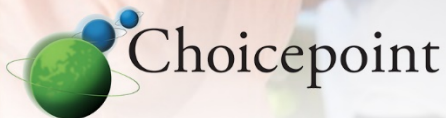


# CHOICEPOINTS

HET PAD NAAR PERSOONLIJK SUCCES,  
GELUK EN VOLDOENING



Sessie 10 : Maak gebruik van je netwerk voor maximale ondersteuning en succes

**Robert van der Wolk**

## INHOUDSOPGAVE

<b>Introductie.....</b>	<b>3</b>
<b>Doelstellingen .....</b>	<b>3</b>
<b>Netwerken.....</b>	<b>4</b>
<b>Interdependance .....</b>	<b>4</b>
<b>Definitie van Netwerken.....</b>	<b>6</b>
<b>Jouw attitude en je netwerk.....</b>	<b>8</b>
<b>Waarom netwerken essentieel is voor succes .....</b>	<b>10</b>
<b>De Beste Mensen Aantrekken .....</b>	<b>11</b>
<b>Jouw network, jouw team.....</b>	<b>13</b>
<b>Je Innerlijke Zelf Kan Aantrekkingskracht Creëren.....</b>	<b>14</b>
<b>Samenvatting .....</b>	<b>15</b>

## INTRODUCTIE

Napoleon Hill was één van de eerste mensen die de kracht van een goed netwerk erkende. Het was per slot van rekening door Andrew Carnegie's introducties dat hij in staat was om de meest succesvolle en beroemde mensen uit zijn tijd te interviewen om zo hun geheimen te leren.

Een van de belangrijkste geheimen van de ultra-succesvolle mensen was, en is ook altijd geweest, hun capaciteit om een mastermind groep te vormen. Dit is een groep mensen die elk op de toppen van hun eigen expertise zitten, en die samenwerken om dingen gedaan te krijgen. Hill beweerde dat deze groepen beter waren dan de som van elk individu bij elkaar opgeteld.

## DOELSTELLINGEN

In deze sessie zullen we het hebben over:

- Wat het betekent om te netwerken en hoe jouw attitude het echte verschil maakt
- Hoe netwerken jou meer oplevert
- Hoe je kunt beginnen met het aantrekken van de juiste mensen
- Waarom je de vaardige netwerken van binnen moet omarmen
- Hoe onafhankelijkheid juist contraproductief kan werken voor jouw succes
- Hoe je jouw meest positieve delen van jouw persoonlijkheid kunt inzetten
- Hoe je getalenteerde mensen kunt uitnodigen om je te helpen om naar een gezamenlijk doel toe te werken

## NETWERKEN

Een van de krachtigste actiestappen die je kunt nemen om jezelf van jouw succes te verzekeren is door jezelf te omringen met positieve, succesvolle mensen die zich blijven voeden met kennis en kunde. Dit wil niet per se zeggen dat je die mensen die geen millionair zijn uit je netwerk moet schrappen, maar het betekent wel dat je de positieve invloed van elke persoon die jij in je leven uitnodigt, identificeert.

Er zijn veel vooraanstaande leiders die zeggen dat je het geheel bent van die mensen met wie je de meeste tijd doorbrengt. Hoewel dit hoogstwaarschijnlijk klopt, ben ik geen voorstander van het vormen van relaties op basis van oppervlakkigheid; dat je enkel vriendschappen en relaties vormt op basis van wat iemand voor jou kan doen.

## INTERDEPENDANCE

Dr. Stephen Covey schetste zijn idee van *interdependancy* in zijn boek *The 7 Habits of Highly Effective People*. In plaats van *co-dependance*, waar twee mensen niet kunnen functioneren zonder elkaar of *independance* (onafhankelijkheid), waar mensen werken alsof ze alleen op de wereld zijn, stelde hij voor dat mensen op hun best zijn als ze *interdependant* zijn; wanneer ze met anderen werken in een symbiotische relatie.

Hij was een groot voorstander van win-win relaties, waarbij beide partijen tot overeenstemming komen en beiden van deze overeenkomst profiteren. Het belangrijkste ingrediënt dat we in elke relatie stoppen is niet wat we zeggen of wat we doen, maar wat we zijn. En als onze woorden en daden afkomstig zijn van oppervlakkige relatie-technieken met anderen, in plaats van onze eigen kern, dan zullen anderen dat haarfijn oppikken. Je zult simpelweg niet in staat zijn om de nodige ondergrond voor effectieve *interdependance* te creëren en te onderhouden.

Dit lijkt erg op Napoleon Hill's mastermindconcept, en veel andere vooraanstaanden in het veld van persoonlijke en professionele ontwikkeling zijn hierop verdergegaan in hun eigen recentere publicaties.

Greg Anderson, auteur van het boek *The 22 Non-negotiable Laws of Wellness* zei: "*Let's face it. In most of life we really are interdependent. We need each other. Staunch independence is an illusion, but heavy dependence isn't healthy, either. The only position of long-term strength is interdependence: win/win.*"

Henry van Dyke, een Amerikaanse dichter uit de 18e eeuw zei: *In the progress of personality, first comes a declaration of independence, then recognition of interdependence.* Het ontdekken van *interdependence* is onderdeel van je pad naar een volledig zelfbewustzijn.

"We hebben allemaal anderen nodig. Het kan je soms wel 20 jaar kosten om een bepaalde reputatie op te bouwen, en het kan in minder dan 5 minuten totaal zijn ingestort. Als je hier goed over nadenkt, dan zal je dingen anders gaan doen."

Dit zijn de legendarische woorden van niemand minder dan Warren Buffet, en het advies heeft meer betekenis dan je in eerste instantie zou denken. Een reputatie is hoe mensen binnen en buiten je netwerk over je voelen en denken. Het is hun perceptie over hoe competent je bent in iets en hieronder vallen ook je talenten, je vaardigheden, je persoonlijkheid en je karakter. Het kost je jaren van hard werken om aan alle juiste mensen te laten zien dat jij uit het juiste hout gesneden bent.

Het kost ook tijd om je netwerk op te bouwen. Het goede nieuws, is dat je er waarschijnlijk al een hebt, maar dat je wellicht nog niet weet hoe je dit in jouw voordeel kunt inzetten. Jouw leven krijgt een iets andere richting wanneer je gaat nadenken hoe anderen over jou denken, hoe ze je zien en hoe een grote groep mensen in je netwerk jouw acties kunnen interpreteren.

Warren Buffet's boodschap zegt in essentie dat belangrijke relaties, zowel in je werk, als in je dienstbaarheid, en je vriendschappen, radicaal kunnen omslaan als gevolg van een paar slechte acties; jarenlange investeringen kunnen door één enkele slechte beslissing kapot gaan.

Zo kunnen ook jarenlange vriendschappen op losse schroeven komen te staan door een paar slecht gekozen woorden die op het verkeerde moment gezegd werden. Nu je de zaden aan het planten bent in de tuin van kwalitatieve relaties, moet je ook een goed idee hebben hoe je tuin er uiteindelijk uit gaat zien. Je moet elk zaadje voorzien van voldoende water en vruchtbare aarde, en het ook genoeg voeding geven om te kunnen groeien.

Sommige mensen kunnen van nature goed netwerken. Ze zijn in staat om hun netwerk in te zetten vanuit oprechtheid om zo win-win situaties te vormen. De Broadway hit uit 1964 "People" heeft een van de sterkste teksten ooit om dit te onderbouwen: "*People who need people are the luckiest people in the world.*" Misschien moeten we daarom wel zeggen dat mensen die in staat zijn om win-win situaties en allianties te creëren de *luckiest people* ter wereld zijn.

*Interdependence* manifesteert zich op diverse manieren in ons leven. Er is een sterk verband te vinden tussen *interdependence* en onze dromen, de acties die we nemen en de mate waarin we dromen. Zo bestaat *interdependence* tussen onze dromen en onszelf, tussen ons en de mensen met wie we ons omringen, en de uniforme acties die we nemen om meer te bereiken dan dat we in ons eentje hadden kunnen doen.

## DEFINITIE VAN NETWERKEN

Wat is netwerken precies? Je eerste reactie zou kunnen zijn waarom netwerken wel of juist niet natuurlijk voor je is. Als je eerste reactie nogal cynisch is en iets in de trant is van "mensen die andere mensen meedogenloos gebruiken om te krijgen wat ze willen", dan is de kans groot dat je niet echt een goede netwerker bent.

Zeg je daarentegen "mensen die samenwerken om evenredig gunstige resultaten te creëren", dan is het waarschijnlijk dat je een gezond netwerk hebt waar van je weet hoe je die kunt inzetten.

Er is niets zo krachtig in het behalen van resultaten als mensen die op harmonieuze wijze samenwerken om een resultaat te bereiken. Dit kun je keer op keer terugvinden in onze geschiedenis. Denk maar eens aan de Oudheid.

In de Griekse Oudheid waren het de Grieken die samenwerkten met omliggende steden om zich te verdedigen tegen Perzië. De Kelten en Franken werkten samen om zich tegen de Romeinen te verdedigen, en de Westerse Staten deden dit om het oprukkende Ottomaanse Rijk af te houden.

Recentelijker waren het de regeerders die andere regeerders te hulp kwamen wanneer zij vonden dat hun naties bedreigd werden. Er is een lange geschiedenis van koninkrijken die, uitgespreid over verschillende landen hun bondgenoten hielpen. Dit is de reden waarom veel van deze landen en naties het hebben overleefd in de 20<sup>e</sup> en 21<sup>e</sup> eeuw.

Als je kijkt naar organisaties en bedrijven, dan kun je zien dat sommige bedrijven die samengevoegd werden met andere bedrijven uitmondde tot de super-organisaties die we vandaag de dag zien.

Natuurlijk zijn er genoeg vijandige overnames geweest, net zoals bedrijven die uitgekocht zijn, maar er zijn ook genoeg voorbeelden te vinden van bedrijven die hun krachten bundelden om betere diensten aan grotere groepen mensen aan te bieden.

Het idee om iemand anders te helpen om hun doelen te bereiken is iets wat voor veel mensen demotiverend klinkt. Ze zijn bang dat ze zo druk bezig zijn met het helpen van iemand anders, dat ze hun eigen dromen of doelen zullen verwaarlozen. Om een pad van gezond netwerken in te gaan is er één idee dat je absoluut moet accepteren: het helpen van anderen in het bereiken van hun doel is niet iets dat te min voor je is.

Napoleon Hill suggereerde dat door andere mensen te helpen in het bereiken van hun doelen, je vaak zelf nieuwe, goede en effectieve manieren vindt om je eigen doelen te behalen.

Bob Burg, een motivational speaker en auteur, zei dat *"networking is simply the cultivating of mutually beneficial, give and take, win-win relationships. It works better, however, when emphasizing the 'give' part."*

Mark Victor Hansen, coauteur van de succesvolle Kippensoep voor de Ziel-series, heeft een erg positieve kijk op netwerken en mentoring: *"Imitate until you emulate. Match and surpass those who launched you. It's the highest form of thankfulness."* Eveneens heeft hij advies wanneer het aankomt om het bouwen van een sterk netwerk voor jezelf: *"Expand your network by one quality-person per day forever."* As je dit berekent, dan is het opbouwen van een dergelijk netwerk makkelijk om op een dagelijkse basis te doen. Je kunt elke dag een nog onbekende persoon tegenkomen, en je kunt er wel twintig in een weekend ontmoeten.

De eerste stap is het ontmoeten van een nieuw persoon. De volgende stap is om die ontmoeting memorabel te maken voor jou, alsook voor de ander. Eén van de beste manieren om dit te doen is om oprechte interesse te hebben voor elke ontmoeting die je hebt met anderen. Hoe maak je zo iets een unieke gebeurtenis?

Zodra je die ontmoeting en die persoon koppelt aan zijn of haar unieke eigenschappen, kun je hun contactinformatie aan jouw netwerk toevoegen.

Helaas komt het vaak voor dat mensen goede nieuwe contacten uit het oog verliezen. Daarom doe je er goed aan om een systeem op te zetten dat je contactinformatie effectief kan managen. Dit kan met je mobiele telefoon zijn, of misschien heb je een ouderwetse rolodex, of misschien gebruik je een online site of service. Wat het ook is dat jou het meeste aantrekt, zorg ervoor dat de mensen die je ontmoet, zelfs al is het voor een korte tijd, voor altijd in je leven kunnen blijven houden.

Je hebt misschien wel eens gehoord van de zes gradaties van scheiding of *the six degrees of separation*. De Hongaarse auteur Frigyes Karinthy publiceerde in 1929 een boek met korte verhalen waarin hij voorstelt dat door technologische en communicatie verbeteringen de wereld kleiner wordt. Een paar van zijn suggesties waren de voorlopers van het boeiende spel dat *'The Six Degrees of Kevin Bacon'* heet. In één van zijn korte verhalen uit 1929 zegt Karinthy: "One of us suggested performing the following experiment to prove that the population of the Earth is closer together now than they have ever been before. We should select any person from the 1.5 billion inhabitants of the Earth – anyone, anywhere at all. He bet us that, using no more than individuals, one of whom is a personal acquaintance, he could contact the selected individual using nothing except the network of personal acquaintances."

Hoewel de wereldbevolking aanzienlijk is toegenomen, van 1,5 miljard tot ruim 7 miljard, is het nog steeds verbazingwekkend hoe sterk mensen met elkaar verbonden zijn. De term *'6 degrees of separation'* komt eigenlijk uit een toneelstuk uit 1990, die in 1993 verscheen als film onder dezelfde naam. Eén van de spelers zegt dit over de 6 gradaties van scheiding: *"I read somewhere that everybody on this planet is separated by only six other people. Six degrees of separation between us and everyone else on this planet. The president of the United States, a gondolier in Venice, just fill in the names. I find it a) extremely comforting that we're so close, and b) like Chinese water torture, that we're so close, because you have to find the right six people to make the right connection. I am bound to everyone on this planet by a trail of six people."*

Er zijn ruim 7 miljard mensen op Aarde, maar hoeveel daarvan zul je daadwerkelijk in person ontmoeten? Met hoeveel mensen ga jij een positieve en krachtige connectie maken? Met hoeveel kun je een win-win relatie creëren?

## JOUW ATTITUDE EN JE NETWERK

Laten we het eens hebben over hoe jouw gedrag in verbinding staat met jouw netwerk. Volgens Dennis Waitley bepaalt jouw attitude je altitude. Anders gezegd: hoe positief en hoe goed jouw gedrag is, bepaalt hoe ver je in staat bent in het leven te komen. Je attitude heeft een groot effect op de mensen met wie je in contact komt.

*"If you had a friend who talked to you like you sometimes talk to yourself, would you continue to hang out with that person?"*, zegt Rob Bremer. In de woorden van Earl Nightingale: *"A great attitude does much more than turn on the lights in our worlds; It seems to magically connect us to all sorts of serendipitous opportunities that were somehow absent before the change."*

Jouw gedrag verbindt je met mensen. Die mensen kunnen de sleutel zijn om kansen te creëren of om profijt te hebben van reeds bestaande kansen. Jouw attitude heeft de mogelijkheid tot aantrekking of afstoting.

Zoals Brian Tracy het zegt: *"If you envy successful people, you create a negative force field of attraction that repels you from ever doing the things that you need to do to be successful. If you admire successful people you create a positive force field of attraction that draws you toward them, becoming more and more like the kind of people that you want to be."*



Er zijn verschillende manieren om je attitude te verbeteren. Één daarvan is door de kritiek of advies van anderen niet toe te staan om je af te houden van je belangrijkste doelen. Zoals Cynthia Kersey, auteur van het boek *Unstoppable* zegt: *"The only opinion about your dream that really counts is yours. The negative comments of others merely reflect their limitation, not yours."*

Als iemand zijn of haar negatieve gedachten met je deelt, zoek dan naar een manier die je ervan weerhoudt dat je jezelf negatief gaat voelen. Sterker nog, zoek naar een manier om de ander te helpen het positieve te zien, zodat het uiteindelijke resultaat van jullie contact positief is. Je kunt dingen zeggen als: "Ik weet dat het hoog gegrepen is, maar ik ben vastberaden om het te realiseren; ik denk dat jij je dat wel kan voorstellen, toch?" Of wanneer iemand zich down voelt en over iets wil klagen, sta ze dan toe om hun gevoelens te uiten, maar stel ze vragen die hen terugleiden naar een positievere conclusie. "Ik weet dat die verkoper onbeleefd was, maar misschien had ze een slechte dag. Ik weet wel hoe dat voelt, en ik ben er zeker van dat ze er niets persoonlijks mee bedoelde in haar onbeleefdheid. Jouw tijd is in ieder geval kostbaarder dan je bezig te houden met wat zij zei of dacht."

Je doet er goed aan om iedereen te vergeven, beginnende met jezelf. Zoals acteur Paul Boes ooit zei: *"Forgiveness does not change the past, but it does enlarge the future."* Wanneer je in staat bent om anderen, en jezelf te vergeven voor fouten en misstappen uit het verleden, dan open je jezelf voor nieuwe mogelijkheden.

Zoals Jim Rohn schrijft: *"Humility is a virtue. You can still be as assertive in this world as you want to, yet still have a sense of humility. You do this by discovering your own personal capacity for gratitude."*

De grote Romeinse redenaar Cicero zei ooit: *"Gratitude is not only the greatest of virtues, but also the parent of all the others."* Wanneer je werkelijke dankbaarheid voelt, dan kun je je veel makkelijker met andere mensen verbinden dan wanneer je je gekleineerd voelt.

Brian Tracy gaat nog een stap verder: *"Develop an attitude of gratitude and give thanks for everything that happens to you, knowing that every step forward is a step in achieving something bigger and better than your current situation."*

Het ding met het bouwen van je netwerk is dat je nooit precies weet wanneer het op z'n plek valt en zich laat uitbetalen. Daarom doe je er goed aan om aardiger en empathischer te zijn naar meer mensen in je leven. Zoals Thomas J. Watson, voormalig CEO van IBM zei *"Really big people are, above everything else, courteous, considerate and generous – not just to some people in some circumstance – but to everyone all the time."* Het is een stuk makkelijker om je dankbaar en genereus te voelen wanneer je iets doet wat je leuk vindt. Wanneer je in een sleur zit of in een uitzichtloze baan en je omringt met uitzichtloze mensen, dan is het moeilijk om een positieve kijk te houden op de toekomst.

Het is ontzettend moeilijk om in de buurt te zijn van mensen wanneer je een negatieve kijk hebt. Het is dubbel zo moeilijk om aardig te zijn als je dat niet hoeft, bijvoorbeeld wanneer je werkt in een baan die je haat. Zoals Mark Victor Hansen het beschrijft: *“Doing what we were meant to do creates fun, excitement and contentment in our lives and invariably in the lives of the people around us. When you're excited about something, it's contagious.”*

Zo zei de Amerikaanse psycholoog David Seaberry, *“Enthusiasm is the best protection in any situation. Wholeheartedness is contagious. Give yourself, if you wish to get others.”* Dit is net als een Chinees gezegde: *“When you row another person across the river you get there yourself.”*

Dale Carnegie, de auteur van *How to win friends and influence people* schreef: *“You can make more friends in two months by becoming interested in other people than you can in two years by trying to get other people interested in you.”*

Als je werkt in je droombaan, maar je bent nog steeds gestressed en pessimistisch, overweeg dan het advies van Jim Rohn: *“You must constantly ask yourself these questions: Who am I around? What are they doing to me? What have they got me reading? What have they got me saying. Where do they have me going? What do they have me thinking? And most important, what do they have me becoming? Then ask yourself the big question: Is that okay?”*

Wanneer je een sterke aantrekkingskracht afgeeft omdat je positief, beleefd, respectvol en vriendelijk bent, dan wordt je vaak 'geadopteerd' door een mentor. Zoals het Boedhistische gezegde gaat: *“When the student is ready, the master appears.”* Laat dit maar eens even op je inwerken. Wanneer was jij bereid om mentor te zijn voor iemand anders? Waarschijnlijk alleen wanneer je iemand ontmoette die het waard was om jouw advies op te volgen; iemand die klaar was om actie te nemen en het maximale eruit te halen. Pas dan voel je je werkelijk aangesproken en geroepen om als mentor op te treden. Hetzelfde geldt daarin voor jou.

## WAAROM NETWERKEN ESSENTIEEL IS VOOR SUCCES

Brian Tracy zegt: *“Network continuously. 85% of all jobs are filled through contacts and personal references.”* En hij heeft nog gelijk ook; jouw kansen om een nieuwe klant of een nieuwe baan te vinden neemt exponentieel toe wanneer je een relatie of goede verstandhouding met de man of vrouw hebt die het sollicitatie gesprek doet of overweegt om iets aan te schaffen. In dat opzicht hebben we allemaal de neiging om van anderen te kopen.

Onthoud daarom dat er kracht zit in netwerken. Misschien heb je weleens iemand dit horen zeggen, maar het gaat zeker op voor netwerken: *A snowflake is one of the most fragile creations, but look what they can do when they stick together.*"

Netwerken is ontzettend belangrijk, omdat de mensen in jouw leven een groot effect hebben op jouw succes. Het maakt een groot verschil met wie je je omringt als het aankomt op wat je nastreeft en hoe je het nastreeft. *"You will be in five years the sum total of the books you read and the people you are around."*, zegt auteur en spreker Charlie "Tremendous" Jones. Wanneer je je omringt met getalenteerde mensen, dan hebben zij op hun beurt de neiging om jouw talenten naar boven te laten komen.

Auteur en consultant Patrick Dixon zegt: *"I would rather work with five people who really believe in what they are doing, rather than five hundred people who can't see the point."* Jezelf omringen met het juiste netwerk maakt dus het grote verschil. Wanneer je contact maakt met mensen die je kunt vertrouwen, dan voel je je ook veilig om je beste ideeën, dromen en gedachten met ze te delen, hopen de dat zij je kunnen helpen om die ideeën, dromen en gedachten te verbeteren.

*"Here's what is exciting about sharing ideas with others"*, zegt Jim Rohn. *"If you share a new idea with ten people, they get to hear it once, and you get to hear it ten times."* Ook al kun je het soms eng vinden om je ideeën met anderen te delen, omdat je bang bent dat ze je ideeën van je overnemen of stelen, je kunt jezelf niet toestaan om op die manier, met zo'n angst door het leven te gaan. Als je nooit deelt, dan zal je mogelijk nooit in staat zijn om de beste kansen te grijpen die er nu liggen.

*"Sharing makes you bigger than you are."* zegt Jim Rohn. *"The more you pour out, the more life will be able to pour in."* Auteur en journalist Hunter S. Thompson zei ooit: *"No man is so foolish, but he may sometimes give a good counsel, and no man is so wise, that he may not easily err if he takes no other counsel than his own. He that is taught only by himself has a fool for a master."*

## DE BESTE MENSEN AANTREKKEN

Er is een oud Latijns spreekwoord: *"If you always live with those who are lame, you yourself will learn to limp."* Je hebt de kracht en de verantwoordelijkheid om de mensen te kiezen in je leven die je helpen om de beste versie van je zelf te worden. Je bent het bijna aan de wereld verschuldigd om je met dit soort mensen te omringen. De wereld verdient per slot van rekening het beste van wat je te bieden hebt.

Thomas Dryer zei: *"The world is a great mirror – it reflects back to you what you are. If you are loving, if you are friendly, if you are helpful, the world will prove loving and friendly and helpful to you. The world is what you are."* We neigen dus dezelfde energie aan te trekken die we afgeven. Als we aanmoediging en support in dit leven willen hebben, dan moeten we leren om het aan anderen te geven.

Zoals schrijver William Arthur Ward zei: *"Flatter me and I may not believe you. Criticize me and I may not like you. Ignore me and I may not forgive you. Encourage me and I will not forget you."* Dit lijkt erg op iets wat de dichter Maya Angeou heeft gezegd: *"I have learned that people forget what you said, people will forget what you did, but they will never forget how you made them feel."* Je hebt daarom een grote verantwoordelijkheid om anderen het gevoel te geven dat ze het kunnen alsook de moeite waard zijn. Dat zorgt er tegelijkertijd voor dat je jezelf de moeite waard vindt.

Mark Twain was een voorstander van je omringen met mensen die je intellectueel, moreel en spiritueel helpen verbeteren. *"Keep away from people who try to belittle your ambitions. Small people always do that. But the really great make you feel that you, too, can become great. Take time to be that great person who keeps other people feeling great."*

Als je op zoek bent naar een goede mentor, overweeg dan om er een te worden voor iemand anders. Zoals Aristoteles zei: *"The proof that you know something is that you are able to teach it."* Met dezelfde redenering zei iemand ooit: *"Instead of looking for a miracle in your life, look to see if you are the miracle in someone else's life."*

Gitarist Vic Johnson zei: *"the secret to learning from mentors is first to find one, and then to become one. You'll learn as much from the latter as the former."*

Er is een krachtig Chinees spreekwoord: *"If you want happiness for an hour, take a nap. If you want happiness for a day, go fishing. If you want happiness for a year inherit a fortune. If you want happiness for a lifetime help someone else."*

Auteur Edith Wharton, wiens tragische personages altijd nobele karaktereigenschappen vertoonden, zei: *"There are two ways of spreading light – to be the candle or the mirror that reflects it."*

## JOUW NETWORK, JOUW TEAM

De meest succesvolle bedrijven en mensen hebben geleerd om sterke teams samen te stellen. Er zijn drie stappen om een succesvol team te krijgen en Henry Ford somde ze op deze manier op: *"Coming together is a beginning. Keeping together is a process. Working together is success."*

De eerste stap om een winnend team te hebben is om de juiste mensen bij elkaar te brengen voor de juiste doeleinden. Je moet een sterke missie hebben, anders blijft de groep niet bij elkaar. De juiste mensen moeten ook de juiste vaardigheden hebben. Iedereen moet een duidelijke meerwaarde hebben.

De tweede stap is om een gedegen beleid of goede regels op te stellen om het team op de missie gefocust te laten blijven. Zonder deze regels valt een team uit elkaar. Er moet altijd een manier zijn waarop een team tot een besluit komt. Zo moet er altijd veiligheid en ruimte zijn om je mening te delen, zelfs als ze haaks staan op de mening van de meerderheid. Er moeten ook regels zijn hoe teamleden elkaar respectvol en netjes behandelen, zelfs als er verhitte discussies opkomen. Zakenman, miljardair en presidentskandidaat Ross Perot zei ooit: *"When building a team I always search first for people who love to win. If I can't find any of those, I look for people who hate to lose."*

Een goede manier in het vinden van teamleden is door te luisteren hoe ze praten en zich gedragen. Waar let je dan op? Wel, allereerst zoek je iemand die zich loyaal opstelt naar de groep. Ze hoeven niet per se iedereen in het team geweldig te vinden, maar ze moeten ze wel respecteren. Er is een oud Latijns spreekwoord dat zegt: *"There is no greater proof of loyalty than how you speak about someone in their absence."*

Zo zei journalist Leo Aikman: *"You can tell more about a person by what he says about others than you can by what others say about him."* Misschien krijg je referenties, misschien ontmoet je iemand en denk je in eerste instantie dat ze heel goed in een bepaald team passen dat je wilt vormen, maar je moet eerst goed naar die person luisteren voordat je je uiteindelijke beslissing maakt. Je moet horen hoe ze anderen beschrijven; zijn ze respectvol, zijn ze constructief in hoe ze kritiek geven, maken ze grappen die ten koste gaan van anderen?

Zoals honkballer Rex Hudler ooit zei: *"Be a fountain, not a drain."* Je wilt namelijk niet twee fontein en twee afvoeren in een team zetten. Als je dat toch doet, dan moet je ook bereid zijn om met de consequenties te leven.

Pauline Phillips, die de 'Dear Abby' column schreef zei ooit: *"the best index to a person's character is 1. How he treats people who can't do him any good and 2. How he treats people who can't fight back."* Kijk eens hoe dit opgaat voor jezelf in jouw zoektocht naar goede teamleden of mensen voor je netwerk. Denk ook aan de implicaties van je eigen gedrag wanneer anderen overwegen om met jou samen te werken.

## JE INNERLIJKE ZELF KAN AANTREKKINGSKRACHT CREËREN

Amelia Earheart, de eerste vrouwelijke piloot die de Atlantische Oceaan overstak, zei: *"No kind action ever stops with itself. One kind action leads to another. Good example is followed. A single act of kindness throws out roots in all directions, and the roots spring up and make new trees. The greatest work that kindness does to others is that it makes them kind themselves."*

Je zult daarom de meeste invloed op andere mensen hebben wanneer je vriendelijk naar anderen bent. Echte, oprechte en authentieke vriendelijkheid heeft een manier om mensen naar je toe te trekken. Niet omdat ze gebruik of misbruik van je vriendelijkheid willen maken, maar omdat vriendelijkheid eerder de neiging heeft om over te slaan op anderen.

Zoals Brian Tracy zegt: *"You will regret many things in life, but you will never regret being too kind or too fair."* Er is iets in vriendelijkheid dat vriendelijkheid aantrekt. Eén van de redenen waarom vriendelijkheid zo'n invloed op ons heeft, is omdat het een *attitude of gratitude* in ons naar boven laat komen; we stellen ons dankbaar op voor de vriendelijkheid die we ontvangen. Wanneer iemand vriendelijk naar ons is, dan voelt het vaak alsof ze ons begrijpen zonder dat ze ons kennen. We voelen alsof we een genereus cadeau hebben gekregen dat we graag willen doorgeven aan iemand anders.

George Washington Carver zei: *"How far you go in life depends on your being tender with the young, compassionate with the aged, sympathetic with the striving and tolerant of the weak and strong. Because some day in your life, you will have been all of these combined."*

Moeder Theresa leefde haar leven volgens de mantra "Laat niemand ooit naar je toekomen zonder dat ze beter en gelukkiger bij je vandaan gaan". De beroemde auteur en motivator Og Mandino zei: *"Beginning today, treat everyone you meet as if they going to be dead by midnight. Extend to them all the care, kindness and understanding you can muster, and do it with no thought of any reward. Your life will never be the same again. That's because life is a mirror – if you frown at it, it frowns back. If you smile, it returns the greeting."*

*"Some cause happiness wherever they go, others whenever they go." zei Oscar Wilde ooit. "You'll get along much better in this world if you are the former, not the latter."*

## SAMENVATTING

Met het afsluiten van deze sessie wil ik graag eindigen met de woorden van Albert Schweitzer: *"In everyone's life, at some time, our inner fire goes out. It then bursts into flame by an encounter with another human being. We should all be thankful for those people who rekindle the inner spirit. We need other people just as they need us. This world is full of far more potential, when we work with other people to achieve common goals."*

Ralph Waldo Emerson zei: *"One of the most beautiful compensations of this life is that no one can sincerely try to help another without helping himself."*

*Of je het beseft of niet, je maakt een beslissing om je netwerk op te bouwen of juist af te breken. Jij alleen hebt de werkelijke power om win-win relaties met mensen te creëren. En jij alleen kunt die voor jezelf cultiveren. "Consciously or unconsciously, every one of us does render some service or other." zegt Mahatma Gandhi. "If we cultivate the habit of doing this service deliberately, our desire for service will steadily grow stronger, and we'll make not only our own happiness, but that of the world at large."*

Ik hoop dat je van deze sessie genoten hebt en dat je er waarde en inzichten uit gehaald hebt. Ik kijk uit naar onze toekomstige sessies samen. Als je vragen of opmerkingen hebt over deze sessie, neem dan contact op met me.

Op jouw succes,

Robert