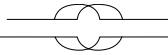


IK BLIJF  
LIEVER  
THUIS



**NETWERKEN VOOR INTROVERTEN**

MONICA SCHEFFER | 2020

**[www.bestelmijnboek.nl](http://www.bestelmijnboek.nl)**

© 2020, Monica Scheffer

Redactie: Hans Fontijn

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar worden gemaakt in enige vorm of op enige wijze, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

# INHOUD

Voorwoord	5
Voorwoord van Rob van Eeden	7
Inleiding	9
1   Introversie, wat is dat?	11
2   Waarom zou je netwerken?	25
3   Jij kunt netwerken. Echt waar!	39
4   Jouw ideale netwerkhouding	61
5   Zet je talenten in	77
6   Voordat je gaat bouwen	93
7   Netwerken via sociale media	107
8   Netwerkbijeenkomst	129
9   Gesprekken voeren	153



# VOORWOORD

In 2017 kreeg ik het idee een boek over netwerken voor introverten te schrijven. In mijn praktijk als loopbaancoach stuitte ik op forse weerstand tegen netwerken, vooral bij werkzoekenden met veel introverte eigenschappen. De reserves tegen het leggen van contacten zat er diep in.

Ik herkende die reserves. In de loop van mijn leven en loopbaan heb ik die overwonnen door mijn introverte kanten te benutten en te ontwikkelen. Daarbij heeft mij het besef geholpen, dat een goed georganiseerd netwerk de meeste kans op een baan of een opdracht biedt.

Als ik de literatuur over netwerken en introversie samenvoeg met mijn eigen ontwikkeling, springen twee conclusies eruit: netwerken valt te leren, ook aan mensen met meer of minder introverte eigenschappen. En: de foute vooroordelen over introversie hinderen introverte mensen om hun netwerkqualiteiten te ontwikkelen. Zouden we daar niets aan doen, dan werkt een belangrijk deel van onze samenleving beneden zijn mogelijkheden of komt langs de kant te staan. Dat voorkomen was mijn drijfveer om dit boek te schrijven.

## **Dankjewel!**

Zonder de waardevolle steun van een aantal dierbare mensen zou het in 2016 bij een voornemen gebleven zijn.

- Mijn man John is van onschatbare waarde bij de totstandkoming van dit boek geweest. Met je rust en je nuchterheid hielp je me om door te zetten en bij mijn drijfveer te blijven.
- Zonder mijn schrijfcoach en redacteur Hans was dit boek niet verschenen. Je hielp me over mentale hobbels heen en maakte mijn teksten aantrekkelijk voor een breed publiek.

- Séphine gaf mij waardevolle adviezen om dit boek bekend te maken en Esther gaf die over het uitgeven en het omslag.
- Mijn dochter Esther heeft dit boek, inclusief de omslag, van een fraaie vormgeving voorzien. Ik ben trots op haar!
- Dankzij Martha en haar creatieve schrijflessen ben ik makkelijker en met nog meer plezier gaan schrijven.
- Twaalf mensen die ik als loopbaancoach heb geïnterviewd, zijn voor mij een inspiratie geweest. Dankjulliewel!
- Maaïke, mijn business-partner, dank voor alles wat ik van jou heb geleerd, eerst als zelfstandige en daarna als operationeel directeur
- Lars dank ik voor het helpen slechten van de laatste hobbel om dit boek daadwerkelijk in productie te brengen.
- En natuurlijk alle mensen die ik in begeleiding heb gehad, die hierdoor het netwerken hebben ingezet en op die manier voor zichzelf nieuwe kansen hebben gecreëerd.
- Tientallen mensen in mijn omgeving hebben mij de afgelopen jaren met hun belangstelling geïnspireerd.

Tot slot richt ik me tot jou, beste lezer. Om jou is het allemaal begonnen. Als het lukt om jou en vele anderen over je aversie tegen netwerken te helpen, heb ik mijn doel met dit boek bereikt. Ik dank je uit de grond van mijn hart voor het vertrouwen.

Monica Scheffer, januari 2020

# VOORWOORD VAN ROB VAN EEDEN

SCHRIJVER VAN 'NETWERKEN WERKT'

Ik ben blij met dit boek van Monica Scheffer, geschreven vanuit haar ervaring als – naar eigen zeggen – introvert persoon. Het maakt mensen die veel moeite met netwerken hebben duidelijk dat zij, net zo goed als anderen, kunnen netwerken. Met praktische voorbeelden, ervaringen, tips en oefeningen. Sterker nog, het boek maakt duidelijk dat introversie en netwerken prima hand in hand gaan.

De laatste vijftientig jaar van mijn carrière heb ik mensen begeleid bij het vinden van werk nadat ze ontslagen waren of als ze zelf kozen voor verandering van werkkring. Toen ik met dat werk begon (bij Van Ede & Partners in Den Haag), kwam ik voor het eerst serieus in aanraking met netwerken als dé manier om werk te vinden. En eerlijk gezegd: ik had er toen flinke weerstand tegen. Netwerken? Dat was niets voor mij: party's en seminars aflopen en met visitekaartjes strooien. Nee, dat was meer iets voor van die popiejopie-figuren die iedereen aanspreken, overal en nergens.

Na ruim tien jaar ervaring met loopbaanwerk schreef ik het boek 'Netwerken werkt, op weg naar de baan die je wilt'. Inmiddels was ik er – na de begeleiding van honderden cliënten en cursisten – stellig van overtuigd, dat netwerken inderdaad de meest krachtige en succesvolle manier is om werk te vinden of te creëren. Ook wist ik dat mijn aanvankelijke weerstand berustte op vooroordelen en achterhaalde ideeën. Nog steeds ben ik geen figuur die bijeenkomsten afloopt en iedereen aanspreekt. Dat heeft ook weinig met 'echt' netwerken te maken.

Echt netwerken is een eeuwenoude manier om dingen voor elkaar te krijgen: de mensen die je het beste kent vragen of ze je willen helpen bij – in dit geval – het vinden van passend werk. Goed weten wat je wilt en dan mensen die je vertrouwt aanspreken: wat zou ik vooral naar voren moeten brengen als mijn sterke kanten? Wat kan een goede volgende stap zijn? Wie zou me verder kunnen helpen? Zo kom je, stapje voor stapje, steeds dichterbij het werk dat je wilt vinden. Het klinkt eenvoudig... en dat is het ook, maar bijna iedereen moet er toch weerstand voor overwinnen.

Veel leesplezier en succes met netwerken!

Rob van Eeden  
netwerkenwerkt.nl



# INLEIDING

Dit boek is het bewijs dat netwerken werkt. Ik ben namelijk zelf een van de mensen met introverte eigenschappen voor wie dit boek vooral bedoeld is. Ik heb mijn netwerkqualiteiten ontwikkeld ondanks, nee mede dankzij mijn introverte kwaliteiten. In weerwil van de vele vooroordelen toon ik in 'Ik blijf liever thuis' aan, dat je last én gemak van introverte kanten kunt hebben. Je kunt ze overwinnen en je kunt ze benutten.

## **Introvert, wat is dat?**

Wat is dat trouwens, introversie? En zijn we dat niet allemaal een beetje? Jazeker. In het eerste hoofdstuk laat ik je zien, dat dé introvert en dé extravert niet bestaat. Gelukkig maar, want die zouden volgens psychiater Carl Jung rijp voor opname zijn. We zijn allemaal een mengeling van introverte en extraverte kanten. Dus als je iets over netwerken wil leren, lees je dit boek, ongeacht of je jezelf altijd tot het introverte of het extraverte deel van onze samenleving hebt gerekend.

## **Ontwikkelen**

Netwerken is veel meer dan borrels aflopen en jezelf verkopen. Sterker nog: dat is het per se niet. In het tweede en derde hoofdstuk laat ik zien, wat het wel is, wat het je kan opleveren en welke mentale instelling je nodig hebt om daadwerkelijk zakelijk contact met anderen te leggen. Daar is lef voor nodig, zelfvertrouwen, nieuwsgierigheid en nog een aantal eigenschappen die in hoofdstuk vier en vijf de revue passeren. Zulke eigenschappen kun je ontwikkelen. En als je ze niet hebt, reik ik manieren aan om ze je eigen te maken.

Hoofdstuk zes gaat over het meest onderschatte deel van netwerken: planmatig te werk gaan. Wie zonder doel denkt te gaan netwerken en liever 'maar wat doet', zal borrels aflopen en zichzelf willen verkopen. Maar dat is niet de echte essentie van netwerken is niet aan hem of haar besteed.

## **Aan de slag**

Het laatste deel van mijn boek bestaat uit drie hoofdstukken, waarin je tips en trucs aangereikt krijgt. Daar gaan we echt aan de slag. Eerst leg ik je uit hoe je het sociale medium LinkedIn inzet voor je zakelijke netwerk. Vervolgens bespreken we de netwerkbijeenkomsten. Dat is met afstand het minst favoriete onderdeel bij introverte mensen, maar het is essentieel als je op een goed lopend netwerk uit bent. Uiteindelijk draait het immers om echt contact en goed lopende gesprekken, zoals ik je in het laatste hoofdstuk laat zien.

## **Praktisch doe-boek**

Dit boek is een doe-boek, geen theoretische verhandeling. Alles is erop gericht om jou, de meer of minder introverte lezer, hulpmiddelen aan te reiken om zelfstandig een netwerk op te zetten en te onderhouden. Daarom is de stijl persoonlijk en bevat het boek veel uitdagende vragen en opdrachten. Ik maak gebruik van voorbeelden uit mijn eigen ontwikkeling en die van anderen. Zo zul je in de tekst kaders tegenkomen met ervaringen en adviezen van introverte, werkende en werkzoekende mensen die ik tijdens de voorbereiding van dit boek heb geïnterviewd.

Wie aan dit boek begint, begint aan een werkboek. En werken impliceert in dit boek: uit je comfortzone komen. Je moet aan het werk en volhouden. Als je je dat voorneemt, dan zou 'Ik blijf liever thuis' je zomaar, tot je eigen verbazing misschien, aan belangrijke veranderingen in je zakelijke contacten kunnen helpen.

# 1 | INTROVERSIE, WAT IS DAT?

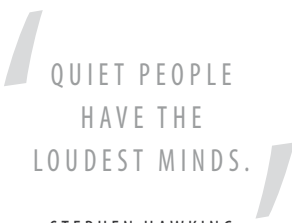
'Jij introvert? Echt niet!' Zo reageerde een vriendin van mij, toen ik haar vertelde dat ik vooral met introverte mensen wilde werken, omdat ik dat zelf ook ben. 'Maar je bent zo sociaal', zei ze nog.

Tot op zekere hoogte had ze met dat laatste wel gelijk. Ik ben zeker sociaal, al putten te veel interacties en contacten op een dag me wel uit. Op een verjaardag kan ik het ineens gehad hebben en wil ik naar huis. Als ik me in zulke situaties niet goed voel, ben ik helemaal niet zo sociaal. Dan trek ik me terug in mezelf en zeg ik niet meer zo veel.

Als kind had ik dat al, me terugtrekken na een dag vol interactie. Ik kan me ook niet herinneren dat dat ooit anders is geweest. Wanneer ik uit school kwam, dook ik het liefst meteen in mijn boeken. Hoewel mijn moeder me stimuleerde om met anderen uit de straat te gaan spelen, had ik daar even helemaal geen behoefte aan.

Feestjes sloeg ik liever van een afstand gade. Ik voelde me daar prettig bij. Ik hoefde me niet altijd in het feestgedruis te storten.

De vele boeken die ik toen las, tekenden mijn passie en nieuwsgierigheid om te leren en me te ontwikkelen. Toen ik ouder werd, volgden er cursussen en trainingen op het gebied van persoonlijke ontwikkeling. Ik leerde mezelf beter kennen en werd zelfbewuster. En uiteindelijk was het niet meer dan logisch dat ik anderen in hun ontwikkeling ging begeleiden. Het voorlopige hoogtepunt in die ontwikkeling was het moment dat ik me vestigde als zelfstandige. Hemel,



QUIET PEOPLE  
HAVE THE  
LOUDEST MINDS.

STEPHEN HAWKING

.....

wat moest ik daarvoor uit mijn beschermende cocon breken! Inmiddels ben ik geen zelfstandige meer, maar heb een uitdagende functie als operationeel directeur bij Dynamisch Bureau, waarbij ik nog steeds mensen begeleid, trainingen geef en contact met opdrachtgevers heb.

## WAAROM EEN INTROVERT GING COACHEN

Waarom doe ik dit werk? Waarom coach ik mensen met loopbaanvraagstukken en bij voorkeur mensen die gehinderd worden door hun introverte kanten? Eén van de belangrijkste redenen voor mijn beroepskeuze is, dat ik oplossingen gevonden heb waar ik anderen van wil laten profiteren. Sinds ik erover ben gaan lezen, ga ik veel bewuster met mijn introverte kant om en is er veel ten goede veranderd. De verandering heeft vooral plaatsgevonden in mijn denkwijze over mijzelf en over introversie. Daarnaast – ook niet onbelangrijk voor een mens met een goed ontwikkelde introversie – kan ik dit werk in een rustige omgeving uitvoeren, zowel thuis als op kantoor. Mijn vak vind ik het mooiste vak ter wereld en ik zou niet anders willen.

## DE BATTERIJ OPLADEN DOOR OP JEZELF TE ZIJN

Iedereen heeft op z'n tijd behoefte aan rust om de batterij op te laden. De manier waarop is voor iedereen verschillend. Voor introverten betekent het vooral: tijd om op jezelf te zijn.



## ARIANE

Ariane is behoorlijk introvert en erg sensitief. Daardoor heeft ze snel last van geluiden en andere prikkels. Haar behoefte om zich terug te trekken is dan ook erg groot.

‘Mensen geven én kosten haar energie’, zegt ze. Zeker bij grote groepen. Toch blijft ze daar niet weg. Ze haalt haar energie uit goede, diepgaande gesprekken met echt contact. Daarom is ze psycholoog geworden, om echte gesprekken te hebben.

Ariane merkt dat ze introvert is, doordat ze altijd even moet nadenken voordat ze ergens op reageert. Omdat ze dit weet van zichzelf, kan ze er goed mee omgaan.

Zowel mijn werk als mijn privéleven houd ik bewust rustig en overzichtelijk. Ik heb een beperkt aantal hele goede vriendinnen en mijn familie is niet zo groot. Gelukkig maar. Mijn vriendinnen zie ik af en toe en dat is goed.

Wanneer hindert mijn introversie mij? Als de rust verstoord wordt, zoals met de vele interacties op een dag. Maar ook als ik in grote groepen voor de vuist weg iets moet inbrengen. Dat kost me moeite, omdat ik langer moet nadenken en niet altijd meteen weet te reageren op wat er wordt gezegd. Want als ik mijn gedachten nog niet geordend heb, kom ik niet zo goed uit mijn woorden. Tegenwoordig los ik dat op door eerst hardop samen te vatten wat er al gezegd is. Dat geeft mij de kans om een bruggetje te slaan naar mijn eigen mening.

## HET STEREOTYPE BEELD VAN INTROVERTEN

Niet iedereen gelooft direct dat ik meer introvert dan extravert ben. Ik kan erg enthousiast zijn, dan klets ik je de oren van het hoofd. Meerdere malen heb ik met succes een training gegeven; toch ook niet echt typerend voor een introvert, zul je misschien denken. Veel mensen verbazen zich daar dan ook over: een introvert mens kan toch niet op contact gericht zijn of voor een groep staan? Toch wel. Dat doen ze door zich goed voor te bereiden. Dat geldt ook voor mij. Door de voorbereiding beheers ik de materie en heb ik mijn mening klaar. Door mijn goede voorbereiding, voel ik me zekerder en heb daardoor minder last van spanning. Daardoor zijn wij, introverten, goed in staat ons zegje te doen.

In al die jaren ben ik talloze keren geconfronteerd met de stereotypen die er over introversie bestaan. Je zult er vast een paar van herkennen: stil, verlegen, passief, op de achtergrond, houdt niet van mensen, boekenwurm, in zichzelf gekeerd, maakt geen contact, erg gevoelig, onzichtbaar, vooral saai, geen gevoel voor humor, serieus.

Valt je iets aan die opsomming op? Zoals bij veel stereotypen ligt de nadruk op de hinderlijke kant. Het gaat over de beperkingen in plaats van de mogelijkheden. Over de minkant in plaats van de pluskant. Daar schiet je weinig mee op als je wilt weten hoe je, ondanks of dankzij je introverte kanten, beter kunt netwerken. In dit boek wil ik het dan ook zoveel mogelijk hebben over de vele mogelijkheden die jouw introverte kanten je bieden, hoe je die kunt ontwikkelen en hoe je die kunt inzetten om via netwerken jouw doelen te bereiken.

## DE KRACHT EN LAST VAN GEVOELIGHEID

In de eerste plaats zijn introverte mensen niet per sé gevoeliger dan extraverte mensen. Gevoeligheid kan onder introverte mensen net zo variëren als onder

extraverte mensen. Gevoeligheid is geen last, als je er mee om weet te gaan. Dan kan het juist heel goed van pas komen. Het loont de moeite om te onderzoeken hoe je je gevoeligheid kunt benutten in plaats van het weg te duwen of te ontkennen. Kijk bijvoorbeeld eens hoe treffend gevoelige mensen anderen in het sociale verkeer inschatten.

Hoog sensitieve mensen – introvert én extravert – zijn zeer gevoelig. Hun zenuwstelsel is gevoeliger en prikkels komen harder binnen. Bij introverte mensen wordt die hinder niet bepaald door hun gevoeligheid, maar door de manier waarop zij prikkels verwerken. Daar zit tussen intro- en extraverte mensen een verschil: de verwerkingstijd van prikkels en informatie is bij een introvert langer. De energie die dat kost, zorgt ervoor dat een introvert eerder moe wordt.

## VERLEGENHEID

Zijn introverte mensen per definitie verlegen? Nee. Het kan wel, maar het hoeft niet. Niet iedere introvert is verlegen en niet elk verlegen mens is introvert. Ook extraverte mensen kunnen verlegen zijn.

Vroeger was ik heel erg verlegen. Het liefst verschulde ik me achter mijn moeder. Ik vond het doodeng om contact te leggen met kinderen die ik nog niet kende. Dat had niet te maken met mijn introversie, maar met angst en onwetendheid. Angst voor wat de ander van mij zou vinden, onwetendheid over sociale contacten. Maar over verlegenheid kun je heen groeien. Wanneer je zelfvertrouwen groeit, word je verlegenheid minder, al blijf je wel onverminderd introvert. Mijn verlegenheid ben ik grotendeels kwijt. Sommige dingen blijven spannend, maar dat geldt vooral voor nieuwe dingen. Zoals het schrijven en publiceren van dit boek.

Naarmate ik ouder werd, vond ik het makkelijker om met mijn introversie om te gaan. Ik heb geleerd hoe ik weloverwogen extravert gedrag kon inzetten. Dat gaat vrij probleemloos omdat, zoals je verderop zult lezen, bijna niemand volledig introvert of extravert is. Zodra je je daar goed bewust van bent, kun je je extraverte kant op bepaalde momenten gericht inzetten, bijvoorbeeld om je netwerk uit te breiden. Hoe dat in zijn werk gaat, lees je verderop in dit boek.

## ONZEKERHEID

Ook onzekerheid wordt ten onrechte aan introverte mensen toegedicht. Het komt net zo vaak bij extraverte als bij introverte mensen voor. Onzekerheid heeft te maken met hoe je over jezelf denkt en hoe je naar jezelf kijkt. De basis voor onzekerheid is vaak in de jeugd gelegd. Heb jij consequent de boodschap meegekregen dat jij oké bent, met al jouw eigenschappen, positieve en minder positieve? Of kreeg jij voortdurend de boodschap mee dat er iets mis was met je en dat je je anders moest gedragen? Dit soort boodschappen kun je van ouders, school of leeftijdsgenootjes hebben meegekregen.

Op het moment dat jij volledig accepteert wie je bent en compassie voor jezelf hebt, heb je doorgaans geen last van hinderlijke, voortdurende onzekerheid. Doorgaans ben je zelfbewust en weet je waar je goed en minder goed in bent. Dat draag je dan onbewust uit, zonder dat je het idee hebt dat je niet goed genoeg bent.

## WAT IS INTROVERSIE DAN WEL?

We hebben een aantal vooroordelen ontzenuwt en gedeeltelijk vastgesteld wat introversie niet is. Maar wat is het dan wel? Willen we elkaar in de rest van dit boek goed kunnen begrijpen, dan is er een heldere definitie nodig.



Ik ga in dit boek uit van de definitie van Carl Jung. Carl Jung was de eerste psycholoog die de begrippen introvert en extravert heeft uitgewerkt en de basis heeft gelegd voor de huidige begripsvorming. Zijn definitie luidt als volgt:

***Een introvert is iemand die zijn energie haalt uit zijn eigen innerlijke belevingswereld.***

Mensen met introverte eigenschappen halen dus energie uit reflectie en beschouwing, aldus Jung. Daarbij staan de eigen gedachten, ideeën en gevoelens centraal. Dit betekent dat alles eerst door een eigen intern filter gaat, voordat een introvert er iets over kan vinden of zeggen.

Jung was ervan overtuigd, dat er maar weinig mensen volledig introvert of volledig extravert zijn. Hij had er een hele boude uitspraak over: "Er bestaat niet zo iets als een volledig introvert of volledig extravert mens. Zo iemand hoort in een gekkenhuis."

## VERA

'Ik vraag me wel eens af of ik wel boeiend genoeg ben,' zegt Vera. Extraverten komen volgens haar veel energieke en enthousiaster en daardoor boeiender over. Toch is zij juist een prettige gesprekspartner. Want Vera heeft heel veel aandacht voor de ander. Aan alles merk je dat ze luistert. Ze stelt vragen en zo nu en dan vat ze samen.

Ze was altijd erg introvert, en misschien is ze dat nog wel, vertelde ze me. In ieder geval heeft ze er wel mee leren omgaan. Door vooral te doen, is het voor haar nu makkelijker met anderen in gesprek te gaan.'



## LÉONIE

“Als kind paste ik niet goed in een hokje en voelde me vaak overall buiten staan. Ik bepaal sterk mijn eigen weg en gebruik mezelf als toetssteen of ik iets doe of niet. Ik neem mee wat anderen zeggen, maar neem wel mijn eigen beslissingen. Ik gebruik mijn eigen interne kompas om mijn richting te bepalen.

Ik heb het wel nodig met anderen te spreken, om in de flow te blijven en feedback te krijgen. Anders draai ik zelf rondjes in mijn hoofd. Ook al zeggen mensen dat iets niet goed is, uiteindelijk kies ik.

De meesten verwachten niet dat ik introvert ben. Ik kan echt heel makkelijk contacten leggen, maar ik heb veel tijd nodig om weer op te laden. Van grote groepen krijg ik echt geen energie. Ik vind het leuk om te netwerken en met mensen te praten. Maar ik moet daarna wel weer op mezelf zijn.”

## ZOEK DE VERSCHILLEN

Wat zijn nu de werkelijke verschillen tussen overwegend introverte en overwegend extraverte mensen? We weten al, dat iemand met introverte eigenschappen meer beschouwend van aard is. En misschien heb je ook mijn persoonlijke ontboezeming aan het begin van dit hoofdstuk onthouden: contact en interactie kunnen gauw te veel zijn. Het is dus belangrijk dat een introvert hier voldoende tijd voor inruimt en niet te veel achter elkaar plant.

Laten we een paar belangrijke verschillen op een rijtje zetten:

**Introvert**

Bedachtzaam

Reflectief

Eerst denken, dan praten

Lange concentratietijd

Liever een-op-een-contact

Goed overwegend

Serieus

Werkt liever op rustige plek

Liever diepgaande gesprekken met minder mensen

**Extravert**

Snel reageren

Actiegericht

Denkt terwijl hij praat

Kan makkelijk schakelen

Begeeft zich makkelijk in groepen

Snel beslissen

Energiek

Een dynamische omgeving is prettig

Veel contacten en gesprekken achtereen zijn geen probleem.

Ondanks de verschillen is er geen eenduidig beeld te geven van de rollen die zijn weggelegd voor introverten en extraverten. Dat hangt af van de mate van extraversie of introversie, maar ook van de andere eigenschappen en talenten die een mens heeft. Zo kan het gebeuren dat je, anders dan je misschien verwacht, veel introverte mensen in sociale beroepen tegenkomt. Dat danken ze aan hun voorkeur en aanleg voor diepgaande een-op-een-gesprekken. Ook onder managers en bestuurders vind je genoeg mensen die overwegend introverte eigenschappen hebben. Van iemand als Barack Obama wordt dat bijvoor-

beeld gezegd. Hun beschouwende kwaliteiten kunnen hen tot uitstekende leiders maken, die hun medewerkers bovendien vaak de ruimte te geven zich te ontplooiën. Alles hangt uiteindelijk af van de leef- en werkomstandigheden en de persoonlijke mix van eigenschappen en talenten.

## DENNIS

“Ik voel me soms wel en soms niet introvert. Vooral bij een nieuwe groep mensen treed ik niet op de voorgrond. Als ik de groep wat beter ken, dan vind ik het wat makkelijker en word ik meer extravert.”

Dennis vertrouwt bij klanten vooral op zijn kennis en kunde. Dan is hij er meteen. Hij kan direct inspelen op vragen en wat er gezegd wordt. Maar als dat niet gevraagd wordt, zoals in een netwerkgroep waar men elkaar al kent, vindt hij dat moeilijker.

In zijn functie als relatie beheerder wordt van hem verwacht dat hij naar netwerkbijeenkomsten gaat. Hij hoeft niet bij te houden wat hij hiermee aan klanten binnenhaalt en hij wordt er ook niet op afgerekend. Het wordt wel gestimuleerd. Dit zorgt ervoor dat hij ontspannen kan netwerken, omdat er geen druk op zit.

## KIJK NAAR JOUW ANDERE TALENTEN EN EIGENSCHAPPEN

In boeken en artikelen gaat het naar mijn smaak te vaak alleen over introvert versus extravert. Alsof een mens niet meer is dat zijn introversie of zijn extraversie. Er zijn nog tal van andere eigenschappen en talenten die niet direct verband houden met het kenmerk introvert of extravert. Als je die benoemt, bied je introverte mensen werkelijk hulpmiddelen om gelukkig en succesvol te zijn.

Kijk dus altijd naar jouw totaalpakket aan kwaliteiten, talenten, eigenschappen en drijfveren om te bepalen wat wel of niet bij jou past. Focus je niet op je beperkingen, maar op je mogelijkheden.

## KANSEN BENUTTEN

Introversie en extraversie worden jammer genoeg nog te vaak gezien als tegenpolen: je bent introvert als je niet extravert bent en andersom. Dat is jammer, want deze focus op tegenstellingen leidt tot zinloos wij-zij-denken, de introverten tegenover de extraverten. Maar je leeft, denkt, discussieert en werkt veel productiever als je introverte en extraverte eigenschappen als kansen ziet die je inzet naar gelang het doel waar je naar streeft. Wil je een uitgebalanceerd team? Kijk dan niet alleen naar de verhouding tussen mannen en vrouwen of mensen met een migratieachtergrond, maar ook naar de balans tussen mensen met introverte en extraverte eigenschappen. Wil je een presentatie houden? Zet dan op de juiste momenten introverte en extraverte talenten in.

## MIX

Introversie en extraversie zijn persoonlijkheidskenmerken die tegelijk en in meer of mindere mate kunnen voorkomen. De meeste mensen hebben kenmerken van beide, doorgaans van het een meer dan van het ander. Je kunt ieders mate van introversie/extraversie weergeven op een schaal met links *heel introvert* en rechts *heel extravert*. Ik zal je vertellen dat ik nog maar weinig mensen ben tegengekomen die op een van de uitersten scoorden. Carl Jung had wat mij betreft gelijk: de meeste mensen zijn een mix van introverte en extraverte kenmerken, van het een wat meer dan van het ander. Een klein percentage zit in het midden, die noemen we ambivert.