

# Wees altijd op tijd en 9 andere tips om makkelijk contact te maken met mensen die je nooit eerder hebt ontmoet

09 JUL 2014



Eén van de sleutels tot ondernemerssucces is de vaardigheid om snel en makkelijk relaties op te kunnen bouwen met collega's, zakenpartners, klanten, leveranciers, etc. In sommige beroepen krijgen verkopers vaak minder dan een half uur om een potentiële klant duidelijk te maken waarom die met jou zou samenwerken. Denk maar aan een vastgoedmakelaar.

Hier 10 tips om om makkelijk contact te maken met mensen die je nooit eerder hebt ontmoet.

1. **Wees altijd op tijd** (of vijf minuten te vroeg). Het eerbiedigen van het starttijdstip van een afspraak bewijst je respect voor andermans tijdsschema. Wie te laat komt bewijst enkel het tegenovergestelde.

2. **Zie er verzorgd uit.** Pas je kleding aan de gelegenheid aan. Een eerste indruk is blijvend en die wordt meestal gevormd door ons uiterlijk.

3. **Glimlach.** Mensen zullen je eerst als een geheel opnemen, maar dan onbewust meer aandacht besteden aan je gelaat. Een warme, gemeende en verwelkomende glimlach is aantrekkelijker dan de 'instant'-glimlach die velen gewend zijn om op hun gezicht te toveren.

4. **Maak oogcontact.** Maak er een gewoonte van om een comfortabel oogcontact te onderhouden; staar niet naar je gesprekspartner, maar straal een gemeende interesse uit.

5. **Je handdruk.** De handdruk is belangrijk, zeker bij een eerste contact. De manier waarop je je hand uitsteekt en je vastberadenheid maken een verschil. De meeste mensen houden van een stevige handdruk. Een slap handje wordt meestal als onprettig ervaren. Mannen die mannen ontmoeten steken best eerst hun hand uit. Wanneer mannen vrouwen ontmoeten wacht de man best tot de vrouw haar hand uitsteekt.

6. **Je verwelkomingswoorden zijn cruciaal.** Zorg ervoor dat je gesprekspartner zich belangrijk voelt. Gewoon een hand uitsteken en 'Aangenaam' zeggen, doet zowat iedereen, dus wees iets creatiever.

7. **Herhaal de naam van je gesprekspartner** bij de kennismaking. '*Fijn je te ontmoeten, Michel*'. Ook bij het afscheid herhaal je de naam nog eens. '*Ik behoud een fijne herinnering aan dit gesprek, Michel*'. Het herhalen van je gesprekpartners naam geeft hem aan dat hij belangrijk voor je is.

8. **Wees vriendelijk.** Hoewel dit de logica zelfe lijkt, komen weinig mensen echt gemeend vriendelijk over bij een kennismaking. Vooral na de vriendelijke introductie kan de toon al snel omslaan. Vriendelijkheid kan worden afgelezen van de toon van je stem, je gelaatsuitdrukking, je lichaamstaal en de woorden die je spreekt.

9. **Toon dat je in je gesprekspartner geïnteresseerd bent.** Een van de sleutels van elke relatie is het vermogen om interesse te tonen voor de ander en voor de zaken die voor hem belangrijk zijn. Leg de focus op hen, niet op jezelf.

10. **Luister met interesse.** Je hebt 2 oren en één mond en gebruik ze dan ook in die verhouding. Wie niet goed luistert schiet zichzelf in de voet. Hoewel mensen die 80% van de tijd aan het woord zijn geneigd zijn te denken dat dit is omdat hun gesprekspartner hen fascinerend vindt, mag je er van uit gaan dat wie zich echt voor iets interesseert daar ook zaken omtrent met je zal willen delen. Doen ze dat niet dan betekent dat vaak dat ze je laten uitpraten om sneller van je af te zijn. Interesseer je voor wat je gesprekspartner te vertellen heeft door specifiek om toelichting te vragen bij wat die vertelt. 'Wanneer was dat juist?', 'Wat betekent dat volgens jou?', 'Wat heeft hij geantwoord?', zijn vragen die aangeven dat je met interesse volgt wat iemand te zeggen hebt.