

CONTACT MAKEN TIJDENS NETWERKEN

AANDACHT TELT

Aandacht, aandacht, aandacht. Menig klant-/leverancierrelatie en huwelijk had stand kunnen houden als het aan aandacht niet ontbrak. De meeste mensen houden ervan aandacht te krijgen. Wat kunt u met dit gegeven als u netwerkt?

AANDACHT TELT

Het antwoord op deze vraag is niet zo moeilijk: geef ze die aandacht. Gepast uiteraard, want iets dat of iemand die veel aandacht krijgt, vraagt om meer (aandacht). En realiseer u dat als u iemand of iemands behoefte negeert, die ander blijft vragen om uw aandacht. Eigenlijk is het nooit goed dus? Het valt mee. Daarom de gulden middenweg: gepaste aandacht. Dit doet u door werkelijke interesse in de ander te hebben en vragen te stellen die de ander leuk vindt om te beantwoorden. Moedig een ander aan over zichzelf te praten. Als u een ander een goed gevoel geeft, dan zal die ander zich gedragen als een goed mens. En luister effectief: richt u op de ander, denk aan niets anders + luister en vraag (door).

EEN NETWERK HEBBEN, HEEFT GEEN ZIN ALS U DIT NIET VOEDT EN GEEN AANDACHT GEEFT

WEETJES

Wat doet u met al de informatie die u krijgt omdat u al die vragen stelt aan de ander? Dat is niet moeilijk: onthoud of noteer ‘weetjes’ over mensen en heb het daar later nog eens over met de desbetreffende persoon. Voorbeeld: als u weet dat Ilse zich bezighoudt met het dertigersdilemma en u komt in een vakblad een artikel hierover tegen, dan is het toch prettig voor Ilse dat u – heel attent – haar dit artikel toestuurdt? Kortom: achterhaal de belangen van de ander door dit te onderzoeken en doe hier later iets mee. Gewoon omdat u dit leuk vindt.

OGEN

U staat op een plek waar veel mensen samenkomen. Het is er druk. U bent van nature ietwat introvert en stapt minder makkelijk op mensen af. Hoe komt u makkelijk in contact met anderen? En hoe kunt u het laten ‘klikken’ met een ander? Ten eerste: realiseert u zich dat het beter klikt beter tussen mensen die overeenkomsten hebben met elkaar. Zoek hiernaar als u in contact met anderen bent. En een gesprek met een ander is pas een dialoog als twee mensen evenredig veel aan het woord zijn. Doe dit experiment eens: kijk de ander recht in de ogen aan en kijk wat er gebeurt.



KIJK DE ANDER RECHT IN DE OGEN AAN EN KIJK WAT ER GEBEURT

Een gesprek met een ander bloeit op als u zich openstelt en u zich op de ander richt. Ook al verkoopt u het beste product, bent u zeer uniek of scherp geprijsd ... als er geen chemie is, wordt het niks.

IJSBREKERS

Hoe knoopt u dat praatje met die onbekende aan? Velen vinden dit toch lastig. Het lijkt op het versieren van die mooie man/vrouw tegenover u. Denk nog eens terug aan de tijd dat u aan het versieren was of nog steeds doet. Ik geef u enkele ijsbrekers om het eerste contact te leggen met die onbekende tegenover u. Er bestaan trouwens geen vreemde mensen. Alleen mensen die u nog niet kent:

Ijsbreker 1: “Ben je hier al eens eerder geweest?”

Ijsbreker 2: “Wat vind je van de presentatie van zojuist?”

Ijsbreker 3: *glimlachend* “Hebben wij dezelfde bril op?”

Ik gebruik ‘je’ in plaats van ‘u’. Hier zijn geen harde regels voor. Wat zegt u als u iemand voor het eerst tegenkomt tijdens een netwerkborrel en de persoon is een jaar of tien ouder dan u? ‘U’? velen kiezen voor ‘u’ omdat dat veiliger is. Ik reik u twee tips aan bij het gebruik van ‘u’ of ‘jij’ bij een onbekende:

‘U’ OF ‘JIJ’?

1. Stelt de ander zich met zijn achternaam voor, zeg dan ‘u’.
2. Begin met ‘u’. Naar ‘jij’ overstappen is makkelijker dan andersom.

NAMEN ONTHOUDEN

“Gezichten onthoud ik wel, maar namen!?”, aldus een sales manager die ik onlangs sprak. Namen onthouden van anderen, is niet zo moeilijk, mits u de volgende ezelsbruggetjes toepast:

1. **“Wat is je naam ook alweer?” [u geeft toe]**
2. **Associeer deze persoon met een andere persoon**
3. **Vraag iemand anders hoe die persoon heet**
4. **Kijk naar de naambadge**
5. **Richt u op dit gesprek + de persoon en niet op het volgende gesprek**
6. **“Ik herinner me wie je bent, alleen je naam is me ontschoten”**
7. **Herhaal de naam van de ander nadat de ander zich voorstelt**
8. **Koppel de naam van de ander aan de bedrijfsnaam**
9. **Zoek naar uiterlijke kenmerken van het gezicht van de ander en koppel hier de naam aan**

Vanaf nu kan het niet meer moeilijk zijn om namen van anderen te vergeten.

GEEN VISITEKAARTJES NODIG

Of u nu student, moeder, werknemer, verkoper, werkeloze of ondernemer bent: zorg dat u een visitekaartje (bij u) hebt. Kaartjes laten drukken, is bijna gratis en een mens hoeft geen functie te bekleden om een eigen kaartje te hebben. Het gaat erom dat ze u als mens weten te herinneren en terug kunnen vinden. Naast de online media als LinkedIn en Facebook. Visitekaartjes worden vrijwel altijd bewaard en zelfs ingescand of de gegevens overgezet naar een relatiebeheersysteem.

NETWERKTIPS

Stap over van koude acquisitie naar warme acquisitie en wel om de eenvoudige reden: koud werkt belemmerend en warm vergemakkelijkt. Ik geef u nog zeven gedachten en adviezen die u helpen om nog succesvoller te netwerken tot slot van dit artikel.

Tip 1. Bedank anderen: de receptioniste, serveerster, schoonmaker, gastheer. Maak hier een gewoonte van.

Tip 2. Ziet u uw collega staan tijdens een receptie, meld deze dat u onbekenden wilt spreken.

Tip 3. Geef aan uw netwerk zonder hiervoor iets terug te verwachten.

Tip 4. Als u alleen wilt geven om te krijgen, realiseert u zich dan dat u uzelf en anderen voor de gek houdt.

Tip 5. Weet waar u doelgroep of markt is en wees daar vervolgens zichtbaar.

Tip 6. U bent niet meer alleen wat u weet, maar ook wie u kent.

Tip 7. Netwerken is geen verkopen. Netwerken is veel meer: tips geven, hulp bieden, nieuwe inzichten krijgen en nieuwe mensen ontmoeten, introducties etc.

Meer lezen over netwerken? Volg Jan-Willem Seip op Twitter voor een dagelijkse netwerktip: www.twitter.com/janwillemseip ().

Auteur: Jan-Willem Seip (coach@vendicum.nl)

