

# UNISEXEN... IETS VOOR U?

## BEPAALT NETWERKEN HET SUCCES VAN UW BEDRIJF?

*Netwerken: het is tegenwoordig een must wanneer u zelfstandig ondernemer of verkoper bent. De huidige economische ontwikkelingen laten grote bedrijven krimpen en het aantal zzp'ers groeien. Tegenwoordig bestaat een onderneming niet meer uit 1.000 medewerkers in loondienst, maar is het een netwerk van 1.000 zzp'ers. Wat betekent dit voor u als verkoper? Bent u een netwerker? In wat voor een netwerk profileert u zich het best?*

### NETWERKEN IS EEN MANNEN AANGELEGENHEID

Van oorsprong is netwerken en elkaar business gunnen een zaak van mannen waar destijds vrouwen niet welkom waren. In deze businessclubs is een cultuur ontstaan die gekenmerkt wordt door mannelijke kwaliteiten. Tegenwoordig zijn ook de vrouwen welkom op deze netwerken en zij lijken zich naadloos aan te passen aan de heersende cultuur.



### BENT U EEN ECHTE JAGER?

Er heerst een sfeer van de jacht. De jacht op erkenning, op status, op business, op omzet, op superioriteit. Iedereen pratend over hun business, de groei van de omzet en waarom hun dienst/product voor u onmisbaar is. In zo'n netwerk is ook een hiërarchie waarneembaar; wie heeft het meeste aanzien in de groep, met wie wil iedereen op de foto? Vaak is dit de persoon die zich het best weet te profileren door woord en daad en oogst hij daarmee veel aanzien.

### OF BENT U MEER EEN VOLGER?

De groep mensen die om deze prominente netwerker heen hangen wil graag mee liften op zijn succes en gelooft graag de belofte van de vette worst die hun doorgaans voorgehouden wordt. Wanneer u van de jacht houdt en niet bang bent voor de uitdaging uw positie te verwerven in zo'n omgeving, dan kan dit spel vermakelijk en voor uw onderneming succesvol, zijn. Wanneer u zich meer thuis voelt in de rol van volger, dan is dit netwerk een warm bad voor u!

### IS UW EGO GROOT GENOEG?

Een groot ego is wel aan te bevelen om in dit milieu met plezier te overleven. Heeft u geen groot ego, maar wilt u toch eens kennismaken met dit soort netwerken dan adviseer ik u een groot relativeringsvermogen mee te nemen. Beschouw het netwerken als een spel en neem het spel vooral niet persoonlijk en serieus.

### VROUWEN NETWERKEN NIET, DIE KLAGEN VOORAL

Vanuit de oorsprong zochten vrouwen elkaar ook op. Deze samenkomsten stonden in het teken van samen delen, gezelligheid en een gezamenlijke activiteit zoals naaien. Tijdens deze samenkomsten was er natuurlijk ruim aandacht voor ieders verhaal en drama.

### DE HUIDIGE VROUW IS ABSOLUUT ANDERS

Tegenwoordig zoeken vrouwen elkaar ook op om te netwerken. Kenmerkend voor vrouwen-netwerken is dat het doel is om te delen, kennis te delen en van daaruit samenwerkingsverbanden creëren. Dit gebeurt in een informele sfeer waarbij persoonlijke belangstelling voor elkaar de band, het netwerk, versterkt.

### HEEFT U DE JUISTE VROUWENKWALITEIT?

Een vrouwenkwaliteit is dat zij kunnen praten en ideeën uitwisselen zonder het doel van een antwoord op een vraagstuk na te jagen. Zoiets als brainstormen, multi-dimensionaliseren, alles van meerdere invalshoeken bekijken, et cetera. Het uitwisselen van ideeën gaat gepaard met een invoelend vermogen voor elk gezichtspunt. In eerste instantie wil niemand "gelijk hebben". Zij zetten hun sociale- en emotionele intelligentie in.

### VROUWEN MOETEN LEREN JAGEN

Er zit een risico aan dit invoelend multi-dimensionaliserend uitwisselen van de verschillende gezichtspunten op een vraagstuk zonder

de jacht op één sluitend antwoord. U begrijpt dat de auteur van dit artikel doorspekt is met vrouwelijke kwaliteiten, gezien de laatste uitspraak. Inderdaad, het delen van gezichtspunten kan verzanden in oeverloos gepraat c.q. woordgebruik zonder focus. De jacht heeft een grote kwaliteit in zich, namelijk de focus op een doel.

### WAT KOMT U BRENGEN IN EEN NETWERK?

Het moet toch mogelijk zijn het beste van twee werelden te combineren? Tenslotte is de wereld niet zwart-wit, ook niet de wereld van het netwerken. Tegenwoordig ontstaan er steeds meer netwerken waarbij het persoonlijk belang van de netwerker secundair is. De vraag is tegenwoordig: wat kunt u als ondernemer of verkoper, wat kan uw bedrijf, toevoegen aan het netwerk? Wat heeft u te bieden? In plaats van, wat komt u halen c.q. verkopen?

### BENT U EEN UNISEX-NETWERKER?

Het beste van twee werelden betekent een groep mensen die op de eerste plaats hun passie willen delen en nieuwsgierig zijn naar de passie van de andere netwerker. De passie is de inspiratiekracht van de ondernemer en zijn/haar onderneming. De netwerkbijeenkomsten zijn vaak open bijeenkomsten, niet gehinderd door de beperkingen van een systeem.

### HOE VERKOOPT U ZICHZELF EN UW DIENSTEN IN EEN UNISEX-NETWERKBIJEENKOMST?

Kenmerkend ook voor een unisex-netwerker is authenticiteit. Gedreven door uw oprechte passie en liefde voor uw dienst en/of product raakt u de ander. Uiteindelijk is dat wat verkoopt; de ander laten voelen wat de dienst/het product is (c.q. voor u heeft) betekend). Gebruik uw sociale- en emotionele intelligentie en wees authentiek.

### IS DE UNISEX-NETWERKER UW TOEKOMSTIGE KLANT OF SAMENWERKINGSPARTNER?

U leert de andere unisex-netwerker in een korte tijd op een persoonlijke manier kennen, wat vertrouwen schenkt om samen te werken en/of elkaar business te gunnen. Zo ontstaat er een win/win situatie wat gedreven wordt door passie en plezier en het groter belang dienend.

### SUCCESSFACTOREN VAN DE UNISEX-NETWERKER:

De gesprekken met elkaar gaan over wat iemand motiveert/drijft om zijn/haar passie vorm te geven. Het delen van de passie, de essentie is wat verbindt. En de vorm waarin deze passie/essentie tot uitdrukking komt (de fysieke business/ product/diensten) is divers en verfrissend. Het gemeenschappelijke is dat iedereen een bijdrage wil leveren aan de verbetering van de wereld. Ieders doel dient een groter belang, dan het persoonlijk belang.

Auteur: Jolande Pit

Redactie: Jan-Willem Seip