

7 Tipps, wie Sie erfolgreich netzwerken

Tipp 1: Verabschieden Sie sich von falschen Networking-Vorstellungen

Ziel: Interessante Menschen kennenlernen und Spaß dabei haben.

Da Networking zweifelsfrei den beruflichen Erfolg unterstützt – diesen oftmals auch beschleunigt – haben sich Vorstellungen, gar Vorurteile gebildet, die sich kontraproduktiv auswirken. Zeit, diese zu benennen und loszulassen. Und dies gilt sowohl fürs [Online-Networking](#), als auch für das [Networking nach der alten Schule](#).

Networking ist nicht ...

- Ihre Dienstleistungen oder Produkte zu verkaufen. So werden Sie sich schnell unbeliebt machen. Stattdessen wollen Sie andere Menschen kennen lernen. Das einzige, was Sie dabei verkaufen, ist sich selbst. Bleiben Sie authentisch. Stellen Sie Fragen. Interessieren Sie sich für die Antworten.
- aggressives [Unternehmens-Marketing](#) zu betreiben. Selbstverständlich werden Sie über Ihre Arbeit und Ihr Unternehmen berichten, jedoch ohne gleich die Werbetrommel zu schlagen. Stattdessen wollen Sie langjährige Networking-Beziehungen aufbauen.
- [Visitenkarten](#) oder [Online-Kontakte zu sammeln](#). Stattdessen zählt die Qualität. Sammeln Sie lieber Infos über Ihren Networking-Partner. Dies erleichtert das Hegen und Pflegen Ihrer Beziehungen.
- jede Leistung gegeneinander aufzuwiegen. Betreiben Sie kein Tauschgeschäft. Stattdessen sehen Sie es als Geben und Nehmen. Es ist für beide Seiten stets ein Gewinn. Keine Verpflichtung, kein Druck. Dies gilt für Sie und für Ihren Networking-Partner.



Tipp 2: Setzen Sie sich Ziele und lassen Sie diese wieder los

Ziel: Aufgeschlossen sein für all die vielen Begegnungen

Ohne Ziele kommen Sie auch beim Networking nicht weit. Dennoch ist es wichtig, diese auch wieder „loszulassen“, das heißt mental aus dem eigenen Augenfeld zu verbannen. Sonst wird jeder Kontakt nur ein einziger Krampf. Dies gilt vor allem bei Networking-Events, bei denen Sie Gelegenheit haben, sofort persönlich mit anderen ins Gespräch zu kommen. Klopfen Sie dabei nicht mental Ihre Ziele ab. Erkennen Sie lieber, was Ihnen gerade alles geboten wird.

Expertenrat

Notieren Sie sich nach solchen Treffen stets die persönlichen Kontaktdaten wie Namen, Adresse (und was Sie sonst noch über die Person erfahren haben). In Ihre Networking-Kartei sollten Sie auch Ihre Eindrücke, Ihre Gesprächsthemen, Ihre ersten Ideen, wie Sie den Kontakt vertiefen könnten, eintragen, als auch Hinweise, ob sich für Ihre eigenen Zielen Türen öffnen ließen. **Und ganz wichtig:** Ideen, wie Sie diese Person unterstützen könnten.



Tipp 3: Kommen Sie beim Networking Treffen gut an

Ziel: Fremdeln war gestern

Die Vorstellung, so ganz zwanglos auf einen wildfremden Menschen zuzugehen, löst so manche [Beklemmung](#) aus. Vor allem, da in dieser Vorstellung die anderen sich alle schon bestens kennen und zu unterhalten scheinen. Diese Vorstellung blockiert Sie. Kein Wunder, dass viele dann erst zum Vortrag des Abends erscheinen und danach gleich wieder gehen oder sich nur mit Personen unterhalten, die bekannt sind. So bauen Sie sich leider kein Netzwerk auf.

Wenden Sie zukünftig folgende Strategien an:

- **Visitenkartenpartys** sind für den Einstieg hervorragend geeignet. Garantiert sind die Teilnehmer alle untereinander unbekannt und verfolgen ein gemeinsames Ziel: sich gegenseitig kennen zu lernen.
- **Viele Networking-Events** starten mit einem Fachvortrag bei dem sich Diskussionen anschließen. Stellen Sie [Fragen](#), äußern Sie Ihre Meinung. Vergessen Sie dabei nicht, Ihren Namen laut und deutlich zu sagen. Dies erleichtert später anderen Teilnehmer nach der Diskussion mit Ihnen persönlich ins Gespräch zu kommen.
- Gerade dieser Vortrag und/oder die **Diskussion** bieten Ihnen auch beste Gelegenheit später zwanglos auf jemanden zuzugehen. „*Ihre Aussage zu dem Punkt ... fand ich äußerst interessant. Ich habe auch die Erfahrung gemacht, ...*“
- Sollte für die Veranstaltung eine Teilnehmerliste bereitgestellt werden, können Sie sich im Vorfeld in Ruhe über die Teilnehmer informieren. [Google](#), [LinkedIn](#), [Xing & Co.](#) geben Ihnen beste Infos, die Sie für einen Gesprächseinstieg nutzen können.



Tipp 4: Seien Sie offen und neugierig – aufeinander zugehen

Ziel: Kontakte knüpfen

Jeder trägt das Potenzial in sich, Ihnen unterstützend zur Seite zu stehen. Sie wissen ja nicht, ob er jemanden kennt, der jemanden kennt, der jemanden kennt, den Sie genau für Ihre Vorhaben benötigen. Spähen Sie also nicht nach dem Nutzen. Öffnen Sie sich für die Person, die Ihnen gegenübersteht:

- Welchen Eindruck macht er/sie?
- Wie redet er/sie?
- Worauf lenkt er/sie das Gespräch?
- Wie reagiert er/sie auf Sie und andere Gesprächsteilnehmer?
- Was erzählt er/sie über sich?
- Zeigen sich schon erste gemeinsame Interessen?

Expertenrat

Seien Sie ungezwungen. Sie müssen bei diesen Events kein Soll erfüllen. Noch jetzt alles abklopfen, was Sie an Infos vielleicht benötigen oder erfahren möchten. Lassen Sie das Gespräch fließen. Sie werden mehr erfahren, als Sie zu glauben hofften und dabei den Eindruck eines interessierten [Zuhörers](#) hinterlassen. Bester Einstieg für den Aufbau einer Networking-Beziehung.

Tipp 5: Stellen Sie die Weichen für später

Ziel: Qualität statt Quantität

Gewöhnen Sie sich an, nach jedem Event oder Online-Kontakt [zu entscheiden](#), mit wem und vor allem wie Sie weiterhin Kontakt halten möchten. Falls Sie im Gespräch bereits Zusagen wie beispielsweise das Zusenden von Informationen, getätigt haben, haben Sie bereits einen guten Aufhänger, um den Kontakt sofort auszubauen.

Kontakte, die bei denen Sie sich unsicher sind, legen Sie unter entsprechender Rubrik ab. Vielleicht meldet sich ja die Kontaktperson bei Ihnen, dann haben Sie gleich Zugriff und können sich so leicht die Person ins Gedächtnis rufen. Falls nein, löschen Sie die Daten nach einem gewissen Zeitraum.

Tipp 6: Bauen Sie Ihre Kontakte zu Networkbeziehungen aus

Ziel: Hegen und pflegen

Ohne Pflege nützt der bestgeknüpfte Kontakt nichts. Doch gerade im Berufsalltag scheint der Network-Gesprächspartner erst einmal „ziemlich weit weg“ und Anknüpfungspunkte scheinbar schwer zu finden. Falsch, Sie haben das Notwendigste in der Hand. Eckdaten, Gesprächsthemen und erste Eindrücke – alles liefert Basis für weitere Kontakte, die Sie nach dem Erstkontakt auch zügig, am besten innerhalb einer Woche, vertiefen sollten:

- **Per Telefon:** 94 % der Networker greifen zum Hörer. Natürlich nachdem sich gefragt wurde: Was ist der Aufhänger für den Anruf? Was wollen Sie erreichen? **Was hat der andere davon?**
- Per E-Mail: 95 % nutzen diese Form. Hier lassen sich schnell, aber auch ausführlicher Anliegen darstellen. Und auch weitere Informationen, die für den Network-Partner interessant sind, beifügen.

Expertenrat

- Überfordern Sie weder sich, noch Ihren Gesprächspartner. Gleich ein persönliches Treffen oder eine Zusammenarbeit vorzuschlagen, erdrückt. Im Telefonat lassen sich erst einmal die Vorteile, die der weitere Kontakt bringen kann, in Ruhe abklopfen.
- Laden Sie Ihren Networking-Partner ein, sich bei Ihnen zu melden: „Rufen Sie mich an, wenn Sie weitere Infos brauchen“ oder „Melden Sie sich bei mir. Ich bin gerne behilflich.“
- Natürlich ist dies keine Einbahnstraße. Melden Sie sich ebenso, wenn Sie eine Anfrage haben, Unterstützung oder Informationen benötigen. Ohne dies aber zu fordern.



Tipp 7: Investieren Sie Zeit und ernten Sie später

Ziel: Keine Gegenleistung erwarten, die kommt schon von selbst.

Nicht allein die Hege und Pflege benötigt [Zeit](#), sie wollen ja auch Ihr Netzwerk erweitern. Planen Sie deshalb regelmäßig die Teilnahme an Networking-Events ein. Und den Kontaktaufbau per Online-Networking. Überprüfen Sie für diese [neuen Ziele](#) Ihr Zeitmanagement. [Setzen Sie sich Zeiten](#), die für Sie passen.

Bei dieser Planung beachten Sie, dass,

- Networking, gerade zu Beginn, etwas zeitintensiver ist. Es ist neu. Sie sind mit den einzelnen Vorgängen vielleicht noch unvertraut.
- Sie sich nicht verzetteln. Die Versuchung ist groß. Der Networking-Partner hat eine Anfrage, die Sie unterstützen möchten und bevor Sie es sich versehen, sind zwei Stunden dafür vergangen. Unterstützung ist gut, allerdings im Rahmen dessen, was Ihnen selbst möglich ist, ohne dass Ihr Geschäft leidet.
- Sie sich abgrenzen und auch [Nein-Sagen](#). Lassen Sie sich nicht puschen, noch ausnehmen. Sie sind zu nichts verpflichtet.

Expertenrat

Werden Sie sensibel für Networking-Vampire. Sie erkennen Sie leicht: Denn Networking-Vampire wollen stets gefüttert werden, ohne jegliches Interesse für Ihre Belange und Bedürfnisse zu zeigen. Erfüllt der Vampir tatsächlich einmal einen Gefallen, präsentiert er sofort die „Rechnung“ und fordert eine Gegenleistung. Ziehen Sie sich in solchen Fällen rasch zurück. Reduzieren Sie ihren zeitlichen Aufwand, bei Online-Networking löschen Sie einfach den Kontakt – der Networking-Vampir sucht sich ein anderes Opfer.

Seien Sie beim Auf- und Ausbau Ihres Netzwerkes geduldig. Manches Mal können Sie schnell „ernten“, ein anderes Mal dauert es einfach. Vertrauen Sie auf die Harmonie von Geben und Nehmen. Der Ausgleich findet immer statt. Ihre Zeit, die haben Sie in jedem Fall gut investiert.

Quelle: <https://www.business-netz.com>