

# 21 Manieren om netwerk-angst te overwinnen



Als alleen al bij de gedachte dat je naar een netwerkbijeenkomst moet, het klamme zweet je uitbreekt, moet je één ding beseffen: je bent niet de enige. Maar je kunt er wel wat aan doen.

Voor veel mensen staat het bezoeken van een netwerkbijeenkomst gelijk aan een bezoek aan de tandarts. Ze weten dat het moet, maar het vooruitzicht een ruimte vol met vreemden te betreden, en 'gezellig' met die mensen te babbelen, is voor hen een nachtmerrie.

Het probleem is natuurlijk dat netwerken een belangrijk element vormt bij het laten groeien van je onderneming. Je moet nieuwe mensen leren kennen, je contacten uitbreiden, en bereid zijn, actief handel te willen najagen. Voor hen die daar veel moeite mee hebben, of beter willen worden in het netwerken, geven we hier 21 tips die je daar niet alleen bij kunnen helpen, maar ervoor kunnen zorgen dat je het ook nog eens leuk gaat vinden.

## 1. Doe je huiswerk

Probeer er achter te komen wie er allemaal op dat netwerkevent zullen zijn, en zorg dat dat mensen zijn die potentiële klanten voor je zouden kunnen zijn. Netwerk met intentie.

## 2. Kom niet te vroeg

Als het je eerste bijeenkomst is, zorg dan dat je niet te vroeg bent, als er nog maar enkele mensen staan. Dat is wat ongemakkelijk, en het gesprek stukt altijd als er nieuwe mensen aankomen.

## 3. Trek niet te vroeg conclusies

Voorkom vooroordelen bij het ontmoeten van nieuwe mensen. Beoordeel mensen niet meteen op basis van hun uiterlijk.

## 4. Je gaat niet naar een terechtstelling: vergeet niet te glimlachen

Mensen vergeten vaak te glimlachen op een netwerkbijeenkomst. Dat zijn meestal degenen die niet van netwerken houden. Glimlach vaak en oprecht.

## 5. Lees de krant van vandaag

Neem de tijd om de (plaatselijke) krant te lezen voordat je naar een netwerkbijeenkomst gaat. Daar staan altijd wel topics in die je kunt gebruiken om de conversatie te starten of daarin actief mee te doen. Vraag ook mensen naar hun mening over gebeurtenissen.

## 6. Blijf niet hangen bij de mensen die je al kent

Dit is wel de grootste fout die je kunt maken: je treft iemand die je kent en blijft de hele avond aan hem of haar plakken.

Loop rond, introduceer jezelf, en ontmoet nieuwe mensen. Dat vraagt wat moed, maar des te vaker je het doet, des te gemakkelijker het wordt.

## 7. Leer open vragen te stellen

Als je betere vragen stelt, krijg je betere antwoorden. Vermijd vragen die eigenlijk alleen beantwoord kunnen worden met ja of nee.

## 8. Meer drinken zorgt niet voor beter netwerken

Netwerkbijeenkomsten zijn er niet om

jezelf eens flink te bezatten. We kennen allemaal wel iemand die dat wel doet, en die zorgt er alleen maar voor dat met elk drankje, zijn geloofwaardigheid afneemt. Natuurlijk, een drankje hoort bij een netwerkbijeenkomst, maar drink met mate. En zorg voor een Bob als je met de auto bent.

## 9. Neem veel visitekaartjes mee en deel die uit

Het is bijna ongelooflijk hoeveel mensen naar een netwerkbijeenkomst gaan, zonder visitekaartjes mee te nemen. Zorg dat je er ruim voldoende bij je hebt en deel ze uit. Sub-tip: zorg dat je twee verschillende hebt: je wilt niet aan iedereen je mobiele nummer geven.

## 10. Zorg dat je altijd een pen bij je hebt

Achterop de visitekaartjes die je krijgt, kun je enkele gegevens noteren over die persoon: waar ontmoet, welke actie je kunt ondernemen, enzovoort. Schrijf die dingen niet op waar die persoon bij staat, dat is wat onbeleefd.

## 11. Draag iets opvallends

Dit helpt mensen zich jou te herinneren. Bovendien val je op in de massa van donkerblauwe pakken, maar hou het redelijk.

## 12. Blijf in de buurt van het voedsel

Mensen zijn altijd meer relaxed in de buurt van het voedsel. Ze vertellen dan lachend over hun zwakheden en voorkeuren. Het is de perfecte plek om mensen te ontmoeten (en als je extra servetjes uitdeelt, ben je al snel populair).

## 13. Zoek groepen mensen in plaats van individuen

Het is gemakkelijker om een groep mensen te benaderen die staan te praten, dan een alleenstaand individu. In een groep is er altijd wel iemand die je welkom heet en zich introduceert.

## 14. Vraag de hulp van anderen om je te introduceren

Als je een bepaald iemand wilt ontmoeten, zorg dan dat je iemand kent die die persoon kent, en vraag hem of haar je aan hem/haar voor te stellen.

## 15. Maak een complimentje – maar zorg wel dat je het meent

We vinden het allemaal prettig als iemand iets aardigs tegen je zegt – maar laat wel merken dat je dat echt meent. Dat kan gaan over iets wat iemand aan heeft, iets wat je over iemand hebt gehoord, over zijn of haar persoonlijk, bedrijf, of zelfs branche.

## 16. Richt je op de persoon vóór je

Een van de meest irritante zaken is als je met iemand staat te praten die om de haverklap zijn smartphone bekijkt, of rondkijkt naar anderen, en wat jij zegt blijkbaar niet interessant genoeg vindt. Zorg ervoor dat jij dat niet doet. Als de persoon met wie je praat dat wel doet, neem dan afscheid.

## 17. Ga met een specifiek doel

Stel jezelf een specifiek doel voor de bijeenkomst, bijvoorbeeld: "Ik wil vandaag vijf nieuwe potentiële klanten ontmoeten."

## 18. Noem de naam van de persoon met wie je spreekt tijdens het gesprek

Als je iemand voor de eerste keer ontmoet, gebruik dan meteen zijn of haar naam en noem die vaker in het gesprek. Zo kun je je die persoon beter herinneren – en het werkt ook andersom.

## 19. Wees enthousiast over je onderneming

Wanneer mensen je vragen wat je doet, vertel er dan enthousiast en gepassioneerd over. Als jij het al niet bent, hoe kun je dan verwachten dan anderen het wel zijn?

## 20. Bedank de gastheer/-vrouw bij het weggaan

Zorg dat je weet wie de gastheer/-vrouw is en zorg ervoor dat je die persoonlijk bedankt voordat je weggaat.

## 21. Snelle follow-up: het beste resultaat

De beste netwerkers zijn degenen die er ook echt werk van maken. Zij ontmoeten mensen, maken notities, volgen dat de volgende dag al op, bouwen aan relaties: zij krijgen de handel. ■