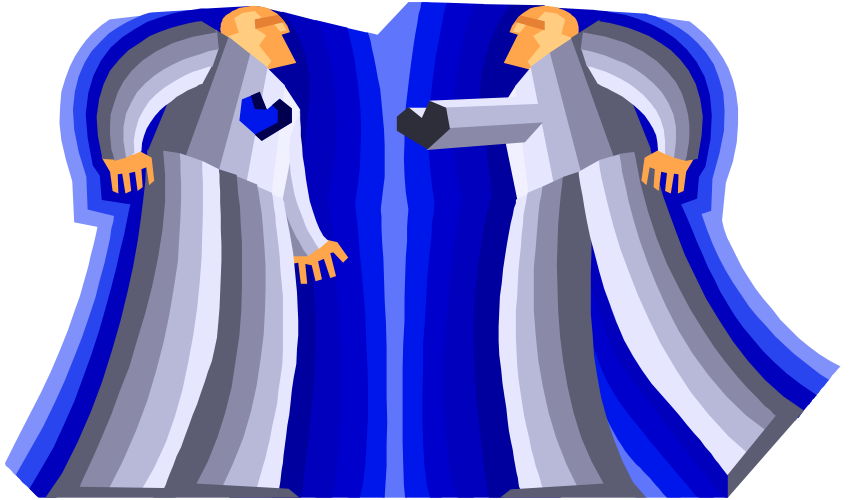


Netwerken: Knudde of Kunde?! De kunst van DUURZAAM netwerken.



Door: Dick van Vlooten, di Cuore

Netwerken is het bijproduct van zinvolle bezigheden

De conclusie van een onderzoek van de Carnegie Mellon University liegt er niet om: sociale netwerken met een grotere diversiteit kunnen in verband gebracht worden met een grotere weerstand van de ademhalingsorganen!

(Wayne Baker, Netwerken, pag 33, 34)

Sterker nog, geïsoleerd levende mensen hebben een 3x hogere kans om te overlijden dan mensen met veel contacten. En het soort contacten doet er niet eens toe☺

Dus eigenlijk is dit boek medicijn: het gaat over minder verkouden worden en langer leven.

Je kunt ook zeggen: het gaat over de kunst van duurzaam netwerken. Het opbouwen en onderhouden van sociaal kapitaal.

Netwerken is niet bedelen, niet visitekaartjes slingeren, niet met dubbele agenda mensen misleiden.

Dit boekwerk geeft je een visie en een methode om **duurzaam** de kunst van het Netwerken te beoefenen. Leren. Stap voor stap. Ik hoop dat het jou verder brengt.

Dick van Vlooten, 22 september 2003
(figuren zijn van Microsoft Clipart Galery)

Wat staat er allemaal:

1. STRATEGISCH: DE KUNST VAN DUURZAAM NETWERKEN.....	1
1.1. DE TUINMAN.....	1
1.2. DOEL.....	2
1.3. PRINCIPE.....	3
1.4. 1STE, 2DE EN 3DE POSITIE.....	6
2. TACTISCH: WELK PROCES GA JE DOOR?....	8
3. PROCESSTAP 1: ONTMOETINGEN MOGELIJK MAKEN.....	10
3.1. ONT-MOETEN.....	10
3.2. DIT KUN JE DOEN.....	12
4. PROCESSTAP 2: CONTACT HEBBEN.....	13
4.1. BENIEUWD ZIJN.....	13
4.2. DIT ZOU JE KUNNEN DOEN.....	15
5. PROCESSTAP 3: MENSEN HELPEN.....	16
5.1. WEDERKERIGHEID.....	16
5.2. DIT ZOU JE KUNNEN DOEN.....	18
6. PROCESSTAP 4: NETWERK HERSCHIKKEN	19
6.1. OPNIEUW INDELEN.....	19
6.2. DIT IS WAT JE ZOU KUNNEN DOEN.....	20



7.	OPERATIONEEL: WAT DOE JE?.....	22
7.1.	NIEUWE RELATIES KRIJGEN	23
7.2.	RELATIES ONDERHOUDEN.....	25
7.3.	RELATIES STOPPEN.....	28
8.	ELEMENTEN DIE VAN BELANG ZIJN	30
8.1.	EEN AANTAL UITGANGSPUNTEN WAARIN JE GELOOFT	30
8.2.	DE GEMOEDSTOESTAND WAARIN JE VERKEERT .	30
8.3.	DE ACTIES DIE JE NEEMT.....	30
8.4.	DE INTERACTIE MET DE GELIJKGESTEMDE	31
8.5.	DE AFSpraak	31
9.	WAT TE DOEN BIJ PROBLEMEN.....	32
10.	DIT BOEK.....	34
10.1.	DE AUTEUR	34
10.2.	DI CUORE	35

Hoe je het ziet bepaalt wat je doet

1. Strategisch: De kunst van DUURZAAM netwerken

1.1. De tuinman

Ook een tuinman kent doel en middelen. Zijn doel?

Een grote, gezonde boom. Zijn middelen: vertrouwen op de natuur, meewerken met de natuur en wat water.

Ook hij heeft oog voor detail. Hij ziet de ontlukende knoppen, de vorm van de bladeren.

Maar om de boom te laten groeien behandelt hij hem niet als een verzameling van bladeren, takken en vruchten, maar als een geheel! Hij verzorgt het geheel door regelmatig water te geven aan de wortels.

Doordat de tuinman aandacht geeft aan de basis van de boom, groeit alles verder op natuurlijke wijze.

(vrij naar Doe minder, gebruik meer van Ed Verhoff en Coos Visser)



Paradox van profijt

1.2. Doel

Het doel van duurzaam netwerken is een beter leven te leiden.

Je netwerk is het geheel van je sociale relaties. Zakelijk, privé, hobby, familie. Ieder mens heeft sociale relaties en ieder mens doet daar iets mee. Je kiest je vrienden, relaties bloeien op en gaan stuk, je verwisselt van werk en krijgt daardoor andere zakelijke contacten. Je kunt er voor kiezen



bewust met je sociaal kapitaal, je sociale relaties om te gaan. Integer, leuk, zinvol, bewust. Dat kan tot nogal wat voordelen leiden. Voor jezelf en ook voor anderen

Anderen helpen, verbindingen leggen is een uitermate belangrijk onderdeel van netwerken.

Actief netwerken is dus anderen helpen en door anderen geholpen worden.

En dat leidt tot een beter leven. Hoe pretentius dat misschien klinkt.

1.3. Principe

Het principe van DUURZAAM netwerken is:



Als we naar dit principe kijken zien we een aantal elementen:

- Het geheel van
- Je sociale relaties
- Harmonieus
- Inrichten

Dat werken we verder uit:

Laten we niet zo moeilijk doen!



Het geheel van

Deze zinsnede houdt in dat DUURZAAM netwerken niet stopt bij je zakelijke relaties alleen. AL je relaties zijn een onderdeel van je sociaal kapitaal. Ook je familie, ook je vrienden, ook je burens. Wil dat zeggen dat je dus maar bij je moeder achter een miljoenenorder aan moet. Nee. Alhoewel er natuurlijk moeders zijn waar dit zinvol kan zijn. Waar het om gaat is dat je zakelijk en privé apart kunt houden; tegelijk is er altijd een verbinding, een verband: jijzelf. Dus als je bewust met je sociaal kapitaal wilt omgaan kun je net zo goed alle onderdelen ervan beschouwen.

Je sociale relaties

Mensen zijn sociale wezens. Goed of slecht, je relatie met je baas is net zo goed een relatie als die met je broer of je buurman. Zonder sociale relaties is er nauwelijks zinvolle menselijke activiteit. Iedereen die je kent, iedereen die jou kent: de structuur van je sociale relaties bepaalt in hoge mate wat er met je gebeurt.

Harmonieus

En hier wordt het spannend. Want het is natuurlijk een gek idee om familie en burens in één zin met netwerken te noemen. Het is daarom het sleutelwoord: harmonieus. Netwerken zijn het bijproduct van zinvolle bezigheden. Ga je DUURZAAM netwerken, dan hou je jezelf in de eerste plaats bezig met zinvolle bezigheden. Netwerken om alleen je eigen profijt te dienen werkt niet. Daarom harmonieus. Dat betekent via

zinnvolle bezigheden, met mensen waarmee het klikt, dingen doen die je leuk vindt.

Inrichten

En dat alles doe je bewust en actief. Je richt je sociaal kapitaal in. Je kiest je zinnvolle bezigheden zo dat ze zinvol zijn, leuk en nuttig. Je moet oogsten voor je kunt zaaien, je moet investeren in je netwerk, maar dan mag je ook ontvangen en zul je ook ontvangen.

Je kiest wie je kent, je kiest met wie je een relatie hebt, zakelijk en privé en als het niet leuk is ben jij de enige die dat kan veranderen.

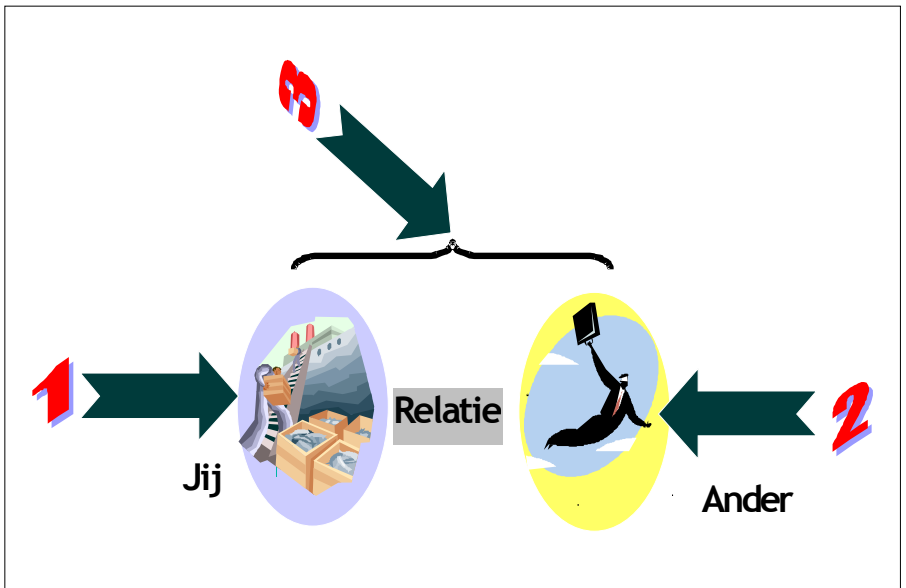
Werkt dat?

Did for me. Je ziet het om je heen, je kunt het zelf ervaren. Niet zinvol - werkt niet. Zinvol en actief? Geeft enthousiasme, geeft contacten, geeft informatie, is leuk.

De wet van de wederkerigheid

1.4. 1ste, 2de en 3de positie

Er zijn drie principeel verschillende manieren van focus en perceptie mogelijk in het systeem dat bestaat uit jou en jouw relatie, de drie posities:



De eerste positie is de meest bekende: vanuit jezelf.

Jij bekijkt de wereld van uit jouw standpunt. Je weet wat je voelt, ervaart, wilt. Jij staat centraal. Dit is de positie van KRACHT!

Het is een traditionele positie, de positie van het kind.
IK staat centraal.

De tweede positie: Vanuit de ander

Hier bekijk je de werled door de ogen van de ander.
Wat zou de ander voelen, ervaren, willen.
De tweede positie is die van COMPASSIE!
Begrip, mededogen, invoelen zijn de sleutelwoorden!

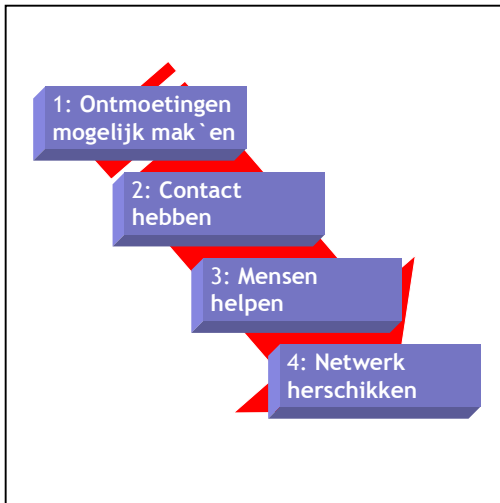
De derde positie: vanuit het gezichtspunt van een onafhankelijke derde.

Alsof je als een engeltje aan het plafond hangt en zowel naar jezelf, naar de klant als naar het samenspel kijkt. De positie van HUMOR.
De positie waarin het mogelijk is het beste voor beide partijen te zien.
Dat jij WIN WIN kunt definiëren. Dat je de gezamenlijke richting kunt zien

Netwerken brengt met zich mee dat je vanuit alle drie de posities naar je relatie kunt kijken.
Wat wil de ander, wat wil jij, wat voor soort systeem vormen jullie en waar gaat dat heen?

2. Tactisch: welk proces ga je door?

Het proces van duurzaam netwerken is een recht toe recht aan stappenplan. In dit schema vindt je dat:



Er zijn 4 hoofdonderdelen:

1. Ontmoetingen mogelijk maken
2. Contact hebben
3. Mensen helpen
4. Netwerkerschikken

Je kan ook zeggen: de akker voorbereiden, zaaien, verzorgen en onderhoud.

Hé, maar wacht even: Het woord Oogsten ontbreekt.

Dat klopt, dat is bewust gedaan. Tijdens netwerken oogst je niet. Elders, later anders.

Oogsten gaat vanzelf.

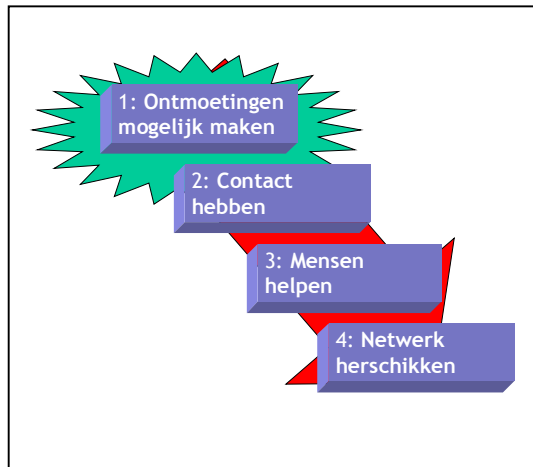
En dan zul je zeggen: dat geloof ik niet. En helaas, dat is waar. Als je het wel gelooft, is dat echter ook waar.

Want wat je gelooft is waar.

Wat je gelooft is waar.

Dus lees eerst verder, probeer het en zie dan of je het gelooft. En ervaar dan dat het waar is 😊

3. Processtap 1: Ontmoetingen mogelijk maken



3.1. Ont-moeten

Netwerken draait om contacten met mensen. Om die te krijgen moet je eerst mogelijk maken dat er contact is. Dat is dan ook stap 1 van het DUURZAAM netwerken. Je maakt ontmoetingen mogelijk. Door op plekken te zijn waar mensen zijn, en daar je open te stellen voor contacten. Of door

bijeenkomsten te organiseren. En telkens benieuwd te zijn naar wat de ander beweegt, waar zijn passie ligt. Overigens, je MOET niet. Als het ergens niet leuk is, als een contact je een slecht gevoel geeft, als het voor je gevoel tijd is: neem RESPECTVOL afscheid. Relaties stoppen, en soms al heel snel. Het punt is dat je op bijeenkomsten gevonden wordt door gelijkgestemden of die zelf vindt. Het blote feit dat jullie op hetzelfde moment op dezelfde locatie aanwezig zijn betekent al dat er een overeenkomst is. Dus iets gemeenschappelijks is er altijd.

Wat je in ieder geval niet doet is op een sociale bijeenkomst proberen de deal te maken, de verkoop te sluiten, vreselijk te scoren. Op een receptie leg je contact, op een symposium ontmoet je mensen, op een feest heb je een leuke tijd. Daarna komt eventueel werk.



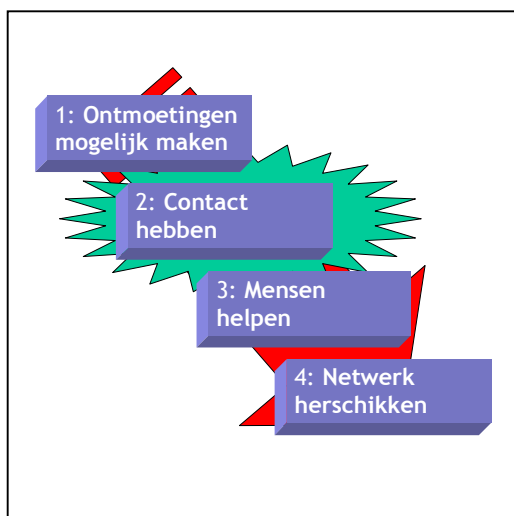


3.2. Dit kun je doen

Je bent op een bijeenkomst, een receptie, een workshop. Zorg ervoor dat je de plek rustig in ogenschouw neemt. Misschien zijn er bekenden, wellicht is er iemand die je zoekt, misschien valt iets je op. Geef ook de mensen die er al zijn de kans te zien dat jij er bent. Het kan immers zijn dat er een aanwezige juist met jou in gesprek wil komen. Meng je dan en kijk rustig rond. Je zult bij sommige mensen zo'n vaag gevoel van herkenning hebben. Ha, een gelijkgestemde! Spreek zo iemand aan en kijk of je gevoel juist was. Wees benieuwd, stel je wat open, wees respectvol. Niet leuk: stop. Op een nette manier. Dat geldt natuurlijk voor de ander ook!

Je bent klaar als je ervaart dat je regelmatig op bijeenkomsten zinvolle gesprekken hebt met mensen die je tot dan toe nog niet kende.

4. Processtap 2: Contact hebben



4.1. Benieuwd zijn

Contact hebben met mensen houdt in dat je gesprekken hebt of gezamenlijke activiteiten uitvoert. Of mensen helpt. Leidraad is dat je zinvol bezig bent, dat het leuk is en dat je er goed bij voelt. Als dat niet het geval is, moet je iets veranderen: zelf iets aanpassen, het contact netjes stoppen, ter sprake brengen dat het eigenlijk niet gaat zoals je wilt.



Tegelijkertijd hoeven we niet moeilijker te doen dan het is: iedereen heeft natuurlijk van kinds af aan contact met andere mensen, in allerlei vormen, variaties en soorten. Je kunt wat experimenteren met hoe open je bent, waar de gesprekken over gaan. Essentieel nogmaals is dat het moment zelf leuk is. Heb dan ook alle aandacht voor je relatie op dat moment. Jullie hebben op dat moment contact en dat is dan en daar het belangrijkste.

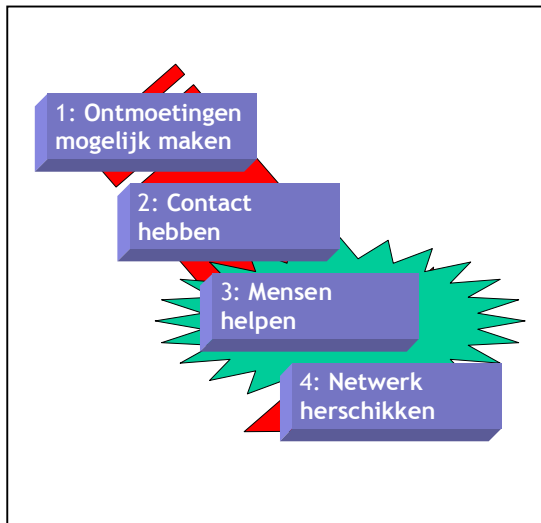
4.2. Dit zou je kunnen doen

Je hebt een gelijkgestemde persoon ontmoet. Je kunt praten over iets dat je ziet, dat je opvalt. Aan de persoon, aan de ruimte waar je bent, aan de bijeenkomst. Cultuur bepaalt hier wat kan en mag! Vraag eens naar de overeenkomst tussen jullie. Voel of het leuk is, en sluit af als dat niet meer zou zijn. Vind datgene wat jullie gelijkgestemd maakt. Wellicht kun je de andere helpen met iets, misschien kent hij net dat winkeltje dat heeft dat jij al jaren zoekt.



Je bent klaar als je denkt: met deze persoon zou ik wel eens verder willen praten. Dan maak je een afspraak voor een vervolg. Of als het niet meer leuk is natuurlijk. Dan stopt het.

5. Processtap 3: Mensen helpen



5.1. Wederkerigheid

Daar is hij dan: het verschil dat het verschil maakt. Als jij zomaar iemand helpt (zonder jezelf te verliezen natuurlijk), als jij mensen verbindt, dan treedt de wet van de wederkerigheid in werking. Maar dat begint bij jou en jou bereidheid om naar mensen te luisteren en ze dan een handje toe te steken.

Dat is vaak erg eenvoudig: we hoeven niet allemaal naar de sloppenwijken van Calcutta om daar de hongerigen te voeden. Als je bij de buurman begint, als je iemand wiens auto niet start helpt duwen, als je een zakenrelatie een artikel stuurt dat hem verder helpt zijn probleem op te lossen. Als je mensen bij elkaar brengt. Als je een uitgebreid netwerk hebt wordt je minder vaak verkouden 😊. Dat is een feit maar ook een metafoor voor netwerken en helpen. Je komt met allerlei groepen in contact en krijgt informatie (in het geval van verkoudheid antistoffen) over van alles. En je verspreidt informatie. Zoals altijd: Zaaïen en nathouden komt voor oogsten.

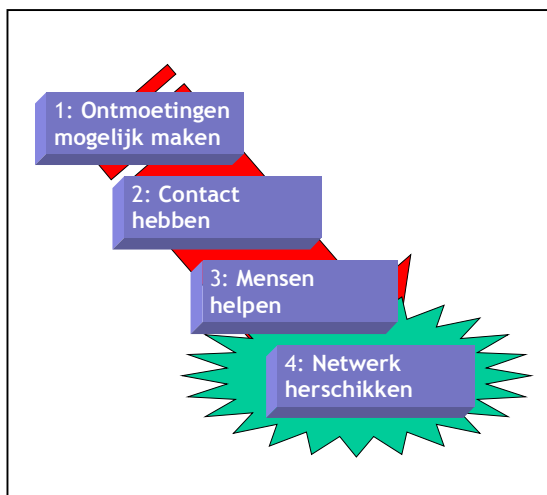
5.2. Dit zou je kunnen doen

Als iemand je hulp vraagt, geef die zelf of leg contact. Stel dat iemand zegt: ik zoek een nieuwe baan. Vraag dan wat hij wil, denk na over wie kent waar dat zinvol is. Geef die tip. Als je denkt: deze persoon breng ik niet in contact met Jan, Piet of Klaas, want er is wat mee. Denk dan na over wat je eigenlijk zou willen zeggen. Zeg bijvoorbeeld: ik vind het moeilijk om dat contact te gaan leggen, want jij vertoont zovaak dat en dat gedrag. Soms zoekt iemand iets, een schilderij, onderdelen, een truitje. Je kent iemand of je kent iemand die iemand kent.



Je bent klaar als die ander verder kan met het oplossen van het probleem.
En let op: soms vraagt iemand geen hulp maar een luisterend oor. Menselijke aandacht. Even een schouder om op uit te huilen. Je deelname aan een feest.

6. Processtap 4: Netwerk herschikken



6.1. Opnieuw indelen

Op gezette tijden neem je het geheel van je sociale relaties in ogenschouw. Je kijkt je adressen door, je maakt een uitdraai van je bestand, je tekent je activiteitsgebieden. En dan is het moment daar om te gaan beslissen: mijn netwerk effectieve grootte, de focus, de samenstelling: dit is OK, dat moet anders. Hier ga ik vragen of we wel willen doorgaan, dat stopt, hier wil ik bouwen.

Mijn moeder zie ik te weinig, de
buurvrouw te veel, hoe zou het met die collega zijn?
Waar zit mijn oude baas tegenwoordig?
En vervolgens ga je dingen doen! Mensen bellen,
opzoeken, een kaartje sturen. Gewoon leuk.

6.2. Dit is wat je zou kunnen doen

Ga eerst eens thuis rustig zitten en ontspan je. Zorg ervoor dat je niet gestoord wordt.

Maak dan een schets van de activiteitengebieden van je leven: je werk, je hobby, je gezin, je vereniging.

Neem dat geheel in ogenschouw en vraag je af: wil ik dit meer open hebben, moet er meer bij, heb ik het gevoel dat ik te horen krijg wat ik zou willen horen, wil ik meer samenhang?

Besluit dan hoe je je netwerk, het geheel van je sociale relaties, wilt uitbouwen of aanpassen.

Bedenk vervolgens kleine stappen, stappen zo klein dat je er vandaag een of twee kunt zetten. En ook welke derde of vierde je morgen kunt zetten. Zet die stappen vervolgens.



Je bent klaar als je een paar kleine stappen hebt bedacht die je direct kunt doen, en een paar weken minstens vooruit kan kijken. En als je de allereerste stap gezet hebt.

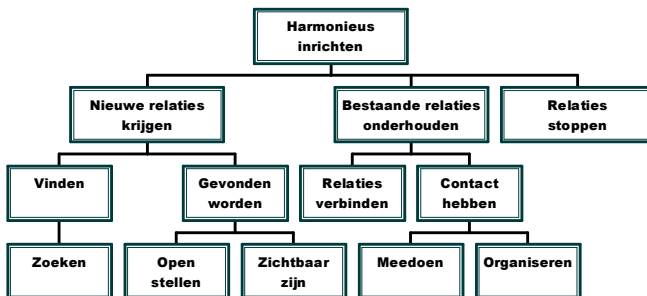
7. Operationeel: Wat doe je?

Ont-moeten

De volgende activiteiten zijn gedrag die expert netwerkers vertonen:

- Nieuwe relaties krijgen
- Relaties onderhouden
- Relaties stoppen

We werken deze takken een voor een uit.
Nog even het schema:



7.1. Nieuwe relaties krijgen

Benieuwd zijn naar de ander

De activiteit Nieuwe Relaties Krijgen richt zich op het uitbreiden van je netwerk. Het bestaat zelf uit de hoofdactiviteiten

- Vinden
- Gevonden worden

Je kunt zelf actief op zoek gaan naar een relatie, zoals we waarschijnlijk allemaal nog wel uit onze jonge jaren puberteit en daarna herinneren, of je kunt mogelijk maken dat je gevonden wordt. Dit werken we even uit.

Vinden

Tja, om te vinden moet je zoeken. Je zoekt een bepaalde relatie, dan kijk je wie jij kent die op zijn beurt die persoon kent. Of je zorgt dat je ergens bent waar die persoon is. Of je belt gewoon. Het



getuigt van respect om voorbereid te komen. Weet je weetje, weet wat er speelt in de wereld van de gezochte persoon. Weet wat jij wilt, zodat je dat kunt zeggen. Zeg dat respectvol en met name: respecteer JA net zo goed als NEE. Geef de ander ruimte om zelf te kiezen.

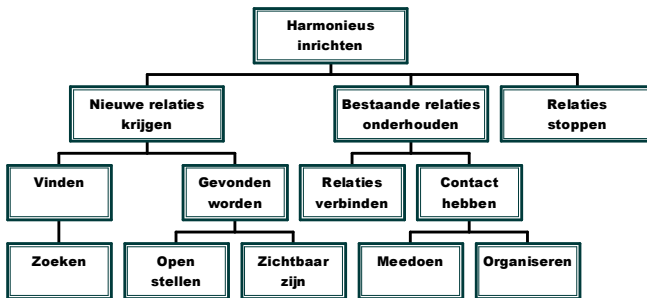
Gevonden worden

Net zoals anderen interessant zijn voor jou om te leren kennen, ben jij interessant voor anderen om te kennen

Ja, jij bent net zo goed interessant om te kennen. Dus zorg ervoor dat je gevonden kunt worden. Ga er op uit, doe mee aan activiteiten, lever je bijdrage aan iets zinvols, wees zichtbaar. En dat ben je niet thuis verstoep achter de geraniums.

Als je dan zichtbaar bent, stel je open voor een contact. Wees benieuwd en nieuwsgierig.

7.2. Relaties onderhouden



Relaties Onderhouden is het leeuwendeel van het werk. Deze belangrijke activiteit valt zelf uiteen in:

- Relaties verbinden
- Contact hebben

Relaties verbinden

Netwerken is mensen helpen. Soms door zelf actie te ondernemen, vaak door mensen met elkaar in contact te brengen. Verbinden.

Je hoort een vraagstelling, je gaat na wie uit jou kennissen kring zou kunnen helpen, je legt contact et voila! Moeilijker hoeft het niet te zijn.

Contact hebben

Contact hebben met mensen: de jus van het netwerken. De echte netwerkers leven als het ware voor dit moment: een goed contact met iemand.



Zinvol, integer, leuk. Doordat je helpt, doordat je samen tijd doorbrengt, doordat je wellicht geholpen wordt.

Contact hebben valt uiteen in

- Meedoen
- organiseren

Meedoen

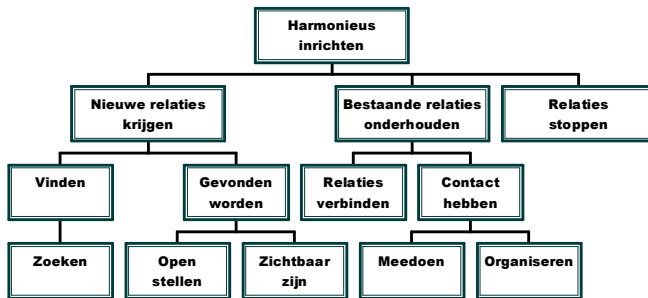
Als iemand iets organiseert, wat is dan makkelijker dan daaraan mee te doen? Een symposium, een feest, een bijeenkomst, een diner, een congres. Als je thuis zit ontmoet je niemand, dat is zeker.

**Netwerken is leuk
omdat
ik het leuk maak**

Organiseren

En als je dan eens denkt: "goh, die of die heb ik al zo lang niet gezien.", wat let je dan om een contact te organiseren. Klim in de telefoon, zet een activiteit op, nodig die persoon of meerdere mensen uit. Vermoeiend? Je moet wat doen, ja. Maar mits met mate uitgevoerd is dit toch wat de dokter voorschrijft 😊 !

7.3. Relaties stoppen



En dan last but not least: Relaties Stoppen. Geen subactiviteiten, geen onderverdeling.

Relaties Stoppen.

Ze zijn eindig, vaak. Langdurig wellicht, je hele leven, of kort. Doordat jij je er niet goed meer in voelt, doordat het je energie kost in plaats van energie oplevert, of gewoon doordat de ander niet meer wil.

Kijk periodiek eens door je adressen en vraag je af: gebeurt hier nog wat?

Zeker zakelijk is het niet gek om af en toe eens te vragen: "We hebben elkaar al een jaar niet meer gezien, zal ik eens langskomen?" Dan kan nee het antwoord zijn, en dat is prima.

Of je stuurt een brief: "we hebben geen contact, u heeft niet gereageerd op mijn mailingen, wilt u uit mijn adressenbestand verwijderd worden?"

Het feit dat je de keuze hebt een relatie te stoppen betekent tegelijk dat je op ieder moment kiest een relatie te laten bestaan. Omdat het leuk is, zinvol en integer (dat zijn inderdaad de trefwoorden wel!)

**Respect
maakt
makkelijk**

8. Elementen die van belang zijn

We onderscheiden een aantal elementen in DUURZAAM netwerken die van belang zijn.

8.1. Een aantal uitgangspunten waarin je gelooft

Netwerken is: "*Verbinding Maken*".

Netwerken is wederkerig: jij helpt mensen, anderen zullen jouw helpen.

Netwerken is het bijproduct van zinvolle bezigheden.

Netwerken met dubbel agenda werkt niet.

Een ander mens is interessant - wellicht moet je eerst even zoeken.

Anderen vinden het ook leuk om zinvolle contacten te hebben.

8.2. De gemoedstoestand waarin je verkeert

De meest effectieve gemoedstoestand is die waarin je het leuk hebt en dat zo ervaart. Niet leuk is een teken dat je iets moet veranderen - omgeving, gesprekspartner, onderwerp.

8.3. De acties die je neemt

Je zorg ervoor zinvolle bezigheden uit te voeren samen met andere mensen. Helpen als dat gevraagd

wordt, om hulp vragen als dat nodig is. Voor anderen of voor jezelf. Wees actief, sta open voor anderen, maakt het mogelijk dat je in contact komt

8.4. De interactie met de gelijkgestemde

Omgaan met gelijkgestemden, organiseren of meedoen. Je zoekt de interactie met gelijkgestemden. De voldoening zit in het moment zelf. Gelijkgestemden kunnen jullie wat van zichzelf laten zien. Je praat over wat jullie bezighoudt, over datgene waar je gelijkgesteld over bent.

8.5. De afspraak

Sluit ontmoetingen af met een afspraak - wie wanneer met wie contact opneemt, waarom dat zal zijn en hoe. Zorg ervoor dat je jij en de ander elkaar kunnen vinden.

**Netwerken:
ont - moeten**

9. Wat te doen bij problemen

Het kan natuurlijk altijd: dat het toch niet goed gaat. Hier wat suggesties, per stap gerangschikt.

Stap	Hindernis	Maatregel
0: Uitgangspunten, aannames en vooronderstellingen	Je twijfelt, het werkt toch niet, of toch niet voor jou	Kijk eerst eens of je ooit in je leven een leuk gesprek met iemand hebt gehad en of je dat weer zou willen. Laat de uitgangspunten voor wat ze zijn en probeer op welke wijze de stappen jou helpen.
		Grappig genoeg: doe gewoon net alsof. Doe alsof je de uitgangspunten gelooft en wees benieuwd naar wat er gebeurt en wat jou dat leert.
1: Ontmoetingen mogelijk maken	Je komt niet in de goede stemming	Ga even iets heel anders doen.
		Ga niet (serieus, ga gewoon niet).
		Ga en zeg gewoon tegen diegene die je 'herkent' dat je zenuwachtig bent.
	Het is al eerder misgegaan	Bedenk wat er toen misging en hoe je eigenlijk zou willen dat het was gegaan. Maak een duidelijke voorstelling hoe het zou moeten en wat jij doet, zegt en voelt.
	Ik durf niet de rust te nemen om te kijken	Tel even tot 3 bij het binnenkomen.
2: Contact hebben	Ik durf niet de rust te nemen	Tel even tot 3 bij het binnenkomen.

Stap	Hindernis	Maatregel
	om te kijken	
	Ik weet niet wat te zeggen	Onderwerpen kunnen zijn: werk, hobby, vrienden, hypes, trends, de koffie, wat brengt jou hier, wat vind jij van
		Ga weg. Het is toch geen gelijkgestemde, je hebt je vergist, op naar de volgende
3: Mensen helpen	Ik snap niet wat de ander nu wil Ik ken niemand	Zeg dat en vraag nog een keer. Helemaal niemand? Stel je dan snel voor aan de burens, je collega's je sportgenoten. . .
4: Netwerk herschikken	Ik heb geen netwerk	Nee: maar je kent wel mensen. In ieder geval de mensen die je dit boekje bezorgd hebben. Die kun je dus alvast bellen. En dat is het begin van je netwerk.
	Ik kan me geen beeld vormen van mijn netwerk	Maak dan een lijst. Of spreidt al je visite kaartjes voor je uit. Of kijk naar wie je een kaartje hebt gestuurd en van wie je een kaartje hebt gehad.

Verbindingen leggen

10. Dit boek

Dit boek gaat over netwerken. Het is gebaseerd op veldonderzoeken van verschillende mensen, literatuur en de ervaringen en commentaren uit meerdere workshops over dit onderwerp. Het beoogt een handzaam naslagwerk te zijn. Om even snel te lezen en er van te leren. Voor ene diepgravend werk over netwerken verwijs ik graag naar

Netwerken

Over het waarderen, opbouwen en gebruiken van sociaal kapitaal.

Wayne Baker

ISBN 90 5712 108 5

10.1. De Auteur

Ik ben Dick van Vlooten. Ik heb 18 jaar gewerkt aan de buitenkant van diverse bedrijven - verkoper, consultant, business unit manager en account manager. Ik heb voor grote en voor kleine bedrijven mogen werken, met grote en kleine klanten.

Op mijn 40ste verjaardag precies ben ik gestart met di Cuore. Vanaf dat moment werk ik vanuit mijn eigen Schittergebied - hart en



hoofd verenigen terwijl ik de wereld van het zakendoen leuker maak. Mensen aanraken zodat ze groeien. Dat is wat ik doe.

10.2. Di Cuore

Di Cuore is mijn instituut: een netwerk-instituut. Ik werk samen met een aantal partners.

Mijn doelstelling:

**zaken doen
transformeren naar
*zaken doen vanuit je hart.***

Met kracht, humor en compassie.

Wat wij doen?

- | | |
|---|-------------|
| ◆ | Onderzoeken |
| ◆ | Ontwikkelen |
| ◆ | Uitwerken |
| ◆ | Uitdragen. |

Waar dat toe leidt?

Resultaat-afhankelijke programma's, bedrijfsveranderprojecten, workshops, lezingen, trainingen. Op het gebied van zakendoen vanuit je hart. Voor professionals in de dienstverlening.

Met als basisvraag: hoe krijg je prachtige opdrachten?

Meer weten? Je vindt ons op:

<http://www.dicuore.nl>

Kiekebeld 2, 7421 EZ DEVENTER.

Telefoon: 0570-51 78 91. Fax 0570-51 72 95.

Mail: info@dicuore.nl

di Cuore

35

Zaken doen vanuit je hart