

Bij het laatste bezoek aan de inspiratiebijeenkomst viel het me op hoe weinig vrouwelijke ondernemers er aanwezig waren. Eigenlijk ook niet zo belangrijk, want netwerken doen ze toch wel. Alleen op een andere manier!



EEN VERSCHIL MOET ER ZIJN

HAAIEN EN DOLFIJNEN

De bijeenkomsten waar je al jarenlang komt en inmiddels waardevolle relaties hebt opgebouwd is wel netwerken, maar is ook vaak heel gezellig en leerzaam. En omdat het ook wel goed is je blikveld te vergroten, bezoeken wij ook andere bijeenkomsten. Nieuwe netwerkorganisaties of eenmalige bijeenkomsten. Op een van deze bijeenkomsten stond ik bij een groepje met mannen. Ik had net het verhaal over haaien en dolfinen-netwerken gehoord en vond het wel een goed idee om dit eens van een afstandje te bekijken. Zou de mannelijke ondernemer meer iets van een haai in zich hebben en de vrouwelijke ondernemer meer iets van een dolfijn? Of was het meer mijn persoonlijke voorkeur voor netwerken?

Ik sloot mij aan bij een groepje mannen en binnen heel korte tijd vertelden de mannen elkaar wat zij voor onderneming voerden, welke omzet zij draaiden en welke grote vis zij hadden gevangen. De kaartjes vlogen direct over en weer en ze lieten er geen gras over groeien. 'Voor drukwerk bent u bij ons aan het juiste adres, zullen we eens een afspraak maken!' Er werd een afspraak gemaakt en ze konden weer op zoek naar hun volgende 'prooi'. In dit groepje zwommen dus aardig wat haaien rond. Op zoek naar hun prooi in de groep, niet afwachtend, niet spelend, maar direct op het doel af.

Daaromheen moeten ergens de dolfinen zwemmen. Dolfinen zijn de ondernemers die het speelser aanpakken. Die echt met je in gesprek gaan uit interesse. Die, als het in een gesprek te heet onder je voeten wordt, je 'redden' uit het

benarde gesprek. Dit is de groep die het elkaar vaak gunt omdat het klikt. Zij zien ook kansen voor anderen en weten die ondernemers dan ook weer aan elkaar te koppelen zonder daar zelf direct beter van te worden. Zo aanvullend, actief en opvallend de haaien zijn, zo onopvallend zijn de dolfinen.

Ik werd voorgesteld aan een drietal mensen waaronder twee vrouwen. Een mooie gelegenheid om te kijken of ik hier wat dolfinen zou vinden. Helaas vlogen de visitekaartjes nog sneller over en weer en was er maar één vrouw aan het woord. Ik merkte dat het gesprek al snel de kant op ging van overtuigen waarom zij de beste kwaliteit kon leveren als het ging om reclame maken. Ik had hier meer met een haai dan met een dolfijn te maken. En toen

zij het gesprek naar mij wilde richten werd ik aangesproken door iemand die mij wat te drinken aanbood en ik werd weggeleid uit het gesprek. Met deze persoon heb ik een groot deel van de avond een heel interessant gesprek gehad. Er was een klik en ik weet zeker dat we elkaar opzoeken als er een zakelijke behoefte is. In ieder geval om nog even wat verder kennis te maken en dan te kijken wat we voor elkaar kunnen betekenen. Een mooi contact. Ik vond een dolfijn, een man.

Ach, of je nu vrouw of man bent als ondernemer, doe wat het beste bij je past, blijf authentiek! En als het bij je past...speel dan wat meer in je (net) werk; als een dolfijn.

Jolanda van der Steen



Anneke van Doorn: 06-48 42 88 36
Jolanda van der Steen: 06-49 75 79 70
www.la-fontaine.net