

# DREMPELS BIJ HET NETWERKEN



→ Door: Fabia Hooykaas

**N** Hoe leuk en nuttig netwerken ook kan zijn, als u het niet gewend bent dan zijn er nogal wat drempels te overwinnen. Het liefst gaat u met een groep(je) naar een netwerkbijeenkomst. Dat staat u voor het gevoel sterker in uw schoenen. U kent mensen dus wie maakt u wat...? Niemand waarschijnlijk, maar u bereikt ook uw doel niet. Want het doel is tenslotte nieuwe contacten leggen en zo het netwerk uitbreiden.

Dus gaat u met meerdere naar een netwerkbijeenkomst, maak dan een duidelijke afspraak. Ieder gaat zijn eigen weg en na afloop gaan we samen weer terug. Dat geeft het gevoel dat u niet alleen bent maar u heeft wel de gelegenheid om te netwerken.

Maar er zijn nog meer drempels. Zo is een veel gehoorde kreet: “ik ken niemand”. Een ding is zeker, u bent niet de enige. Veel mensen kampen met dit probleem. Een doeltreffende manier om daar mee om te gaan is het volgende. Stap gewoon op andere mensen af die ook alleen zijn en apart staan. Zij zullen u dankbaar zijn dat u hen uit deze situatie komt redden.

Hebben we eenmaal contact dan is de volgende drempel: “ik weet niet wat ik moet zeggen”. Hiervoor is geen standaard openingszin maar er is altijd wel iets om over te praten. Bij netwerken gaat het om iets gemeenschappelijks te ontdekken. Natuurlijk mag u nieuwsgierig zijn dus een vraag als: “komt u dikwijls naar dit soort evenementen?” is geen enkel probleem. Of stel een open vraag: “wat vond u

van de spreker?” of “door wie bent u uitgenodigd?”. Kortom u hoeft nooit zonder gespreksstof te zitten.

En dan hebben we last van de vraag: “vinden de mensen mij wel interessant?”. Hierover hoeft u zich echt geen zorgen over te maken. Mensen vinden vooral zichzelf interessant. Als u goed naar hen luistert en de juiste vragen stelt, kunt u snel een relatie met anderen opbouwen. Zij zullen u vanzelf interessant vinden. Probeer het maar eens.

Uit eigen ervaring kan ik zeggen dat als u deze drempels hebt overwonnen, het netwerken erg leuk kan zijn. En mijn tip voor het stellen van de juiste vraag is om te proberen iemand aan het denken te zetten. Dus een vraag die ik veel stel is: “met wie moet ik volgens u contact opnemen om .....”.

Is de persoon met wie u praat de juiste persoon dan kan deze dat rustig aangeven maar is dat niet zo dan kan hij weer iemand uit zijn netwerk aanbevelen. U zult verbaasd staan over welke resultaten dit kan hebben.

