

SO KNÜPFEN SIE ERFOLGREICH NEUE KONTAKTE

„Beziehungen schaden nur dem, der keine hat“! Diese Aussage ist gefühlt so alt wie die Wirtschaft selbst. Doch wie werden aus losen Kontakten, die letztlich jeder in Hülle und Fülle hat, gute und belastbare Beziehungen? Mit den folgenden Praxistipps, die auf das Wort „NETZERK“ aufbauen, gelingt es jedem, ein harmonisches und funktionierendes Beziehungsgeflecht aufzubauen.

N wie Nutzen

Es sind nicht immer die großen Gesten, die anderen Menschen Nutzen bringen. Oft sind es die kleinen Dinge: eine Information, ein zugesandter Fachartikel aus einer Zeitschrift, eine Empfehlung oder einfach nur Zeit für ein Gespräch. Jeder Mensch kann anderen etwas geben und Hilfe leisten – ohne großen Zeitaufwand und Pathos. Echte Netzwerker haben Augen und Ohren offen und helfen täglich mehrfach durch kleine, allfällige Dinge. Denn wer hilft, dem wird auch geholfen.

W wie Wertschätzung

In Dialogen und auch im Smalltalk gibt es immer nur einen wichtigen Menschen: den jeweiligen Gesprächspartner. Ihm gehört die volle Aufmerksamkeit. Aktives Zuhören sorgt für neue Informationen und vermittelt Wertschätzung. Gespräche müssen nicht immer lang sein, im Gegenteil, auch kurze Begegnungen können bereichern.

E wie Ehrlich

In Zeiten von XING, Facebook, Twitter und Co. sind irgendwie alle jung, reich und schön geworden. Es wird geschönt und geprahlt, was das Zeug hält. Aber die schönen Fassaden halten im realen Leben oft nicht, was sie virtuell versprochen haben. Ehrlichkeit ist (wieder) gefragt. Wer sagt, was er denkt, meint, was er sagt, und hält, was er verspricht, der ist glaubwürdig und authentisch. Ihm kann man vertrauen. Ehrliche Komplimente statt wertloser Schmeicheleien und der Mut zu Meinungen und Standpunkten zeigen positive Wirkung.

E wie Erfolg

Erfolg zieht Erfolg an. Wer nicht sichtbar ist, findet auch nicht statt. Erfolgreiche Menschen suchen die Öffentlichkeit und werden so gefunden. Attraktiv ist, wer als Experte gilt und von wem man weiß, wo seine Expertise liegt. Deswegen nutzen erfolgreiche Netzwerker Medien und Veranstaltungen, um sich zu präsentieren. Sie suchen die Bühne, gehen auf Veranstaltungen, engagieren sich in Clubs, Vereinen und Verbänden und publizieren Fachartikel oder Kommentare.

T wie Timing

Netzwerker sind zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort und treffen dort die richtigen Menschen. Zufall – manchmal ja. Aber oft auch das Ergebnis einer gezielten Strategie. Man weiß, wo man sich trifft und wann die Zeit reif für eine Ansprache ist. Begegnungen lassen steuern, planen und vorbereiten und jede berufliche oder private Lebensphase hat ihre Kontakt- und Beziehungsebenen. Sie zu nutzen ist die Kunst.

R wie Recherche

Nichts ist gewinnender als sich an den Namen, Hobbies oder andere Details des Gegenübers zu erinnern. Erfolgreiche Netzwerker wissen Bescheid über Menschen, sind interessiert und informiert über die aktuelle Nachrichten- und Themenlage und die Probleme und Perspektiven der anderen Netzwerkpartner. Wer viel weiß, der kann auch passgenau helfen.

Z wie Zeit

Netzwerken spart Zeit. Wenn wir wissen, wen wir anrufen können, wenn wir etwas brauchen. Viele unnötige Recherchen können wir uns so ersparen. Das persönliche Netzwerk sollte bewusst aufgebaut werden. Planung ist notwendig. Wen will ich wo treffen? Welche Veranstaltungen unterstützen meine Ziele? Wo treffe ich Menschen, die ich schon lange einmal kennenlernen wollte? Zeit ist Lebenszeit, Zeit für Freundschafts- und Kontaktpflege muss bewusst in den täglichen Alltag eingebaut werden. Also Zeit für Menschen, Zeit fürs Netzwerken und Zeit innezuhalten und die richtigen Entscheidungen zu treffen.

K wie Klasse

Klasse statt Masse. Nicht die Anzahl der Kontakte macht erfolgreich, sondern die Belastbarkeit einiger weniger Beziehungen. Besser zwanzig enge Partner als tausend lose Kontakte. Das ist der eine Fokus. Der andere ist, eigene Ziele zu definieren. Netzwerke sind kein Zufall, sondern Ergebnis der eigenen Strategie.