hoger ligt voor 'softe' beroepen dan voor zakelijke dienstverleners. Klopt dit? Zo ja, waar komt deze weerstand vandaan? Zo nee, hoeveel tijd besteedt u aan netwerken, zowel online via social media als door het aangaan van nieuwe en onderhouden van bestaande contacten? In dit artikel geef ik u een aantal tips waardoor het netwerken van een noodzakelijk kwaad, een nuttige en leuke bezigheid kan worden die ook nog resultaat oplevert: meer cliënten.

Wat is netwerken?

Ieder mens heeft een relatiernetwerk. Het bestaat uit mensen die u ooit ontmoet hebt, in allerlei situaties. Dit relatiernetwerk is zakelijk uit te drukken in waarde. Wanneer u een of meer contacten heeft die reclame voor u maken, bespaart u geld aan advertentiekosten. Netwerken is optimaal gebruik maken van de contacten die u al hebt, nieu-

we contacten leggen en uw relatiernetwerk onderhouden door hen op de hoogte te houden van nieuwe ontwikkelingen. Netwerken is misschien wel heel anders dan u tot nu dacht. Het beeld dat veel mensen nog hebben van netwerken, is: borrelen met mensen strak in pak met stropdas, en dan nieuwe klanten proberen te overtuigen van uw goede eigenschappen en de dienst die u in de aanbieding hebt. En dan met zoveel mogelijk visitekaartjes naar huis. Het scoren van visitekaartjes en klanten, is (gelukkig) veel minder vaak het doel van netwerkbijeenkomsten. Het gaat tegenwoordig meer over nieuwe relaties ontmoeten, die waardevol kunnen zijn voor u. En nog belangrijker: kunt u anderen van dienst zijn bij het beantwoorden van vragen? Hebt u anderen in uw netwerk die kunnen helpen?

Netwerkgedrag

Meer dan 90% van de mensen die netwerkbijeenkomsten bezoeken, voelt zich verlegen en onzeker. Sommigen compen-

seren dat door (overdreven) zelfverzekerd over te komen door veel praten, weinig te luisteren en u proberen te overtuigen van hun kunstjes. Mensen die gevoelig zijn voor onderliggende emoties in interactie merken direct dat iets niet klopt. Vaak lukt het niet meteen om een vinger te leggen op wat niet klopt en ontstaat weerstand. Wat doet u als u zich verlegen voelt? Hoe gaat u om met de overtuiging dat u geen succes boekt als u geen zelfvertrouwen uitstraalt? Klopt deze overtuiging of zou het ook anders kunnen? Zou het kunnen dat u juist mensen aantrekt die u nodig hebt (of andersom), als u verlegen en onzeker bent? Dat vraagt om experimenteren.

Zomaar een gesprek

U meldt zich aan voor een netwerkbijeenkomst en gaat op de bewuste dag lichtelijk gespannen onderweg. In de auto bouwt spanning zich verder op. Wat als ik helemaal niemand ken, heb ik gepaste kleding aan, wat moet ik zeggen als iemand vraagt wat ik doe, wat zullen ze vinden van mijn werk? Eenmaal aangekomen wordt het nog erger. U bent gelukkig vroeg gegaan om niet in een volle zaal binnen te komen (tip 1). Als u de ruimte binnenstapt, zou u het liefst wegkruipen op het toilet of naar huis gaan. Allemaal mensen die u niet kent, trillende handen en knikkende knieën vinden hun weg naar het koffiebuffet. Met nog erger trillende handen zoekt u snel een statafel om uw kopje veilig op neer te zetten, liefst een lege tafel (tip 2). Dan komt er een vrouw naar uw tafel toe. U krimpt ineen en met moeite stelt u zich aan haar voor. U vraagt als eerste aan de vrouw wie zij is en

