

PREVIEW



"Een lekker praktisch DOE-boek!"
Aicha Marchadi, presentator

"Superboek! Praktisch en vol tips voor alle mensen die meer uit hun business en uit hun leven willen halen!"
Tom Coronel, coureur en entrepreneur

"Het begint met de FUNfactor. Daarmee creëer je jouw gunfactor!"
Nichiel Hulstema, directeur Start, KVK

MET PRAKTIJSCHE TIPS,
DOE-OPDRACHTEN
EN INZICHTEN UIT DE
WETENSCHAP!

Wil jij ook met plezier nieuwe klanten, partners en samenwerkingspartners aantrekken?

ON- EN OFFLINE

Dit boek brengt je in contact met:

1. **F**undament: it starts with a solid foundation
2. **O**utstraling naar andere mensen
3. **N**ieuwe connecties leggen

Als netwerkexpert kreeg Judith Smits het kxam dat zij als vanzelf uitstraalt. En zoveel plezier uitstraalt.



Dr. Judith Smits is netwerkexpert

Zij presenteert vol fun **DE NETWERKSHOW**, een wervende, interactieve show & entertainment waarin mensen op een leuke manier nieuwe contacten leggen en opdoen over on- en offline netwerken.
defunfactor.nl | denetwerkshow.nl


BEST PUBLISHERS
JUDITH SMITS

DE
FUN FACTOR

HOE JE DIRECT
JOUW EERSTE INDRUK VERSTERKT
EN MET PLEZIER NETWERKT!

BEST
PUBLISHERS

JUDITH SMITS



DE
FUN FACTOR

HOE JE DIRECT
JOUW EERSTE INDRUK VERSTERKT
EN MET PLEZIER NETWERKT!

'Alles valt te leren, zeker als je het leuk weet te maken. Dit boek raakt de kern hiervan.'

David de Kock,
mede-oprichter
365 Dagen Succesvol

'Superboek! Praktisch en vol tips voor alle mensen die meer uit hun business en uit hun leven willen halen.'

Tom Coronel, coureur
en entrepreneur

'Geen natuurlijke netwerker? Je kan het gewoon leren en het is nog leuk ook! Een aanrader!'

Rens de Jong, presentator
en ondernemer

'Wie je kent, is net zo belangrijk als wie je bent. En goede contracten zijn vaak het gevolg van fijne contacten. Blijf daarom niet hangen in de gedachte: "Wie zit er nu op mij te wachten?" Kortom, lezen dit boek!'

Jos Burgers, veelgevraagd
spreker en bestsellerauteur

'Een lekker praktisch DOE-boek, vol met eyeopeners!'

Aïcha Marchadi,
presentator

'Wat je uitstraalt, trek je aan. Met veel enthousiasme beschrijft Judith Smits hoe netwerken niet alleen heel nuttig, maar vooral ook heel leuk kan zijn. Een aanrader voor iedereen die op zoek is naar concrete tips voor het opbouwen, onderhouden en vergroten van zijn of haar netwerk door authentiek en met plezier hulp te vragen èn te geven!'

Marcel Molenaar,
Country Manager LinkedIn

'De FUNfactor geeft je tools om praktisch, hands-on en makkelijk met anderen in contact te komen. In het dagelijks leven en in de businesswereld.'

**Heleen van Hall, Head
of alumni & external
relations Nyenrode
Business Universiteit**

'Het begint met de FUNfactor. Daarmee creëer je jouw gunfactor. Je hebt ze allebei nodig om te slagen als ondernemer.'

Michiel Huitema,
directeur Start, KVK

'Een dikke aanrader voor iedereen die weleens moeite heeft om gezien te worden. Judith helpt je met een voelbare passie om meer Bühne te nemen in het leven. Niemand verdient het om in de schaduw te staan. DOE de FUNfactor en laat je zien!'

**Remco Claassen, trainer, spreker en
bestseller auteur**

INHOUD

INLEIDING **12**

- ✓ Hoe ik mijn FUNfactor vond en er elke dag voordeel uit haal 12
- ✓ Wat levert dit boek jou op? 14

NETWERKEN DOE JE ALTIJD. HET IS LEUKER MET FUN! **15**

- ✓ Connecten is het nieuwe netwerken 15
- ✓ De toekomst van de netwerkeconomie 18
- ✓ Iederéén vindt netwerken lastig 20
- ✓ Hoe de FUNfactor jou helpt met netwerken 25
- ✓ De FUNfactormethode 26

STAP 1

FUNDAMENT: IT STARTS WITH YOU! **30**

- 1.1 De basis, dat ben jij** **32**
- ✓ Of je introvert of extravert bent, hangt af van het moment 32

✓ De kracht van enthousiasme 33

1.2 Hoe is jouw mindset? 43

✓ Creëer een groeimindset 43

✓ Laat jezelf zien en spreek je uit 46

✓ Uit je comfort zone 48

1.3 Wat wil jij? 51

✓ Een doel stellen 51

✓ Kansen zien en grijpen 60

✓ Pitch ready zijn 62

STAP 2

UITSTRALING NAAR ANDEREN VERSTERKEN 76

2.1 Je trekt aan wat je uitstraalt 78

✓ De Wet van de Aantrekkingskracht 78

✓ Hoe je krijgt wat je wilt 82

✓ Waarom bellen beter werkt dan e-mailen 83

2.2 Vitamine Aandacht geven aan anderen 85

✓ Luisteren maar! 85

✓	Positieve woorden hebben power	87
✓	Hoe je vanaf nu namen onthoudt	95
2.3 Tools die direct jouw uitstraling vergroten		98
✓	De geheimen van charismatische mensen	98
✓	Rock-'n-rollen in de auto	104
✓	Dress for success	106
✓	Kleuren beïnvloeden direct jou en jouw omgeving	108
✓	Jouw stem bepaalt jouw imago	112

STAP 3

NIEUWE CONNECTIES MAKEN: 114 VOOR JEZELF EN VOOR ANDEREN

3.1 Hoe je snel met anderen in contact komt 116

✓	Perfekte plaatsen om leuk contact te maken	116
✓	Small talk om mee te starten	118
✓	Hoe je op een groep onbekenden afstapt	120
✓	Alleen of met collega's op pad	123
✓	Pak je podium!	124

3.2 Word een super connector 128

- ✓ Introduceer mensen bij elkaar 128
- ✓ De businesscards de deur uit 129
- ✓ Hoe je afscheid van mensen kunt nemen 130
- ✓ Waarom het belangrijk is om snel
jouw acties op te volgen 134

3.3 Hoe je gemakkelijk LinkedIn voor jezelf én jouw netwerk inzet 135

- ✓ Dit is de meestgestelde vraag over LinkedIn 137
- ✓ Durf te vragen 143
- ✓ Welke strategie werkt voor jou het best? 144
- ✓ Zo bouw je businesskarmapunten op 150
- ✓ Verbind online met offline 151

EN NU: JUST DO IT! 152

MEER 154

- ✓ Over DE NETWERKSHOW 154
- ✓ Over Judith 156
- ✓ Bedankt! 158

INLEIDING

Hoe ik mijn **FUNfactor** vond en er elke dag voordeel uit haal

‘Judith, jij bent iemand die ik meteen vergeet als je klaar bent met de middelbare school, want je bent onzichtbaar.’ Dat zei mijn leraar tegen me. Ik was 15.

Ik weet nog precies wat ik toen dacht: ‘Je hebt mensen die bruisen en je hebt mensen die onzichtbaar zijn. Nou, ik ben onzichtbaar en dat vind ik wel best zo.’ Maar... op feestjes moest ik mezelf wel drie keer aan dezelfde mensen voorstellen. Dit was aan het begin van mijn carrière nog steeds zo, want ik vond netwerken verschrikkelijk. Ik werd niet onthouden en voelde me enorm opgelaten op zo’n borrel of congres. Op een dag ging het roer om: dit nooit meer.

Ik ging mezelf doelen stellen, elke keer als ik naar een feestje of een netwerkborrel ging. Mijn eerste doel was op iemand afstappen die ook alleen stond. Daarna was het doel om op een groep onbekenden af te stappen. Best een stap, maar het lukte. Wat bleek? Ik had heel leuke gesprekken! Daarin kwam ik erachter dat anderen het óók lastig vonden om op onbekenden af te stappen. Ik was dus niet de enige.

Vervolgens stelde ik mezelf tot doel om kleurrijke kleding aan te trekken als ik ging. Het had meteen effect: ik keek in de spiegel en voelde me direct een stuk zelfverzekerder. En dat straalde ik ook uit. Zo heb ik in al die jaren een praktische methode ontwikkeld: de FUNfactor. De FUNfactormethode helpt me om mijn uitstraling te versterken en meer plezier te beleven aan netwerken. Elke dag heb ik profijt van mijn FUNfactor. Ik maak sneller contact, heb geweldige gesprekken en krijg meer voor elkaar. Daardoor creëer ik op elk netwerkevent businesskansen voor mezelf en voor anderen. En dat gun ik iedereen. Daarom heb ik dit boek geschreven. In dit 'just-do-it'-boek ga je op praktische en leuke wijze aan de slag met de FUNfactormethode. De inhoud is gebaseerd op mijn eigen jarenlange ervaring met on- en offline netwerken en op de ervaringen van de mensen die ik heb ontmoet. Ik laat je ook de wetenschap erachter lezen, zodat je begrijpt waaróm het werkt.

Netwerken doe je altijd en overal. Dit boek zorgt ervoor dat ook jij voortaan makkelijker en met meer FUN netwerkt. Online en offline. Want mensen die plezier uitstralen en anderen helpen om te connecten, zijn de winnaars van deze nieuwe netwerkeconomie.

En die leraar? Nu ben ik hem dankbaar. Ik ben er achtergekomen dat je altijd een keuze hebt. Zijn negatieve opmerking heb ik omgezet in iets positiefs, waardoor ik er juist een kracht van heb gemaakt. Het heeft me op een reis gebracht die ik anders niet was begonnen.

Have FUN!

Wat levert dit boek jou op?

Dit is een praktisch 'just-do-it'-boek voor ondernemende mensen die met meer FUN met andere mensen willen connecten. Zodat ze meer samenwerkingen en kansen zien in hun businessleven én hun privéleven. Want alles is met elkaar verbonden.

Dit boek levert jou op:

- ✓ **dat je met plezier naar allerlei soorten events gaat**, bijvoorbeeld naar bedrijfsborrels, netwerkevents, congressen en seminars. Of naar feestjes waar je niemand kent.
- ✓ **dat je LinkedIn op een manier gebruikt die voor jou werkt** en het optimaal inzet voor jezelf en voor anderen.
- ✓ **dat jij jouw FUNfactor ontdekt**. Door jouw FUNfactor trek jij mensen en kansen aan. Zo hoef je jezelf nooit meer te verkopen. Want je wordt gekocht.

NETWERKEN DOE JE ALTIJD. HET IS LEUKER MET FUN!

Zonder dat je het in de gaten hebt, netwerk je de hele dag door. Je bent aan het netwerken als je op dat feestje met vrienden bent, als je op een congres bent of die eindejaarsborrel van jouw partner bezoekt. Je netwerkt tijdens meetings, in gesprekken met (potentiële) klanten en met collega's bij de koffiehoeke. Zelfs bij de bakker. Je netwerkt ook als je op LinkedIn met iemand linkt, een post liket of een LinkedInmessage stuurt. Kortom, je bent aan het netwerken als je in contact bent met mensen.

Connecten is het nieuwe netwerken

Dat is ook precies wat het is: netwerken is contact maken met anderen. In het Engels wordt het woord 'connecting' gebruikt en dat is het woord van de toekomst. 'Netwerken' heeft bij veel mensen een negatieve lading. Terwijl 'connecten' veel positiever overkomt. Het betekent precies hetzelfde.

In dit boek gebruik ik de woorden door elkaar heen. Want of je het nu over connecten of netwerken hebt, het gaat erover dat je je met iemand verbindt en anderen helpt om nieuwe mensen te ontmoeten. Als je het zo bekijkt, is contact maken met nieuwe mensen leuk!

Connecten is niets anders dan nieuwe vrienden ontmoeten

De harde kant van netwerken (de kant waar mensen een hekel aan hebben) is rap aan het verdwijnen. Mensen die met visitekaartjes strooien en alleen maar 'halen', vallen direct door de mand.

Mensen doen zaken met mensen die ze leuk vinden. Het 'gaat om de vent, daarna pas de tent' en 'eerst het wijf, dan het bedrijf'.

Dat begint met jouw uitstraling. Als jij plezier en enthousiasme uitstraalt, dan heb je veel eerder een klik. Mensen voelen zich fijn bij je, omdat plezier en enthousiasme aanstekelijk zijn. Als mensen jou leuk vinden en je helpt hen, bijvoorbeeld door advies te geven of hen met anderen in contact te brengen, dan onthouden ze je. Je hebt een zaadje in hun hoofd en hart geplant dat tot bloei komt wanneer zij of anderen in hun netwerk jou nodig hebben. Je hebt er enthousiaste promotors bij!

Hoe de FUNfactor jou helpt met netwerken

- ✓ **Bij de FUNfactor staat één woord in het middelpunt: plezier.** Volgens prof. dr. Paul de Blot, verbonden aan Nyenrode Business Universiteit, zorgt plezier voor energie.
- ✓ **Als jij ergens plezier in hebt, dan straalt je positieve energie uit.** Dat trekt anderen aan en werkt aanstekelijk. Wetenschappelijk onderzoek van sociaal psycholoog Amy Cuddy bewijst dat jouw uitstraling de gevoelens van andere mensen beïnvloedt. Zij krijgen daar ook positieve energie van. Doordat jij positieve energie uitstraalt, heb jij er niet alleen profijt van. Het heeft invloed op veel meer mensen.
- ✓ **Doordat jij contact met anderen legt, komen er niet alleen (business)kansen en nieuwe samenwerkingen op jouw pad;** door jouw FUNfactor creëer je dit ook voor anderen!

DE



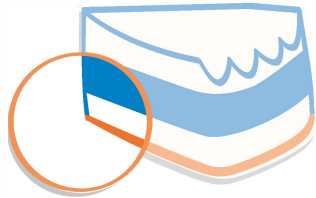
STAPPEN VAN
DE FUNFACTOR

De FUNfactormethode

De FUNfactormethode bestaat uit drie stappen:

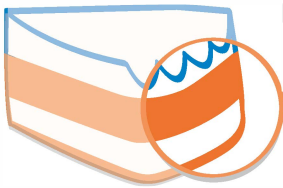
Stap 1: **FUN**dament leggen: it starts with you!

De basis van de FUNfactor ben jij. Zonder jou geen FUN! Jij bent het FUNdament. Vergelijk het met een enorm lekkere taart. Het water loopt je in de mond. Je snijdt een groot stuk



af, maar wat gebeurt er? De hele taart valt uit elkaar. Want de bodem is niet goed gefundeerd. Daardoor hebben de vulling, buitenkant en topping geen goede fundering. Zo is het ook met het fundament van de FUNfactor. Het begint bij de basis.

Als je weet wie je bent, wat je wilt en hoe je zorgt dat je de juiste mindset hebt, dan ben je klaar voor stap 2: je uitstraling naar anderen vergroten.



Stap 2: **U**itstraling naar anderen versterken

Als jouw FUNdament klopt en je bruist van binnen, dan straalt je automatisch ook van buiten! Jouw positieve energie en enthousiasme voelen

en zien anderen. Zij worden daar optimistisch van en zo inspireer jij hen. Jij trekt anderen met jouw uitstraling aan zoals jij wordt aangetrokken door de buitenkant van jouw favoriete taart die er zo lekker uitziet dat je er niet van af kunt blijven.

Als je jouw FUNdament en jouw uitstraling hebt vergroot, ben je klaar voor stap 3: nieuwe connecties maken, voor jezelf en voor anderen.

Stap 3: Nieuwe connecties maken, voor jezelf én voor anderen

Dit is the icing on the cake! Hier doe je het voor. Connecties maken doe je niet alleen voor jezelf. Je doet het ook voor anderen. Doordat jij door jouw FUNfactor makkelijk contact legt en anderen met elkaar verbindt, bouw je ook zelf aan (bestaande)

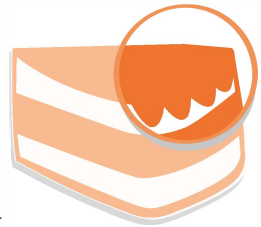
relaties en weten mensen jou te vinden.

Zo komen er businesskansen en samenwerkingen op jouw pad.

En daar word je weer blij van!

De cirkel is rond.

Met een kers op de taart.



‘Een lekker praktisch DOE-boek!’

Aïcha Marchadi, presentator

‘Superboek! Praktisch en vol tips voor alle mensen die meer uit hun business en uit hun leven willen halen’

Tom Coronel, coureur en entrepreneur

‘Het begint met de FUNfactor. Daarmee creëer je jouw gunfactor.’

Michiel Huitema, directeur Start, KVK

MET PRAKTISCHE TIPS,
DOE-OPDRACHTEN
EN INZICHTEN UIT DE
WETENSCHAP!

Wil jij ook met plezier nieuwe klanten, businesskansen en samenwerkingen aantrekken? Lees dan dit *just-do-it* boek over

ON- EN OFFLINE NETWERKEN!

Dit boek brengt je in drie stappen naar jouw FUNfactor:

1. **F**undament: it starts with you!
2. **U**itstraling naar anderen versterken
3. **N**ieuwe connecties leggen: voor jezelf en voor anderen

Als netwerkexpert kreeg Judith Smits steeds vaker de vraag hoe het kwam dat zij als vanzelf nieuwe klanten en kansen aantrekt. En zoveel plezier uitstraalt. Zij deelt haar geheimen en *best practices* om zo ook anderen te helpen om het beste uit zichzelf te halen.



Drs. Judith Smits (1978)
is netwerkexpert en spreker.

Zij presenteert vol fun **DE NETWERKSHOW:**
een wervelende, interactieve show vol energie
& entertainment waarin mensen op een leuke
manier nieuwe contacten leggen en kennis
opdoen over on- en offline netwerken.

defunfactor.nl | denetwerkshow.nl

