

8.3. Tien ‘Tips en Tricks’ om te Netwerken

8.3.1. Neem de leiding

Voordat je naar een evenement of conferentie gaat, moet je uitzoeken wie daar aanwezig zal zijn en onderzoek doen. Dit neemt de angst weg van het gevoel dat je de kamer binnenkomt en je hebt geen idee waar je met mensen over moet praten, in plaats daarvan ga je goed voorbereid op gesprek en weet je precies welke gesprekspunten je naar voren moet brengen en soms weet je welke gespreksonderwerpen je NIET naar voren moet brengen, zodat je ongemakkelijke gesprekken kunt vermijden. Wat echte relaties met mensen creëert, zijn die gemeenschappelijke interesses en dingen waar je niet eens per se aan zou denken om over te praten. Doe onderzoek!

8.3.2. Gebruik Sociale Media

Gebruik Sociale Media om jouw toekomstige contacten beter te leren kennen. Wanneer je ze persoonlijk ontmoet, zal het gemakkelijker voor je zijn omdat je dan kunt verwijzen naar dingen met gemeenschappelijke interesses of eerdere communicatie.

8.3.3. Kleed je professioneel

Draag gepaste kleding voor een evenement. Dit betekent niet dat je dure kleding moet dragen, maar draag wel een beetje chic en laat de comfortabele kleding thuis.

8.3.4. Luister naar anderen

Luister meer dan je praat! Wees aanwezig bij het gesprek, met de verbinding met de mensen met wie je praat, zodat je waardevolle inzichten kunt bieden die het gesprek gaande houden. Door naar iemand te luisteren, kun je kansen vinden om met iemand in contact te komen, wat misschien waarde biedt aan hun leven of hun bedrijf.

8.3.5. Maak oogcontact

Het wordt vaak over het hoofd gezien en of dat nu komt door een gebrek aan vertrouwen of door persoonlijke redenen. Het kan degene zijn dat met wie je praat, dan geen belangstelling heeft om met jou te praten. Het kan lijken alsof je niet geïnteresseerd bent in het gesprek dat je voert met de persoon voor je of de groep waar je mee praat. Hierdoor kunnen mensen ook denken dat ze je niet kunnen vertrouwen. Als je geen oogcontact maakt en houdt, kunnen de mensen met wie je in contact bent, denken dat je iets verbergt, of je niet gemotiveerd bent om met hen te praten.

8.3.6. Kom met een doel!

Als je naar een evenement gaat, ga dan voor een doel, mensen verbinden, iets leren, hobby's ontdekken, etc. Alles wat je kunt onthouden van dat evenement of die bijeenkomst.

Ga naar elk evenement, vergadering, workshop etc. die voor jou belangrijk zijn! Als je een doel stelt voor alles wat je doet, zul je dingen over jezelf ontdekken.

Als je verbinding maakt met mensen op een evenement, kun je in de toekomst verschillende oplossingen/kansen voor jezelf ontwikkelen. Zaken doen, leren, ideeën, alles wat positief voor jou kan zijn, om jouw succes te ontwikkelen.

8.3.7. Neem de eerste stap!

Veel mensen zijn VERLEGEN, misschien ben jij ook een van hen, wie weet? Mensen die zien dat je in hen geïnteresseerd bent, zullen meewerken aan jouw ideeën. Wees dus nooit te verlegen om nieuwe mensen te ontmoeten. Nieuwe mensen = nieuwe kansen.

8.3.8. WEES NIET NEGATIEF!

Negatief zijn zal je altijd een slecht humeur bezorgen! Probeer de beste aspecten in jouw gedrag te vinden, in je innerlijke zelf. Als je negativiteit verspreidt, kunnen mensen die dicht bij je staan je energie voelen. Mensen zullen proberen je te ontwijken, niemand houdt van negatieve mensen. Dat heb je niet nodig, je hebt fijne mensen om je heen nodig, je hebt verbindingen nodig, zoals altijd, mensen = kansen.

Positief denken betekent niet dat je je hoofd in het zand houdt en de minder prettige situaties van het leven negeert. Positief denken betekent gewoon dat je onaangenaamheden op een positievere en productievere manier benadert. Je denkt dat het beste gaat gebeuren, niet het ergste.

8.3.9. Praat met mensen die je niet kent

Praat tijdens het evenement met mensen die je eerder hebt ontmoet om je relatie te versterken, maar ga ook in gesprek met mensen die je niet kent om je netwerk te verbreden en potentiële klanten/zakenpartners te ontmoeten.

8.3.10. Accepteer/Incasseer een afwijzing

Je kunt personen tegenkomen die niet met je kunnen of willen praten. Personen die te onbeleefd of te druk zijn om een gesprek te voeren. Je kunt praten met personen die jou niet mogen of jij mag hen niet. Misschien ben je het oneens over een onderwerp dat voor jou belangrijk is. Vat het niet persoonlijk op, het zegt niets over jou. Je zult geen vriend of zakenpartner zijn met elke persoon die je ontmoet, dit maakt deel uit van het proces.

Resource: [11 Tips to Help You Network Better!](#), Bron Kangan Institute