

## WERK AAN EEN GOED NETWORK!

Als jij optimaal wilt leven en ook het maximale uit je professionele leven wilt halen dan is connectie met mensen heel belangrijk.

Als je een efficiënt netwerk hebt, dan is potentiële hulp dichtbij en hoef je niet ver en uitgebreid te zoeken als je een goed idee hebt of wanneer je de hulp van iemand kunt gebruiken.

De perfecte netwerker bestaat niet! Maar je eigen authenticiteit ontdekken in combinatie met de tips in dit boek, helpen jou op weg naar een persoonlijke en unieke manier van *networking skills* ontwikkelen en een kwalitatief netwerk opbouwen.

SIMONE ANDERSEN  
STIJN VAN DER MEULEN



# HET NETWORKING BOEK

**SIMONE ANDERSEN** is a journalist and has a Master's degree in media studies. She worked for many years at the Danish Broadcasting Corporation (DR) as an editor and talk show host. She is an expert in business networking and building relations.

**STIJN VAN DER MEULEN** (°1983) Netwerk Expert van Vlaanderen, helpt op authentieke manier mensen verbinden met elkaar. Stijn studeerde af als klinisch psycholoog en richtte in 2016 Netwerkers op, een netwerkorganisatie die zich onderscheidt door het principe "gunnen & geven". Naast bezieler en drijvende kracht achter Netwerkers, is hij ook docent netwerken en persoonlijkheidsvorming.

"Stijn kan als geen ander mensen op hun gemak stellen, aandacht gunnen en geven. Stijn werkt net, netwerkt, werkt in een net van ondernemers en voelt zich als een vis in een kom vers water. Hij verbindt met flair, houdt van een lach en zorgt voor verbinding. Wat Stijn doet is hem op het lijf geschreven en het lijkt alsof het hem geen moeite kost. Kortom, als je meer wil weten van netwerken dan is er Stijn en alleen Stijn!"

Marc Verlinden, sales coach

HET NETWORKING BOEK

## 50 TIPS VOOR BETERE STRATEGISCHE RELATIES



SIMONE ANDERSEN  
STIJN VAN DER MEULEN

SmallBooksBigIdeas.eu



To my amazing daughter  
Simone Lemming Andersen

Ik heb er mijn eigen  
hart aan toegevoegd  
Stijn Van Der Meulen

# HET NETWORKING BOEK

50 TIPS VOOR BETERE STRATEGISCHE RELATIES

**SIMONE LEMMING ANDERSEN**

Nederlandstalige versie

**STIJN VAN DER MEULEN**



LONDON  
MADRID  
MEXICO CITY

NEW YORK  
BARCELONA  
MONTERREY

SHANGHAI  
BOGOTA  
BUENOS AIRES

Original published by  
LID Publishing Ltd  
Unit 204, The Record Hall  
16-16A Baldwins Gardens  
London, EC1N 7RJ  
United Kingdom  
524 Broadway, 11th Floor, Suite 08-120

New York, NY 10012  
info@lidpublishing.com  
www.lidpublishing.com

Nederlandstalige versie  
SmallBooksBigIdeas serie by Be Key bv

A member of:

**BPR**

Business Publishers Roundtable



[www.businesspublishersroundtable.com](http://www.businesspublishersroundtable.com)

[www.smallbooksbigideas.com](http://www.smallbooksbigideas.com)

Alle rechten voorbehouden. Zonder beperking van de rechten onder het auteursrecht voorbehouden, mag niets uit deze publicatie worden veelevoudigd, opgeslagen of ingevoerd in een geautomatiseerd gegevensbestand, of verzonden, in welke vorm of op welke wijze (elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of anderszins) zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van zowel de eigenaren van het auteursrecht en de uitgever van dit boek.

© Simone Lemming Andersen and LID Publishing Ltd, 2019 First edition published in 2015

© NL-versie Stijn Van Der Meulen, Robert van Beek en Be Key bv, 2019

Printed by Finidr (Czech Republic)  
Production & Support: Crius Group (Belgium)  
Cover and page design: Laura Hawkins

ISBN: 978-9-493047-04-4

# INHOUD

<b>VOORWOORD</b>	XII
<b>INTRODUCTIE</b>	XIV
<b>JEZEF VOORBEREIDEN OP NETWORKING</b>	1
1. Waar wil je naartoe: Kick some ...!	4
2. Networking: Waarom een Netwerk en Netwerken?	6
3. Netwerken & je persoonlijke leven	8
4. Netwerken & je werk	10
5. Professional Networking	12
6. Verschillende Netwerken	14
7. Visualisatie & Mapping van je netwerk	17
8. Online netwerken	19
9. Hoe zichtbaar ben jij op social media?	21
10. Off-line Netwerken: een goed gesprek	27
11. Hoeveel connecties?	29
12. Sterke en minder sterke relaties & contacten	31
<b>DEEL 2 HET NIEUWE NETWERKEN 2.0</b>	35
13. Wat is mijn visie?	37
14. Help!?! Een vraag voor je netwerk...	39
15. Wie kan mij helpen?	41
16. Lange termijn verbindingen & knooppunten	44
<b>DEEL 3 INTROVERT EN EXTRAVERT</b>	47
17. Introverte mensen	49
18. Extraverte mensen	52
<b>DEEL 4 RELATIES OPBOUWEN</b>	55
19. Visibiliteit: zien en gezien worden	57

20. Credibiliteit	59
21. Je persoonlijke waarde(n)	62
<b>DEEL 5 COMMUNICATIE</b>	<b>65</b>
22. Stel de juiste vraag	68
23. Het merk: IK!	70
24. Eenvoudige communicatie	72
25. Wees nieuwsgierig	74
26. Small talk: De ditjes en de datjes	76
27. Parallele conversaties	78
28. Actief luisteren	80
29. Samenvatten & Positieve Feedback	82
30. Mensen die nooit stoppen met praten	84
<b>DEEL 6 NON-VERBALE COMMUNICATIE</b>	<b>87</b>
31. Laad jezelf op!	90
32. Ben jij de 'Go-To' persoon?	92
33. Testosteron versus Cortisol	94
34. Je handdruk...	96
<b>DEEL 7 TECHNISCHE VAARDIGHEDEN</b>	<b>99</b>
35. Stap buiten je comfortzone	101
36. Een onbekende ruimte binnenstappen	103
37. Wie is benaderbaar?	105
38. Rondlopen & Circuleren	107
39. Introduceren	109
40. Rolmodellen	111
41. Ga voor goud!	113
42. Wederkerigheid	115
43. Evalueren	117
<b>DEEL 8 GROEIEN!</b>	<b>119</b>
44. Informatief gesprek	121
45. Een kop koffie	123
46. Een netwerkbijeenkomst	125
47. Wat zegt je businesscard?	128

48. De Elevator Pitch!	130
49. Voorbereiden en oefenen	133
50. Prioriteiten	135
<b>BONUS: NETWORKING OP HOOGSENSITIEF NIVEAU</b>	137
51. Fijne mensen geven energie	139
52. Ontprikkelen	140
53. Alcohol of koffie?	141
54. Piekeren is geen bedsport	142
55. Zeg niet overal zomaar ja op	143
<b>WERK AAN EEN GOED NETWERK!</b>	145
<b>OVER SIMONE LEMMING ANDERSEN</b>	146
<b>OVER STIJN VAN DER MEULEN &amp; NETWERKERS.BE</b>	147



# VOORWOORD

In 2016 (en ook daarna) bezocht ik regelmatig Londen. Elke keer als ik op London CityAirport aankwam, ontdekte ik bij WHSmith een nieuwe titel, en kocht ik een exemplaar, uit de conciseadvicelab.com SmallBooksBigIdeas serie van LID publishing.

Zo ook op een winterdag, eind 2016. Ik was voor een conferentie in Londen en was benieuwd naar eventuele andere titels in deze visuele en praktische notebook format! Ik had er al een aantal op mijn boekenplank staan. Ik bezocht de website en zag dat LID publishing dezelfde dag nog een auteursavond organiseerde...Op deze avond werden de serie, diverse boeken en auteurs voor het nieuwe jaar voorgesteld.

Inmiddels zijn we een paar jaar verder met meer dan 25 titels in de originele serie en ook in het Nederlands zijn er mooie titels in de SmallBooksBigIdeas serie verschenen.

Het FinancialWellbeing Boek, Het Diagrams Boek, Het Visual Communications Boek en Het ProductivityHabits Boek. In productie gegaan en gepland zijn onder andere Het Brain Boek, Het Projectmanagement Boek, Het Mindfulness Boek, Het 'Keep it Simple' Boek, Het Strengths Boek en Het Negotiation Boek...

Het gaat in onze wereld niet alleen om Know How maar ook om Know Who!

Networking is van alle tijden maar staat sinds enige tijd weer volop in de belangstelling. Het maakt niet uit of je nu in de UK, de VS, Denemarken, Nederland of België woont of werkt.

Het is altijd goed om je te omringen met mensen waarop je terug kunt vallen. Op mensen die je kent met een bepaalde gave, een bepaalde expertise, of die gewoon een sympathiek persoon zijn! Mensen aan wie je een vraag kan voorleggen. En mensen die op hun beurt ook weer (veel) mensen kennen en jou kunnen helpen.

Zo werd ik ook een aantal jaren geleden voorgesteld aan Stijn Van Der Meulen die met Netwerkers.be de afgelopen tijd op eigen wijze, soms eigenwijs, een groot netwerk van ondernemers in Vlaanderen heeft uitgebouwd. Stijn, een persoon 'met een hoek af', bleek de persoon om zijn kennis en ervaringen te delen. De geknipte man om van deze Engelstalige editie van het originele Deense werk een Nederlandstalig versie te maken. De ervaringen van Simone Andersen, eveneens netwerk expert, zijn samengebracht met de kennis en ervaringen van Stijn. Het resultaat: een Nederlandstalige editie, die vertaald, bewerkt en verrijkt is met nieuwe en lokale (lees culturele) inzichten.

Ik wens je veel leesplezier en ik ben er zeker van dat ook jij nog veel kan leren van de ideeën en tips in dit boek. Of dat dit boek je bevestigt dat je gewoon goed bezig bent!

Tot slot mijn aanbeveling: deel dit boek of doe het cadeau binnen je netwerk! Of breid je netwerk uit en wijs je (toekomstige) relaties en contacten op het bestaan van dit boek en de boekenserie. En zo delen we kennis en kennis-sen met en voor elkaar!

Robert van Beek

# INTRODUCTIE

If you want to give your working life or your personal life a boost; if you want things to happen, your dreams to come true or your ambitions to be achieved – the only way to accomplish this is to have a good network of contacts.

You may already have an active network, but need to revitalize it with new contacts and opportunities. You may have a network that has grown so complex and chaotic that it has become inefficient. Or maybe you have a network that is too small because the process of building one and becoming a good networker seems difficult and out of your comfort zone.

Unfortunately, some people consider networks and networking pure exploitation and nepotism. But when you begin to realize how networking can be the key to releasing your own and other people's potential and that it is more a matter of knowledge sharing and establishing relations, most people want to have a share in the knowledge, the benefits and, not least, the human enrichment that is a part of networking.

A super networker once came up with the following assertion: "having a good network is like being genuinely present in your life."

It is well-documented that what we want and desire comes more easily when we know how to establish good relationships with the people around us. However, many people find it hard to establish a good network and to have to take on other people in networking.

It is estimated that up to 90% of people find it awkward and hugely challenging to contact people they do not know. So you are absolutely not alone in finding this daunting – most people you come across feel exactly the same way.

However, it is a fact that networks and networking make life easier, and it is not until you have established a good team of people around you that you can feel competent and qualified.

This book is designed to help you create that kind of life. It is going to offer guidance and direction on how to establish a network and how to become a skilled and well-liked networker.

This book also shows you how to save time and reach your goals efficiently by implementing the new networking strategy: Networking Version 2.0.

Much of the advice is based on visual expression – a fast and efficient way to understand and skillfully integrate networking into your world. Each idea is shown on one spread, explained in a simple manner and accompanied by a short exercise to help you apply it to your situation.

Basically, networking is a great number of exchanges of services and the most precious insurance in your private life and your business life.

For consideration: it is your ability to establish relationships and networks that gives you influence and power.

Good luck with all the new opportunities that will open up to you and in your career!

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_



## 7. Visualisatie & Mapping van je netwerk



Wil je echt een goed beeld hebben van mensen die jou kunnen helpen en de krachten maar ook tekortkomingen van je huidige netwerk, visualiseer je netwerk dan als volgt:

- **In de binnenste cirkel** schrijf je de namen van de meest belangrijke en meest actieve mensen in je zakelijke of privéleven. Zij zijn je mentoren, de mensen die achter jou staan en jou ondersteunen in alles wat je doet. En vergeet niet de mensen die het niet altijd eens zijn met jou. Een beter alternatief voor 'ja-knikkers' heb je niet! Zij dagen je uit. In deze cirkel zitten normaal gezien twee tot zes mensen.

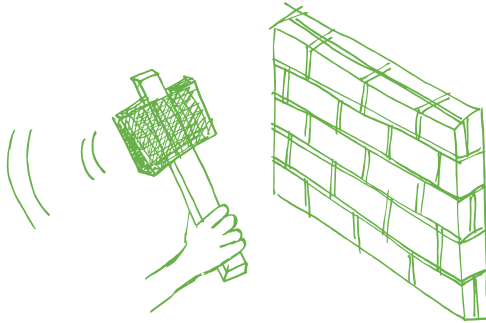
- **In de cirkel in het midden** staan je professioneel relevante mensen. Ze verschillen met het in vertrouwen nemen, met de mensen in de binnenste cirkel. Denk aan mensen die je ontmoet hebt op evenementen en conferenties, op netwerkbijeenkomsten, huidige of vroegere collega's en vrienden uit je studententijd. Met andere woorden, dit zijn mensen die je ontmoet hebt en uiterst relevant voor je. Gemiddeld gezien een 10 tot 30-tal personen die je goed kent. Je kunt deze personen op elk moment bellen (en ze weten dan meteen wie je bent).
- **De buitenste cirkel** zijn je potentiële inspiratiebronnen. Mensen over wie je gehoord of over gelezen hebt, die je een keer ontmoet hebt en die je beter wil leren kennen. Gemakkelijk 50 of meer contacten bevinden zich in deze cirkel. Maar zet je te veel contacten in deze cirkel dan wordt het snel een chaos. Een regelmatige *update* van deze cirkel is cruciaal.
- Je netwerk herzie je minstens één keer per jaar.

## OEFENING:

Neem een paar uurtjes de tijd voor deze opdracht.

- 1) Teken de drie cirkels op een groot vel papier. Begin vanuit het midden met de namen op te schrijven van contacten waar je een zeer nauwe band, *privé* of professioneel, mee hebt.
- 2) Ga terug naar je studententijd en werk chronologisch verder tot en met je huidige job.
- 3) Als je je netwerk volledig in beeld hebt, dan heb je een krachtig hulpmiddel in handen om je toekomst verder uit te stippelen.
- 4) Check steeds opnieuw of je netwerk en contacten passen bij je ambities en de doelen die je wilt realiseren.

# 14. Help!?! Een vraag voor je netwerk...



- Als je visie duidelijk is, kun je de weg naar je succes verder uitstippelen.
- Welke competenties, kennis, ervaring en economische omstandigheden heb je nodig. En in welke volgorde van belangrijkheid?
- Focus vervolgens op de uitdagingen die je potentieel te wachten staan. Waar heb je hulp bij nodig? Welke problemen kun je zelf niet alleen oplossen?
- Deze problemen vormen vaak op het eerste gezicht overtuigende belemmeringen (of belemmerende overtuigingen). Maar als je ze benoemd hebt, kun je er vervolgens ook aan werken.
- Een fase in dit proces is de moed en lef die je nodig hebt, om de mensen in je nabije omgeving te vertellen over je visie en je uitdagingen. Het voordeel van je



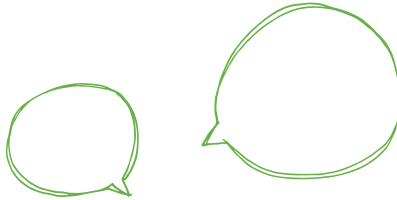
visie delen is dat door er over te praten, mensen uit je netwerk dit herkennen en met mogelijke oplossingen kunnen komen.

- Soms heb je natuurlijk wel te maken met gevoeligheden die je niet zomaar met iedereen gaat of kunt bespreken.
- Vertellen over je dromen en visies kan plots deuren openen die je niet voor mogelijk hield. Je hebt dit in het verleden zeker en vast al eens meegemaakt. Hoe mooi is het en wat voor een gevoel geeft het dat je iemand kunt helpen of zelf geholpen wordt door een eenvoudige zoekvraag...

### OEFENING:

- 1) *Als je visie duidelijk is, dan maak je een evaluatie en inventariseer je ook alle mogelijke uitdagingen. Wat moet je doen om je missie te volbrengen? Waar heb je hulp nodig? Maak een top drie van je belangrijkste problemen.*
- 2) *Vertel je belangrijkste contacten over je visie en ideeën.*
- 3) *Deel ook je professionele passies met hen voor zover je dat al niet eerder gedaan hebt.*
- 4) *Hoe werden je ideeën ontvangen? En wat voor effect heeft je openheid op je relatie?*

## 26. Small Talk: De ditjes en de datjes



- *Small talk* is de beleefde conversatie zonder belangrijke inhoud. Het is de perfecte manier om snel een eerste contact te leggen met andere netwerkers.
- Tijdens deze momenten krijg je de eerste indruk, een houding, decodeer je iemand en beslis je of je verder wilt praten of niet.
- Het gesprek moet je aan de gang houden om zo de volgende stap te zetten, namelijk je gesprek voortzetten over inhoud. Als iemand niet geïnteresseerd is, dan is dit het moment om beleefd door te gaan zonder je slecht hierover te moeten voelen.
- *Small talk* creëert ook de juiste atmosfeer en je effent het pad naar meer. Vraag iemand naar hoe hij of zij zich voelt, geef een compliment over de kleding of vraag wat hij of zij recent nog bereikt heeft. Je kunt zelfs een dialoog beginnen met hoe simpel ook 'Het is bijna lente!'.

- Veel mensen denken onterecht dat je vanaf de eerste seconden in een gesprek al intelligent moet overkomen. Terwijl je juist met small talk een gevoel van gelijkwaardigheid wilt creëren. Een gevoel van veiligheid geen onzekerheid en balans in een toekomstige relatie wilt nastreven want anders gaat je conversatie niet op de juiste voet verder.
- *Small talk* betekent je focussen op wat je alle twee verbindt, wat je hetzelfde hebt en doet in plaats van een afstand creëren. Begin daarom niet over geloof en religie, geaardheid, politiek of jouw waarden al gelijk in de eerste fase van je relatie.
- Er zijn voldoende andere niet beladen onderwerpen die je kunt gebruiken om je gesprek (en relatie) op te starten: een recente ontmoeting, een zakelijke gebeurtenis, het weer, films of boeken, het nieuws in de kranten...

## OEFENING:

- 1) *Maak er een gewoonte van om te praten met vreemden als je op de bus aan het wachten bent, in de supermarkt of in restaurants en op café.*
- 2) *Oefen jezelf in het starten met small talk. Bij voorkeur zeg je iets belangrijks over jezelf waar je gesprekspartner op in kan haken om het gesprek voort te kunnen zetten.*

## 40. Rolmodellen



- Ook al ben je bijna gebombardeerd met tips en adviezen om een succesvolle netwerker te worden, dan moet je het allemaal nog wel in de praktijk toepassen en gaan doen. Dit is niet altijd gemakkelijk. Maar start en leer en doe het wel. Als je al wat ervaring hebt, wil dat niet zeggen dat jezelf verbeteren eenvoudig is. Maar ga de uitdaging met jezelf aan!
- Wil je je dagdagelijkse routine verbeteren? Of starten? Imiteer!
- Vind iemand, een rolmodel, waarvan jij denkt dat die het goed doet in een netwerk context. Analyseer deze persoon en wat hij doet. Welke strategie, welke aanpak, welke acties...
- Wat trekt jou dan aan in die persoon of aanpak? Is het de manier waarop deze netwerker iemand benadert? Of de manier zoals deze persoon zich voorstelt? De

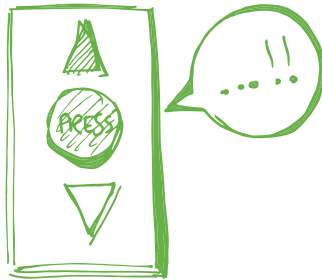
*body language*? De expressie, stem, de zinnen die hij of zij gebruikt of hoe aanwezig hij of zij is, een goede luisteraar...

- De volgende stap is uitzoeken hoe deze persoon zo een ideale netwerker geworden is.
- Tot slot probeer je wat je zo goed vindt, zelf te doen. Je moet ook nu oefenen maar het is leuk en je leert wellicht sneller dan alles zelf uitvinden.

## OEFENING:

- 1) *Start met het zoeken naar jouw ideale rolmodel(len). Enkele suggesties nodig? In 2018 werden deze personen de Netwerkers van het jaar in hun regio: Peter Bals (kantoomaterialen en -inrichting, in Antwerpen), Lesly Volkaert (feestzaal en traiteur, in Dendermonde), Yves Peeters (preventie-adviseur, in de Kempen), Sin Declerc (mobiliteitsdeskundige en verkeersstudies, in het Hageland), Erendiz Ates (LinkedIn-trainer, in Limburg) en Wim Buyl (beveiliging, in Oost-Vlaanderen). Blader zeker door naar het einde van het boek en daar vind je een overzicht van mensen actief in verschillende branches en regio's.*
- 2) *Ga naar bijeenkomsten waar zij ook komen. Je mag maar hoeft nog niet gelijk naar deze persoon toe te stappen. Kijk gewoon goed wat hij of zij doet. Het zijn stuk voor stuk goede luisteraars.*
- 3) *Probeer vervolgens contact te leggen en een gesprek aan te knopen. Neem een onderwerp dat zowel jou als deze persoon interesseert. Vertel deze persoon wat je zo goed aan hem of haar vindt qua netwerktechniek. En zo een compliment zal zeker in goede aarde vallen.*

# 48. De Elevator Pitch!



- In de zakenwereld is het belangrijk om een professionele *elevator pitch* voorbereid te hebben.
- Een elevator pitch, of verhaal, is een korte speech die ongeveer 20 tot 90 seconden duurt. De term verwijst naar het idee dat in de korte tijd dat je in een lift zit, je alle essentiële informatie moet kunnen geven:
  - Wie ben je? “Ik ben Stijn. Stijn het netwerk konijn. Zaakvoerder van Netwerkers”.
  - Wat doe je van beroep? Ondernemers kennen mij als dé netwerk-expert van Vlaanderen. Ik organiseer events waar ondernemers oprecht communiceren en op een menselijke manier connecteren”
  - Wie zijn jouw samenwerkers en klanten? “Onze klanten zijn doorgaans zaakvoerder van een KMO. Ze willen groeien door nieuwe contacten te leggen en slimmer te worden. Ondernemers met een groot netwerk sturen veel klanten naar ons door”
  - Waarmee kunnen anderen jou helpen? “Slechts 28 procent van de Vlamingen netwerk graag. Bij-

na alle Vlamingen houden van bier of chocolade en tegenwoordig Gin. Door sexy locaties komen Vlamingen wél uit hun kot. Of vanachter hun bureau en stappen ze graag de auto in. Help jij mij aan locaties die doen in bier, chocolade of Gin? Dan bezorg je mij automatisch nieuwe klanten. Dankuwel!”

- Je hebt altijd zo'n voorbereide elevator pitch nodig als je deelneemt aan netwerken en zakenmeetings. Op deze gelegenheden wordt er van je verwacht dat je jezelf en je kwaliteiten kan voorstellen, en mensen gaan dan om de beurt hun 'pitches' voorbrengen. De elevator pitch is ook relevant in gesprekken tussen twee personen.
- Als je wilt dat je boodschap onthouden wordt, moet je *elevator pitch* simpel zijn (zie tip 24). Vakterminologie is uit den boze. Concentreer je op één boodschap per pitch zodat de luisteraar niet overweldigd wordt door informatie. Bewaar een aantal *elevator pitches* in jouw portfolio- en pas die aan in functie van je publiek. Beschouw jouw pitch niet als een monoloog maar als een dialoog met je toehoorders. Je kan dan ook tijdens je pitch een vraag stellen om ieders aandacht te krijgen. Het kan ook helpen om te kunnen inspelen op je publiek bv “Wie heeft er soms last van ...”
  - Wees origineel. Vermijd het vaak gebruikte “Ik help bedrijven om ...”. Printerverkoper **Christof Roggen** zegt “Het maakt niet uit wanneer u beslist over de aankoop van een printer. Zolang het maar bij mij is”.
  - Gebruik beeldspraak “Je wil toch geen hele fles betalen als je een glas wijn bestelt?”

- Straal passie en enthousiasme uit naar het publiek zodat ze meer willen horen van je.
- Oefen thuis zodat je een comfortabel gevoel hebt over je *pitch*.
- Verras. Voeg humor toe. De meeste *elevator pitches* zijn formeel en een beetje saai. Je onderscheidt je snel als je er je hart in legt.

## OEFENING:

- 1) *Bepaal hoeveel elevator pitches je nodig hebt. 1 pitch – 1 boodschap! Als je meer dan één boodschap wil geven, bezorg je jezelf en je toehoorders stress.*
- 2) *Maak notities met kernwoorden. Ontwerp je pitch.*
- 3) *Oefen hoe je de elevator pitch wilt brengen.*
- 4) *Voeg metaforen toe, verhalen en humor. Aandacht moet je verdienen!*
- 5) *Time jezelf: spreek niet langer dan nodig. De aandachtspanne is beperkt.*
- 6) *Het belangrijkste is eindigen met een netwerkvraag. Anders kunnen ze je niet helpen. Het netwerkdool van ballonvaarder Yves Lannoy is grote, bekende namen als klant binnenhalen. Die bekende namen hoog in de lucht zijn een visibele hefboom om particuliere klanten te overtuigen.*



**BONUS**

**NETWORKING  
OP  
HOOGSENSITIEF  
NIVEAU**

**HSP's of hoogsensitieve personen zijn meer dan andere mensen gevoelig voor prikkels zoals geluiden, bewegingen, aanraking en licht. Als hoogsensitieve man merk ik dat er heel wat prikkels op me afkomen tijdens het netwerken. Nadat ik een event verlaat, duurt het soms 3 tot 4u voordat ik ontprikkeld ben en in alle rust kan gaan slapen.**

Cruciale voorwaarden voor een goed event zijn voor mij

1. Interessante mensen
2. Goede akoestiek.

Ik wil iemand als Dirk Lindemans van Brouwerij Lindemans langs deze weg feliciteren met de inspanningen die hij deed voor een uitstekende akoestiek in zijn event ruimte. Samen met Cathy Spaas, HSP-coach, geven we graag nog 5 BONUS tips, handig om te weten als je in contact komt met iemand op Hoogsensitief niveau!

51. Fijne mensen geven energie
52. Ontprikkelingen
53. Alcohol of koffie?
54. Piekeren is geen bedsport
55. Zeg niet overal zomaar ja op

# 51. Fijne mensen geven energie

Fijne mensen geven energie. Omring je daarom met heel fijne mensen die je de juiste, positieve energie geven in plaats van nemen.

Expert Cathy: Een positieve omgeving trekt jouw energie-level omhoog.

Breng dus tijd door met mensen die staan waar jij wilt staan en die bereikt hebben wat jij nastreeft. Ons inlevingsvermogen is hier een sterke troef die je perfect als voordeel kan inzetten.

Laat je dus inspireren!

## 52. Ontprikkelen

Het wordt soms te druk. Ontprikkel je gedurende 2 minuten. Door diep in te ademen, creëer je heel veel rust in je lichaam. Zonder jezelf even af als je overprikkeld bent.

Cathy: Drukke zorgt voor overprikkeling, waardoor ons stressniveau stijgt.

Door tussendoor korte momenten in te lassen om even tot jezelf te komen,

krijgt het stressniveau de kans om te verlagen. Gevolg: je kan weer even knallen!

## 53. Alcohol of Koffie?

Drink tijdens avondevents geen alcohol of koffie. Alcohol verdooft, wat prettig is voor veel mensen. Drink echter met mate. Zo blijf je aangenaam gezelschap en sta je ook nog goed op de foto's van het event die overal worden verspreid. Er zijn betere manieren. Gebruik liever je *mindset* om tot rust te komen.

Cathy: Train je brein en geef je lichaam voedingsstoffen die jou energie geven.

Bij veel HSP's worden alcohol en suikers al vaak te veel gebruikt.

Breng jezelf in topvorm door zowel je mind als je body in balans te houden!

Dit hoeft niet ingewikkeld te zijn, streef gewoon een gezonde levensstijl na.

## 54. Piekeren is geen bedsport.

Ik zorg ervoor dat ik uitgepiekerd ben wanneer ik in bed stap. Ik schrijf het van me af voor ik in bed kruip. Schrijven werkt heel goed in combinatie met je onderbewustzijn en het zorgt voor rust.

Hoe komt het dat we piekeren?

Vaak heeft je geest de neiging om dingen die je overdag hebt laten liggen of voorbij bent gerend, 's nachts in je bed af te werken. Bijvoorbeeld werk dat bleef liggen, of een ruzie die onvoldoende of niet werd uitgepraat. Een beter timemanagement kan de oplossing zijn, zodat je voor jezelf kan bepalen wanneer je klaar bent met je werkzaamheden voor de dag.

Ga niet slapen met veel drukte in je hoofd. Je werkmail checken of een documentaire vol geweld kijken doe je best niet. Gun jezelf rust. Doe ontspannende, niet al te ingewikkelde dingen voor je gaat slapen.

Cathy: Door de diepere verwerking in onze hersenen, ervaren we als HSP geregeld piekermomenten. Wanneer we dit de vrije loop laten, merk je al snel dat het ontzettend moeilijk wordt om nog rust in je hoofd te krijgen. Het wordt steeds lastiger om de mallemlen stil te krijgen. Zeker als je al een drukke agenda hebt. Zorg daarom dat je ontspant, voor je gaat slapen. Geef jouw hersenen de rust die ze nodig hebben door bv een positief boek te lezen, te gaan wandelen in de natuur, een ontspannende douche te nemen,...

Er zijn tal van korte en krachtige oefeningen die jou bij dit proces kunnen ondersteunen.

## 55. Zeg niet overal zomaar ja op.

HSP's zijn geweldige *pleasers*. Wees je bewust van beloftes die je maakt. HSP'ers hebben een zodanig hoog rechtvaardigheidsgevoel dat het voor hen heel makkelijk is om integer te zijn naar anderen. Onze beloftes komen we na. We zijn echter niet zo integer en lief met onszelf. Wees eerlijk tegenover jezelf en zorg dat het eerst binnen uw agenda en je voorwaarden past vooraleer je zomaar overal ja op zegt.

Cathy: Een goeie zelfzorg staat aan het begin van sterke prestaties. Het zit in onze aard om eerst te kijken wat anderen nodig hebben, voor we aan onze eigen noden denken.

Er is altijd wel die klant of die order of iemand van de familie of .... die iets van je nodig heeft.

HSP's zijn nu eenmaal snel geneigd om zulke zaken voor hun eigen belang te plaatsen.

Wees je er echter van bewust dat op het einde van de rit jouw klanten en omgeving het beste af zijn als jij net komt opdagen als de beste versie van jezelf.

Een goeie methode is soms 'NEE' zeggen tegen een ander om daarmee 'JA' te zeggen tegen jezelf. Stel prioriteiten, maak op basis daarvan je keuzes én blij daarbij trouw aan jezelf!

Hoogsensitiviteit is een medaille met 2 kanten. Enerzijds zijn er best veel valkuilen door de diepe verwerking en de voortdurende overprikkeling. Aan de andere kant hebben we ontzettend veel troeven in de hand door onder meer ons grote inlevingsvermogen, oog voor details en sterk empathisch vermogen.

Leer je valkuilen om te buigen en zet je hoogsensitiviteit in vanuit de kracht die het is.

Ervaar je hier uitdagingen bij en wil je gaan leven vanuit de voordelen om er een absolute meerwaarde van te maken?

Neem dan zeker een kijkje op de website

[www.cathyspaas.com](http://www.cathyspaas.com)

of contacteer Cathy rechtstreeks via

[cathy@cathyspaas.com](mailto:cathy@cathyspaas.com)



# Over Simone Lemming Andersen

Simone Andersen is een journalist en heeft een master in media. Ze heeft jaren gewerkt voor de Danish Broadcasting Corporation (DR) als een editor en ook als *talkshow host*. Ze is een expert in *business networking* en het bouwen van relaties. Simone heeft verschillende bestsellers geschreven en is een veelgevraagd spreker.

Neem contact op met Simone voor advies, trainingen of speakings:

sla@strategisk.dk - +45 26161818

[www.thenetworkingcompany.com](http://www.thenetworkingcompany.com)

[www.strategisk.dk](http://www.strategisk.dk)

Also by the author:

Networking – Tør du lade være/Publisher BoD (2014)

Networking – En professionel disciplin/Publisher BoD (2011)

Få succes i netværk - via kropssprog, smalltalk og kultur/Publisher BoD (2008)

Networking – a professional discipline, 2nd edition:

In English:

<http://bookboon.com/dk/networking-english-ebook>

In Swedish:

<http://bookboon.com/se/networking-svensk-ebook>

In Norwegian:

<http://bookboon.com/no/nettverking-ebook>

# Over Stijn Van Der Meulen

Stijn Van Der Meulen (° 1983) woont met echtgenote Kim in het Zuid-Limburgse Borlo, samen met hun 2 kinderen Viktor en Lisse, schildpadden Jef en Louis en hondje Fonke.

Zijn passie? Mensen op een authentieke manier verbinden met elkaar. Stijn studeerde af als klinisch psycholoog en richtte in 2016 Netwerkers op, een netwerkorganisatie die zich onderscheidt door het principe “Gunnen & geven”. Naast bezieler en drijvende kracht achter Netwerkers, is hij ook docent netwerken en persoonlijkheidsvorming.

Tijdens de week sport hij graag met vrienden. In het weekend kan je hem dan weer vinden op het plaatselijke voetbalveld, niet als speler maar als scheidsrechter.

Stijn contacteren voor netwerkevents, trainingen e.a?

Facebook / Instagram / LinkedIn / YouTube

[www.netwerkers.be](http://www.netwerkers.be)

# Over Netwerkers.be

In 2016 werd Netwerkers geboren in de gezellige Gempe-molen in Sint-Joris-Winge. Hans Meus was niet happig om een netwerkevent te hosten. Voorwaarde was dat het “zonder zjest en zjaar” moest zijn. De basis van het avondconcept Netwerkers is dat deelnemers er gewoon zichzelf mogen zijn, met hun plussen en minnen. Dat brengt mensen dichter bij elkaar. In de unieke sfeer van Gunnen & geven genieten leden en niet-leden maandelijks van een lekker diner. De ongedwongen avonden gaan door op diverse locaties in verschillende regio's. Doel is zowel zakelijke als persoonlijke groei te faciliteren.

*De tips in dit boek zijn praktisch toepasbaar, daar hoef je niet over te twifelen, gezien ook de getuigenissen van de volgende TOP! Netwerkers die absoluut een rolmodel (Tip 40) zijn. Misschien ook voor jou! Heb je vragen of wil je meer tips? Neem contact met hen op en ze gaan je zeker helpen:*

- *Tim Sanders van Vanrails Sanders*
- *Michelle Smekens van Smekens Pascal (gevelrenovatie)*
- *Christof Roggen, Die van de printers*
- *Erendiz Ates, trainer in LinkedIn*
- *Veerle Hofkens, Berten Steenwegen en Steven De Sutter (getalenteerde fotografen)*
- *belgian.impactcouple, Wesli & Jennifer (een jong koppel sportievelingen)*
- *Ken de Kort, The House of Spark (video's en animaties)*

- *Dennis Fredrickx, The Happiness Factory*
- *Peter Bals, Kantoorprofi België Kantoorinrichting*
- *Yves Lannoy Ballonvaarder*
- *Filiep Olaerts van Innohuis*
- *Marc Verlinden, Sales coach*
- *Kris Nobels (software)*
- *Frederik Imbo van Imbooring*
- *Pascal Wauters van Igloo Architects*
- *Sonja Heydens van Bindomatic*
- *Lies De Neuter van Securex*
- *Laurent Hatert (loodgieter)*
- *Roel Baeyens van sociaal secretariaat Easypay Group*
- *Manou Rottiers (Style at Home Stylist)*
- *Peter Heymans van Haug Chemie*
- *Peter De Meulemeester van Duden Herenmode*
- *Lesly Volkaert (feestzaal en traiteur)*
- *Yves Peeters (preventie-adviseur)*
- *Sin Declerc (mobiliteitsdeskundige en verkeersstudies)*
- *Wim Buyl (beveiliging)*
- *Dirk Lindemans van Brouwerij Lindemans*
- *Cathy Spaas, HSP-coach*
- *Hans Meus, Horeca 2.0*

# SMALL BOOKS BIG IDEAS SERIE

Een foto zegt meer dan duizend woorden... Soms is het gewoon veel beter om iets uit te tekenen en een idee te illustreren in plaats van het te proberen uit te leggen met woorden.

Door het creatief combineren van enkele basisprincipes en gebruik te maken van bullets en krachtige woorden, een beeld en goede vormen, worden zelfs abstracte, complexe concepten concreet, eenvoudig en duidelijk!

Deze praktische UK en USA bestseller serie helpt jou verder om als persoon te groeien en jezelf verder te ontwikkelen rond recente thema's en trends zowel in je privé als in je werkomgeving.

Ben je ondernemer dan kun je je bedrijfsvoering en strategieën verder ontwikkelen aan de hand van handige tips en inspirerende inzichten die de auteurs als consultant toegepast hebben bij corporate wereldwijd actieve en kleine & middelgrote ondernemingen om hun ideeën en projecten te realiseren.

**Bezoek vandaag nog [www.smallbooksbigideas.eu](http://www.smallbooksbigideas.eu) voor een overzicht van beschikbare en nog te verschijnen meer dan 25 titels zoals:**

- Het FinancialWellbeing Boek
- Het Diagrams Boek
- Het Visual Communications Boek
- Het ProductivityHabits Boek
- Het Brain Boek
- Het Negotiation Boek
- Het Strenghts Boek
- Het Keep it simple Boek
- Het SmartThinking Boek
- Het MindFullness Boek

De Small Books Big Ideas Serie:

Praktische inhoud, dynamische ideeën, slimme oplossingen en krachtige visuals! Inspiratie & nieuwe denkwijzen met een focus op probleemoplossingen in onze complexe wereld...

**[WWW.SMALLBOOKSBIGIDEAS.EU](http://WWW.SMALLBOOKSBIGIDEAS.EU)**

# PRAISE FOR HET NETWORKING BOEK...

**Stijn is een topdocent op het vlak van Netwerken. Er is niemand die beter uit de praktijk kan spreken dan hij. Ideale verbindende kracht!**

Joris Piette, Business Developer Syntra Limburg

**Via het succesconcept Netwerkers.be heb ik Stijn leren kennen als een sterke inspirator en motivator. Met zijn toegankelijke en warme aanpak zorgt hij ervoor dat professionals met elkaar verbinden in een aangename setting. Hij heeft een natuurtalent om vlot te communiceren en gunt mensen groei en positieve energie.**

Erendiz Ates, LinkedIn trainer

**Stijn Van Der Meulen is een rasechte netwerker. Daarom heeft hij Netwerkers.be opgericht met de bedoeling professionele zakenmensen maandelijks samen te brengen met de bedoeling elkaar te helpen in het extra generen van business. Stijn zorgt ervoor dat je kan netwerken in een ongedwongen sfeer met diner, fun maar toch to the point. Zijn passie is aanstekelijk ook voor degenen die reeds lid zijn.**

Sonja Heydens, Country & Sales Manager Bindomatic

**Netwerken.... Het was een actiepoint op mijn persoonlijk ontwikkelingsplan tijdens mijn loopbaanbegeleiding. Iets wat ik wel graag doe, maar waar ik niet zo goed in was... Ik volgde Stijn Van Der Meulen al een tijdje op de sociale media, omdat zijn oprechte en menselijke aanpak mij aansprak.**

**Toen ik vorig jaar de opleiding Sociaal Netwerken bij Syntra ontdekte en bleek dat Stijn de lesgever was, heb ik niet getwijfeld en mij ingeschreven. Hij gaf mij inzicht in netwerken (en nog wat levenslessen terzijde) en ik heb er veel uit gehaald.**

Els Parton, freelance oplosser

**“Inventief & alert ondernemen is constant in dialoog gaan met anderen en praten over opportuniteiten, systemen en technieken”**

Hans Meus, Horeca 2.0

**“Stijn weet als geen ander een zakelijk netwerkmoment om te toveren tot een mooie beleving. Hij verbindt je met andere ondernemers op een doordachte manier, maar steeds met zijn kenmerkende persoonlijke aanpak”**

Ken de Kort, zaakvoerder, The House of Spark

**“Stijn kan als geen ander mensen op hun gemak stellen, aandacht geven en gunnen. Stijn werkt net, netwerkt, werkt in een net van ondernemers en voelt zich als een vis in een kom vers water. Hij verbindt met flair, houdt van een lach en zorgt voor verbinding. Wat Stijn doet is hem op het lijf geschreven en het lijkt alsof het hem geen moeite kost. Kortom, als je meer wil weten van netwerken dan is er Stijn en alleen Stijn!”**

Marc Verlinden, sales coach

**It is with great honor that I write these words. My dear friend Simone was one of the pioneers in the scientific approach to the now extremely popular discipline of networking, and she was trailblazing techniques for practical applications of networking before almost anyone else. With this book (her fourth, the first three being bestsellers) she takes your networking skills one big step further. Welcome to Networking 2.0!**

Mogens Nørgaard, serial IT entrepreneur/CEO, International lecturer

**“Simone’s great passion is networking. She is constantly on the lookout for new trends that can be utilised in her own work and shared with her network. Everyone has a network but few people bring it into play like Simone. Her thoughts and tips about networking have developed and benefited our business.”**

Michael Krogh, CEO KplusK

**“As a speaker Simone is a fantastic communicator. Through her keenness and analytical talent, she quickly establishes customer needs and transforms them into concrete knowledge that is brilli-**



**antly communicated to her audience. Her passion for networking is obvious and leaves her audience in a state of euphoria.”**

Ernst A. Jønsson, IOOF - The Independent Order of Odd Fellows

**“If you want a company that is on the move and striving to be successful, the board of directors and the CEO should give greater priority to networking in their business strategy. It is going to be an even more decisive factor during the next few years. Simone has the competence and the tools to help your business implement networking.”**

Svend Randers, CEO, AL Finans

**“I can warmly recommend this compact and intensive introduction to the discipline of networking... If you have been hesitating to take the plunge into the networking scene, Simone’s book is designed to help you. This is a pleasurable self-help book that is definitely one to consider if you are looking for some advice on how to develop your skills as a professional networker”**

Jeanette Mørk, Marketing Manager, Lawfirm HjulmandKaptain



Netwerken: een vaardigheid op zich. En één die je kan trainen om meer plezier en succes te halen uit netwerkevenementen. Om je op weg te helpen, lanceert netwerkexpert Stijn Van Der Meulen **Het Networking Boek**: een boek boordevol praktische tips, psychologische inzichten en voorbeelden uit de praktijk van [Netwerkers.be](http://Netwerkers.be).



## HET NETWORKING BOEK THE ROADSHOW

### Het boek komt tot bij jou!

Tijdens een roadshow legt Stijn uit hoe de theorie van netwerken en menselijke interactie om te zetten in de praktijk. Kies je locatie, schrijf je in en ontvang als bezoeker een **GRATIS** exemplaar van Het Networking Boek. *(Klik op de gemeente van jouw keuze voor meer info)*

18/03 - [Mechelen](#)

21/03 - [Dendermonde](#)

25/03 - [Hasselt](#)

26/03 - [Wechelderzande](#)

06/05 - [Aalst](#)

23/05 - [Sint-Joris-Winge](#)