

# GAME OF CONNECTING





We zeggen veel. We willen van alles. En toch... doen we het vaak niet. We stellen uit, wachten op het juiste moment of houden ons op de vlakte. In het spel van verbinden gaat het niet om wat we zeggen dat we willen, maar om wat we werkelijk doen of laten.

Mensen verbinden begint met mensen lezen. Niet alleen luisteren naar woorden, maar kijken naar gedrag, naar lichaamstaal, naar actie of juist het uitblijven daarvan. In netwerken draait het zelden om het visitekaartje en alles om de intentie erachter.

Het antwoord ligt in de onzichtbare dynamiek van vertrouwen, timing en wederkerigheid.

Game of Connecting is een manier om die dynamiek zichtbaar te maken. Niet als truc, maar als spel met regels, rollen en ritme. Als je het spel leert spelen, zie je sneller wie écht beweegt en waar jij waarde kunt toevoegen.





## WAAROM BOUWEN AAN EEN NETWERK?

Een netwerk zorgt ervoor dat je steun kan bieden en/of krijgen om jouw ideeën te realiseren.

Het biedt kansen aan.

Maar vooral om dat het ook plezierig is om anderen te helpen en te connecteren.





# VOORDELEN DIVERSITEIT

## MEER PERSPECTIEF, MINDER BLINDE VLEKKEN

Diversiteit in achtergronden, ervaringen en denkstijlen voorkomt groepsdenken en vergroot je zicht op risico's én kansen.

## SNELLERE INNOVATIE

Nieuwe ideeën ontstaan vaak op de kruispunten van verschillende disciplines en culturen. Diversiteit voedt creativiteit en doorbraken.

## TOEGANG TOT ANDERE WERELDEN

Een divers netwerk opent deuren naar onbekende markten, sectoren of gemeenschappen, waardevol voor persoonlijke groei en organisatieontwikkeling.

## GROTERE VEERKRACHT

In tijden van verandering zijn heterogene netwerken beter bestand tegen schokken. Ze bieden alternatieve routes, bronnen en steun.

## VERSTERKT INCLUSIE EN LEGITIMITEIT

Wie zich bewust omringt met andere stemmen, bouwt vertrouwen op in bredere lagen van de samenleving of markt.

## BETERE BESLUITVORMING

Besluiten die getoetst zijn aan verschillende invalshoeken zijn vaak beter onderbouwd en effectiever op de lange termijn.

## MEER LEERVERMOGEN

In een divers netwerk word je voortdurend uitgedaagd om je aannames te herzien en nieuwe vaardigheden te ontwikkelen.



## WAT IS JOUW NETWERKPROFIEL?

### DE COCOONER



### DE LOYALIST



### DE STRATEEG



### DE SOLIST





## DE COCOONER

Cocooners zijn sterk in het onderhouden van bestaande relaties. Ze bewegen zich vooral binnen een hecht en warm netwerk van familie en vrienden. Hun “inner circle” is voor hen van groot belang, daar vinden ze doorgaans alle steun die ze nodig hebben. Het leggen van nieuwe contacten is meestal geen prioriteit, en wanneer ze nieuwe mensen ontmoeten, ontstaat daar niet snel een vriendschappelijke band uit. Hoewel ze wel nieuwe contacten aangaan, gebeurt dit zelden bewust of proactief.

Dit zorgt er vaak voor dat hun netwerk redelijk gesloten blijft. Maar wanneer cocooners behoefte krijgen aan iets nieuws, inspiratie, kansen of verandering is het belangrijk om buiten de vertrouwde paden te treden. Een open netwerk vergroot de kans op nieuwe mogelijkheden. Ook het opnieuw contact leggen met mensen uit het verleden kan waardevol zijn. Vroegere bekenden hebben hun netwerk vaak uitgebreid in andere kringen, wat kan leiden tot nieuwe, laagdrempelige ingangen én frisse perspectieven.

## DE LOYALIST

Loyalisten zijn mensen die op zoek gaan naar diepgang in hun relaties. Ze leggen gemakkelijk contact en praten graag met nieuwe mensen. Hun interesse in het welzijn van anderen is oprecht en ze stellen daar snel vragen over. Dankzij hun sterke inlevingsvermogen zijn ze prettige gesprekspartners die anderen energie geven. Hierdoor winnen ze vaak snel het vertrouwen van de ander.

Toch laten loyalisten niet zomaar iedereen toe tot hun netwerk, ze zijn hierin bewust en selectief. Maar wie eenmaal tot hun kring behoort, kan rekenen op onvoorwaardelijke trouw: een loyalist is een vriend voor het leven.

De keerzijde van die loyaliteit is dat ze soms blijven vasthouden aan relaties die eigenlijk te veel energie kosten. Regelmatige reflectie op hun netwerk kan helpen om daarin betere keuzes te maken al gebeurt dat vaak te weinig. Voor de loyalist ligt de uitdaging in het vinden van een gezonde balans tussen geven en ontvangen. Geven is mooi, maar het is minstens zo belangrijk om ook te durven vragen.



## DE STRATEEG

De Strateeg is zonder twijfel het meest proactieve type binnen de verschillende netwerkstijlen. Hij of zij gaat actief op zoek naar nieuwe contacten en is oprecht nieuwsgierig naar anderen. Daarbij wordt zorgvuldig gekeken naar de toegevoegde waarde van een potentiële relatie. Strategieën beschikken vaak over een rijk netwerk, waarin weinig plaats is voor mensen die vooral energie kosten. Dat komt doordat zij bewust hun netwerk evalueren. Mensen die vooral nemen en weinig teruggeven, worden meestal op afstand gehouden.

Tegelijkertijd hebben strategen vaak minder oog voor het onderhouden van bestaande relaties. Doordat ze veel tijd steken in het leggen van nieuwe contacten en het verzamelen van informatie, blijft er minder ruimte over om warme banden te koesteren. Dat kan ertoe leiden dat een deel van hun sociaal kapitaal verloren gaat.

Hoewel de strateeg soms opportunistisch kan overkomen, hoeft dat zeker niet zo te zijn. Door hun scherpe blik en vermogen om informatie over relaties snel in te winnen, zijn ze vaak juist sterke verbinders. Ze brengen graag mensen met elkaar in contact als dat voor beide partijen waardevol is.

## DE SOLIST

Solisten zijn graag op zichzelf. Bij een vraag of uitdaging proberen ze die in eerste instantie zelf op te lossen. Pas daarna doen ze een beroep op hun bestaande, vertrouwde netwerk. Solisten hebben weinig behoefte aan veel sociaal contact en zijn daardoor zelden proactief in het opzoeken van nieuwe sociale situaties. Ze zijn doorgaans tevreden met hun huidige netwerk en stappen daar pas buiten als het echt nodig is of toevallig op hun pad komt.

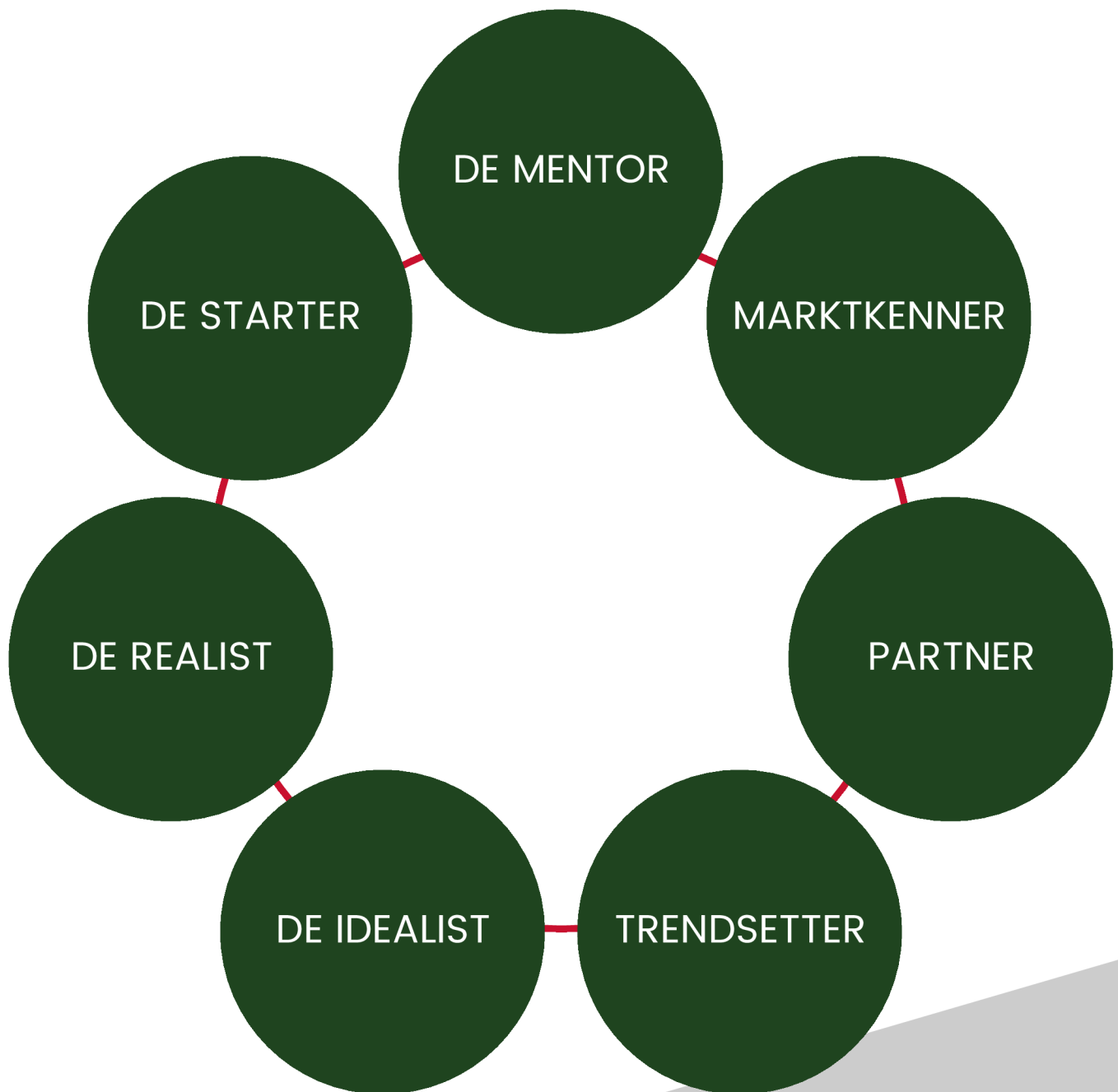
De opbouw van hun netwerk gebeurt eerder spontaan dan doelgericht. Het ontstaat geleidelijk, voornamelijk via werk en sociale activiteiten, zonder dat er een bewuste strategie achter zit.

Veel solisten zijn van nature introvert. Dat betekent niet dat ze geen nieuwe mensen willen ontmoeten, maar ze stappen minder snel op onbekenden af dan bijvoorbeeld een Strateeg of Loyalist.

Toch zijn solisten wel selectief in de relaties waarin ze hun energie investeren. Hun netwerk is meestal minder groot en gevarieerd, maar bevat ook weinig 'negatief kapitaal', contacten die meer energie kosten dan opleveren. Wanneer solisten bewuster werk zouden maken van het uitbreiden van hun netwerk, kunnen ze hier snel in groeien. Ze zijn namelijk goed in het verzamelen van informatie en het kritisch evalueren van hun relaties. Als ze hun 'connectie-denken' weten bij te stellen, ligt de weg naar een rijker netwerk open.



## WIE ZIT ER IN JOUW NETWORK?



## DE MENTOR

Een ervaren iemand die de mate van succes heeft bereikt die uzelf graag ook wilt bereiken. Zo iemand inspireert en motiveert.

Niet alleen leert u van zijn successen, de fouten die hij onderweg heeft gemaakt zijn net zo waardevol. Spreek regelmatig af en gebruik deze persoon als klankbord om te zien of u op de goede weg bent.

## DE MARKTKENNER

Dit is iemand die in dezelfde branche actief is. Beschikt over een schat aan ervaring en een indrukwekkend netwerk.

Hij is uw schakel voor de laatste ontwikkelingen en het meest actuele nieuws in de markt waarin u beiden opereert. Vaak weet hij belangrijke zaken als één van de eersten. U kunt daarmee uw voordeel doen.

## DE PARTNER

Het is goed om iemand in uw netwerk te hebben die min of meer in dezelfde fase van zijn carrière zit. Dit is de persoon met wie u veel ervaringen uitwisselt.

U bewandelt immers beide hetzelfde pad en stuit daarbij op dezelfde hobbels. Goed om eens van een ander te horen hoe hij daaroverheen probeert te klimmen.

## DE TRENDSETTER

De trendsetter is iemand die goed op de hoogte is van de laatste buzz. Op welk gebied dan ook.

Bij voorkeur is deze persoon buiten uw eigen vakgebied werkzaam.

Zijn vooruitstrevende ideeën laten u out-of-the-box denken.



## DE IDEALIST

Een beetje dromen mag best. Het is om die reden goed dat u iemand in uw netwerk heeft die durft om over de grenzen van het schijnbaar onmogelijke te kijken.

Hij helpt u brainstormen met het exploreren van nieuwe kansen en durft het aan om samen met u ambitieuze doelen op de kaart te zetten. Zelfs als die op dit moment nog absoluut onhaalbaar lijken te zijn.

## DE REALIST

Om toch een beetje tegenwicht te bieden aan de wellicht iets te opportunistische doelstellingen, heeft u iemand nodig die de zaken nuchter bekijkt.

Iemand die kritische vragen stelt als u een plan tegen hem aanhoudt.

Antwoorden durft te geven waar u eigenlijk niet blij van wordt, maar die uw ambities wel een reëel randje geven.

## DE STARTER

Zoals bij punt 1 al besproken heeft u een mentor, iemand die u vooruit helpt en van adviezen voorziet.

Aan de andere kant bent u zelf natuurlijk ook geen groentje meer. Gebruik die ervaring om iemand anders te helpen.

Een jonkie die aan het begin van zijn carrière staat. Hoewel nog onervaren, geven deze mensen u ook nieuwe energie en zijn ze vaak erg goed op de hoogte van de laatste ontwikkelingen. Zaken waar u mee vooruit kunt!



# KWALITEITEN IN GAME OF CONNECTING

## BESTAND

Houdt uw bestand up-to-date. Zorg dat je data regelmatig worden bijgewerkt zodat je weet welke bewegingen er gaande zijn.

## VERDIEPEN

Data is niet alles. Ga dieper in uw netwerk. Bestudeer de netwerken van jouw contacten.

## KANSEN GRIJPEN

Als er zich kansen voor doen om je netwerk te helpen of omgekeerd, grijp ze beide handen aan.

## IN BEELD

Zorg dat je zichtbaar blijft in uw netwerk. Dat mensen weten dat ze jouw nodig hebben als ze iemand zoeken.

## NETWERKEN

Blijf netwerken, ook al heb je het druk. Je kan beter het tempo verlagen dan helemaal stoppen.



## TOT SLOT



Netwerken is niet voor iedereen vanzelfsprekend. Het is een spel van gedragingen doorgronden, wie doet wat, en waarom?

Misschien begrijp je nu beter waarom sommige mensen juist wél of juist níét in actie komen.

Wil je meer weten over dit onderwerp, of in gesprek over hoe je jouw netwerk strategisch én menselijk kunt versterken? Neem dan gerust contact met me op.