



WEL DOEN OP EEN RECEPTIE

- 1 Netwerken begint bij de garderobe. 'Goh, hoe komt u hier terecht?'
- 2 Stel uzelf op een memorabele wijze voor: 'Bond. James Bond.'
- 3 Speel in een groep de rol van gastheer voor nieuwe toetreders. 'Wat vindt u er eigenlijk van?'
- 4 Vrijgevig zijn met complimenten. 'Erg prettig u ontmoet te hebben.'
- 5 Om kleine gunsten vragen. 'Kunt u mij misschien aan iemand voorstellen die verstand heeft van...?'
- 6 Gebruikmaken van het feit dat mensen graag over zichzelf praten. 'En hoe ervaart u dit?'
- 7 Denk aan de nazorg. Mail, bel of maak vervolgfafspraken. Doe dit de dag na de receptie.



Overwin uw receptievrees

Wilbert Geijtenbeek
Illustraties Zander Dekker

U zelf tijdens een receptie een hele avond aan één gesprekspartner vastklampen, is een van de vele fouten die u op zo'n bijeenkomst kunt maken. Daar is een receptie namelijk niet voor bedoeld. Een diner, rustig aan tafel, is een goede gelegenheid voor een intiem gesprek – bij een receptie draait het om de wisselende contacten. Een praatje hier, een beetje netwerken daar.

Eloquent van de ene naar de andere gesprekspartner fladderen is evenwel niet iedereen gegeven. Maar het valt gelukkig wel te leren, merkt etiquettedeskundige Reinildis van Ditzhuyzen (61) op. Onder de titel *De Dikke Ditz* schreef zij een boek over de regels van het sociaal contact. Van Ditzhuyzen onderscheidt twee geboden die voor elke receptie gelden: houd het kort en wees duidelijk.

Van Ditzhuyzen: 'Een receptie is doorgaans niet de gelegenheid voor diepgaande gesprekken. De dynamiek van elke receptie is dat contacten elkaar snel opvolgen.' Om ervoor te zorgen dat dat soepel verloopt, is duidelijkheid nodig. Volgens Van Ditzhuyzen

volgen daaruit de andere ongeschreven regels van de receptie. Zoals: wacht op een geschikt moment om u bij een groepje aan te sluiten. Stel u aan alle leden van dat gezelschap voor. Neem netjes afscheid van een gesprekspartner. Zeg bijvoorbeeld: 'Het was prettig met u te praten, ik maak nog even de ronde af.' En laat u bij hoger geplaatsten die u graag wilt spreken bij voorkeur door anderen introduceren.

Van Ditzhuyzen: 'Het is jammer dat veel mensen receptiebezoek moeilijk vinden. Sociale vaardigheden zou je thuis als kind al met de paplepel ingegoten moeten krijgen. Vind je het na je dertigste nog steeds moeilijk? Oefen dan op werkbordels, waar je vrijwel iedereen kent.' Volgens Van Ditzhuyzen is de etiquette een vriend van wie zich in gezelschap geen houding weet te geven. 'De basisregels gelden voor iedereen en scheppen zo orde.'

Thea van Unen (36) is een ervaren receptiegangster. Ze werkt voor de Israëlische ambassade in Nederland en heeft geleerd dat doorzettingsvermogen de beste aanpak is als je wilt mengen in onbekend gezelschap. 'Als anderen je negeren, dan zegt dat meer over hen dan over jou. Soms moet je je gewoon twee keer voorstellen voor je een gesprek hebt.' Van Unen beschouwt recepties

als een zakelijke ontmoeting, met de mogelijkheid om laagdrempelig contacten te leggen. Ze heeft nog een tip: maak je niet druk over een openingszin. 'Het gaat niet zo zeer om wat je als eerste zegt, als je het maar vrolijk zegt. Als je dat spelletje beheerst, wordt elke receptie één grote speeltuin.'

Recepties bezoeken kan het hele jaar door. Het begint met de traditionele nieuwjaarsrecepties, gevolgd door aspergeborrels in april en mei, haringparty's vanaf juni en de zomerbarbecues van juli. En buiten de seizoensparty's zijn er tal van recepties in aansluiting op seminars, congressen, evenementen en jubilea.

Sommige mensen zijn begaafder in het contact maken op recepties dan anderen. Echte receptietijgers nemen hun gave bloedserieus. Een goed voorbeeld is Eduard Schaepman (53), topman van commercieel vastgoedbedrijf Chalet Group. Bij zijn vorige werkgever, een verhuurder van tijdelijke kantoorpanden, trainde hij zijn salesteam in de kunst van recepties bezoeken. Hij hield ze bijvoorbeeld voor dat het dragen van een rode das je effectiviteit vergroot. 'Met een rode das ben je kleurrijker dan met een grijze.' Schaepman, die het mensen-leren-kennen als kind al leerde – 'ik kom uit een familie van politici, diplomaten en ban-



NIET DOEN OP EEN RECEPTIE

- 1 Een conversatie beëindigen met: 'Sorry, ik moet even naar de wc.'
- 2 In een gezelschap inbreken zonder uzelf voor te stellen.
- 3 Gissen naar naam, burgerlijke staat, functie of werksituatie van uw gesprekspartner. 'U zult zich ook wel zorgen maken over de reorganisatie?'
- 4 Uzelf de hele avond aan één gesprekspartner vastklampen.
- 5 De telefoon opnemen zonder uzelf bij uw gesprekspartners te excuseren.
- 6 Deals sluiten. Prijsafspraken maken.
- 7 CEO's, ministers of koninklijke hoogheiden die u niet kennen, vrijelijk aanspreken.
- 8 Dronken worden, kerstomaatjes in twee happen opeten of uw aangegeven bitterbal nogmaals in de mosterd dopen.

NETWERKEN / Recepties zijn ideale plaatsen om nieuwe mensen te ontmoeten. De een voelt zich senang in een volle zaal, de ander gaat met een drankje stil in een hoekje staan. Goed nieuws: recepties bezoeken kun je leren.

kiers' – gaat het zo soepel af, dat hij er een wedloop met zichzelf van heeft gemaakt. Schaepman wil op elke partij twintig nieuwe mensen leren kennen, of, liever nog, twintig nieuwe visitekaartjes hebben verzameld – zelfs als hij drie haringparty's op één dag doet, zoals vorig jaar juni.

Om tot zijn doel te komen, heeft vastgoedman Schaepman een zin bedacht waarmee hij zichzelf steevast voorstelt. Schaepman: 'Ik zeg dan, "Mijn naam is Eduard Schaepman en ik denk niet in vierkante meters, maar in ronde concepten." Zoiets. Dat werkt altijd. Je moet ze een beetje helpen om je naam te onthouden.' Omgerekend naar de duur van zijn aanwezigheid, 'per borrel anderhalf à twee uur', heeft Schaepman zo'n vijf minuten voor elke aangenane kennismaking. Mits hij erin slaagt bekenden af te wimpelen. Dat laatste kost Schaepman weinig moeite: 'Ik werk rechtstreeks naar mijn kaartjes toe. Ik ben daar open en transparent in. Tegen bekenden die op me afstappen, zeg ik eenvoudig: "Hé, joh, ik ben even in gesprek. Ik kom zo naar je toe, okay?"'

Mensen die zichzelf geen houding weten te geven op een receptie, hebben een sterke behoefte aan orde. Dat geldt bijvoorbeeld voor introverte mensen – vaak receptiehaters. 'Introverten raken gauw overprikkeld

door grote gezelschappen,' zegt Marloes Bouwmeester (39), die met haar bedrijf De succesvolle introverte mensen door trainingen leert omgaan met hun gereserveerde aard. Haar klanten ('introverte professionals') weet ze op een receptie snel te vinden. 'Mijn ideale klant vind ik op recepties vaak aan de rand van de zaal. Introverte mensen voelen zich daar meer thuis.'

In haar trainingen leert Bouwmeester introverte mensen om hun eigen gedrag te leren kennen. 'Recepties zijn daarvoor een uitstekende gelegenheid. Introverte mensen vallen direct stil als hun gesprekspartner op zijn horloge of zijn telefoon kijkt. Als je weet waarom je zulke signalen spannend vindt, kun je daar wat aan doen.'

Een van haar cursisten is Annelies de Graaf (45), die als zelfstandig ingenieur vooral overheidsorganen adviseert op het gebied van milieu. 'Ik bezoek veel recepties. Meestal volgen die na een seminar of een lezing. Die vormen dan automatisch een eerste gespreksonderwerp.' De Graaf houdt niet van smalltalk en vindt het moeilijk haar diensten aan te prijzen of over zichzelf te praten. 'Mijn natuurlijke manier van doen, is vragen stellen.' Mooi meegenomen: omdat de meeste mensen graag over zichzelf spreken, hoeft De Graaf dat niet.

Recepties lijken gemaakt voor extraverte mensen. Hoe gereserveerde types een receptie overleven? Bouwmeester: 'Laat je niet imponeren. Observeer. Neem de tijd om iemand te vinden met wie je zou willen spreken. En vooral: maak het niet te groot. Een receptie is niet de enige manier om in contact te komen met andere mensen. Leer ervan te genieten.'

Dat valt niet altijd mee, weet Van Ditzhuyzen uit ervaring. Vooral als anderen zich niet aan de regeltjes houden. Ze ervoer zelf wat het betekent om te worden genegeerd. Van Ditzhuyzen: 'Ik stond ooit tijdens een ontvangst te praten met een Tweede Kamerlid, toen Pim Fortuyn op ons af beende. Die kende dat Kamerlid en begon een uitgebreid gesprek met hem. Hij negeerde mij daarbij. Ik stond er voor spek en bonen bij.'

Fortuyn – toen nog geen bekend politicus – had volgens de etiquette-expert beiden eerst de hand moeten schudden. 'Wat hij deed, was horkerig! Want ik sta te praten en word aan de kant gezet.' Volgens Van Ditzhuyzen is de beste remedie tegen dit gedrag om de persoon te geven waar hij niet om vroeg: een introductie. 'Weglopen is een zwaktebod. Meestal stel ik mezelf in zo'n situatie alsnog voor.' Met de vraag: "Goh, en wie bent u?"' **E**