

Tips voor een goed (netwerk) gesprek.

Succesvol netwerken draait helemaal om de kunst om een goed gesprek te voeren. Als je een saaie of vervelende gesprekspartner bent, wil niemand met je praten en dan zal je netwerken (en dus ook acquisitie) vermoedelijk weinig vruchtbaar zijn.

Hoe komt het dat het met sommige mensen heerlijk is om te praten en dat je je bij andere mensen snel uit de voeten wil maken zo gauw de eerste zinnen van het gesprek zijn gezegd?

Hierover gaat het onderstaande. Wat blijkt, is dat een goed gesprek ontstaat dankzij het hanteren van tamelijk strenge regels! Wat moet je dan precies doen om zo'n gesprek te voeren? Een paar van mijn ideeën wil ik hierbij aan jullie doorgeven.

- **Probeer erachter te komen, welke doelen je gesprekspartner heeft.** Wat houdt hem of haar bezig, wat wil hij/zij bereiken? Vervolgens geef je hier je eigen inzichten over, je vertelt wat je hier zelf over weet of over geleerd hebt. De ander kan hierop reageren door weer zijn eigen inzichten te geven. Zo wordt het gesprek een gemeenschappelijk groei-ervaring.

- **Doe aan zelfopenbaring!** Onthul iets over je eigen gevoelens, je drijfveren en motieven. Door jezelf te laten zien, geef je mensen de kans om echt contact met je te maken, ze kunnen je leren kennen. Je nodigt de ander uit, ook iets van zichzelf te laten zien.

- **Storingen hebben voorrang: waar het hart vol van is, loopt de mond van over.** Mensen willen het liefst praten over wat ze op dat moment het meeste bezighoudt. Dat geldt ook voor jou. Misschien ligt je kat op sterven of ben je op de heenweg bijna overreden door een taxi. Ga dan dáár over praten. Want als je het voor je houdt, kun je niet volledig aanwezig zijn in het gesprek. En ook hier geldt: door het zelf te doen, nodig je de ander uit om het ook te doen.

- **Maak je persoonlijke betrokkenheid bij een onderwerp duidelijk.** Praat niet in abstracties maar vermeld altijd hoe bepaalde onderwerpen samenhangen met wat voor jou belangrijk is. Wil je graag praten over enneagrammen, de chaostheorie of de nieuwe jaarcijfers van ABN-AMRO: prima, maar geef voorbeelden van waarom deze

onderwerpen jou raken.

- **Laat je eigen worsteling zien.** Niets is saaier dan mensen die één groot succesverhaal ophangen. Op de één of andere manier geven ze je de indruk dat jij maar een gewone sterveling bent die het leven doorsukkelt. Je voelt je geïntimideerd en het gesprek slaat dood.

- **Praat er niet om heen, kap het dorre hout meteen.** Dat wil zeggen dat je moet zoeken naar wat het belangrijkste en aller-leukste is om te zeggen, het "juicy" gedeelte. Net zoals je wanneer je gaat eten, begint met het aller-lekkerste hapje op je bord. Die droge aardappels laat je nog even liggen.

Vermijd abstracte uitwijdingen en niet alles hoeft gezegd te worden. Je gesprekspartner associeert vrij en er komen nieuwe onderwerpen op waar ook het allerleukste over gezegd wordt. Zo beweegt het gesprek zich van hoogtepunt naar hoogtepunt.

- **Vertel kleine verhaaltjes in je gesprek.** Licht wat je zegt toe met voorbeelden uit de praktijk. Dit is wat een gesprek bij uitstek levendig en spannend maakt. De ander krijgt allemaal kleine filmpjes in zijn hoofd.

- **Wees zeker niet te beleefd!** Gesprekken worden leuk als je beiden in gelijke mate kunt bepalen waar het gesprek over gaat. Vind je het betoog van de ander nu wel erg saai worden, breek dan rustig in en snijd een nieuw onderwerp aan.

Conclusie: om boeiende gesprekken te voeren, hoef je niet te wachten op de ander. Saaie gesprekken creëer je samen. Door het zelf anders te doen, roep je bij je gesprekspartner ook hele andere dingen op en krijg je dus een heel ander gesprek.

Wil je hier meer van weten of zou je een workshop willen volgen op dit onderwerp?

Mail me :info@coachline.nl

Ook als jij nog ideeën hebt over wat een goed gesprek is, hoor ik ze graag!.

met vriendelijke groet,
Hilde