

# Help anderen jou te helpen

# JAN VERMEIREN

*toont de waarde van ons sociale netwerk*

Soms is iets zo groot dat we het niet zien. Jan Vermeiren is netwerkcoach: 'In ons hart willen we veel voor elkaar betekenen. Je moet alleen de juiste vragen stellen.'

Tekst Jos Goossens Beeld Jan Vermeiren

## Hoe bent u eigenlijk spreker geworden?

"Oorspronkelijk gaf ik zowel marketing- als netwerkadvies. Al snel bleek dat bedrijven het zich vaak te moeilijk maken en voorbijgaan aan de kracht van hun netwerk. Ik schreef destijds ook over netwerken voor diverse Belgische media, zoals Vacature en De Tijd en publiceerde mijn eerste boek, 'Let's Connect!'. Steeds vaker werd ik uitgenodigd om over die publicaties te vertellen. De sprekerswereld ging voor me open. Binnenkort vlieg ik voor de vijfde keer naar de VS om deel te nemen aan het NSA congres – een vat vol inspiratie. Grote jongens als Marshall Goldsmith, Steve Forbes en Jack Canfield staan daar op de planken. In 2006 woonde ik de vijf keynotes bij en ze waren stuk voor stuk steengoed, maar ook allemaal heel verschillend. Daardoor besepte ik me bijvoorbeeld dat het oké is om je eigen spreekstijl te hebben."

## Wat is uw specialiteit?

"Netwerken, zowel online als offline. Er zijn niet veel andere sprekers die zich hier zo op vastpinnen. Ik zie netwerken als één van de belangrijkste sleutels tot succes in zowel je privé als je professionele leven. Netwerken is zoveel meer dan een snelle 'elevator pitch' of het ruilen van visitekaartjes. Het heeft alles te maken met het opbouwen van relaties en het onderhouden daarvan. Het gaat om verbinden. Ik zie dat veel mensen het moeilijk vinden om contact te leggen. Ze

werpen zichzelf denkbeeldige drempels op. Want, wie ben ik om zomaar op een CEO af te stappen? We zijn huiverig om opdringerig over te komen. Ik wil laten zien dat netwerken tegelijk erg leuk én nuttig kan zijn. Daarnaast bied ik tips over de tools die je bij het netwerken kunt gebruiken, zoals LinkedIn."

## Wat is uw boodschap?

"Je kunt je netwerk pas effectief gebruiken wanneer je doelen helder zijn. Van nature willen we elkaar best helpen, maar je moet iemand wel de kans bieden door goede vragen te stellen. Ik krijg bijvoorbeeld regelmatig het verzoek: 'Jan, ik zoek een baan. Jij hebt zo'n groot netwerk, ken jij niet iemand?' Met zo'n vage vraag maak je het iemand simpelweg te moeilijk. Succesvol netwerken hangt samen met geven en ontvangen. Je moet ook bereidheid zijn te investeren in een relatie, zonder daarvoor iets terug te verwachten. De kracht van je netwerk ligt immers in de tweede graad, het netwerk van jouw netwerk. Een gemiddeld mens kent zo'n 250 mensen. Het zijn je vrienden, burens, collega's, ex-studiegenoten, noem maar op. Deze mensen hebben gemiddeld weer zo'n 125 contacten die je zelf nog niet kent. Reken maar uit, dat zijn 31.250 mensen! Om toegang te krijgen tot dat immense netwerk van mensen die kunnen helpen jouw doelen te behalen, investeer je in eerstegraads netwerk." >



*“Ik kan je vertellen, dan ben je ineens het kleinste jongetje van de klas”*

#### Wat is uw eigen passie?

“Ik heb niet zozeer een passie, maar een levensmissie. Ik wil mensen succesvol maken. Waar mogelijk wil ik ze helpen hun dromen te verwezenlijken. Als jonge jongen ben ik gaan geloven dat, als je iets echt wilt, in feite alles mogelijk is. Je kent ze wel, die stiekeme dromen van mensen, het schrijven van een boek, het starten van een eigen zaak of dat leuke Bed and Breakfast in Zuid-Frankrijk. Het lijkt soms zo onbereikbaar. Ik wil mensen laten zien dat hulp en oplossingen zich vaak recht onder hun neus begeven. Ze moeten alleen de kracht van hun eigen netwerk ontdekken.”

#### Bent u onlangs nog verrast?

“Tijdens mijn presentaties en workshops ben ik elke keer weer verrast. Over het feit dat we elkaar zo graag willen helpen. Wanneer deelnemers hun vragen en wensen specifiek en concreet kunnen maken, gaan er altijd deuren open. Het ontroert me zelfs als ik zie welke hulp en oplossingen aange-reikt worden en hoe diep dankbaar de ontvanger daarvoor is. We laten ons doorgaans helaas te vaak afleiden door de waan van de dag. We gunnen onszelf de tijd niet om gefocust te blijven. Waar wil je als mens nu precies naartoe? Daarnaast verbaas ik me er weleens over dat mensen niet beseffen dat ze ontzettend veel hebben om te delen met anderen. Het maakt niet uit in welke branche of bedrijfstak je werkt. Je kunt altijd van waarde zijn voor iemand anders.” ■

#### Heeft u een ergste ervaring als spreker?

“Jazeker. Dat was nogal een pijnlijke. Net voordat ik bij een optreden ten tonele wilde verschijnen, scheurde ik flink uit mijn pantalon. Ik kan je vertellen, dan ben je ineens het kleinste jongetje van de klas. Hoe ik het heb opgelost? Toen ik het podium betrad, besloot ik het probleem zo snel mogelijk te tackelen en vroeg aan mijn publiek: ‘Wat is zo ongeveer het ergste dat een spreker nèt voor zijn optreden kan overkomen?’ Er volgde een ijzige stilte. Langzaam heb ik me toen omgedraaid. Voor het publiek was dat lachen gieren brullen natuurlijk. Het ijs was in ieder geval gebroken. En eigenlijk was mijn ‘probleempje’ ook als sneeuw voor de zon verdwenen.”

## Jan Vermeiren

Jan Vermeiren (35) startte in 2003 zijn eigen firma Networking Coach en richtte zich volledig op de kunst van het netwerken. Door zijn filosofie koos het Amerikaanse LinkedIn Jan's bedrijf om wereldwijd het 'LinkedIn Live' programma te ontwikkelen waar online en offline netwerken fuseren. De Engelstalige versie van het boek 'Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken' werd een bestseller op Amazon.com en de Nederlandstalige op managementboek.nl. Via [networking-coach.com](http://networking-coach.com) is een PDF versie van het boek te downloaden, net als van zijn eerste boek 'Let's Connect!'.

Boekingen: [www.networking-coach.com](http://www.networking-coach.com)

