

Networking in der Digitalwelt

Aufbau und Pflege werthaltiger Geschäftsbeziehungen erfordert Zeit und Energie. Hinweise für das systematische Vorgehen beim beruflichen Beziehungs-Netzwerk

1) Nicht blind drauflos kontakten!

Vielmehr sollen Ihr Geschäft und das Ihres Netzwerk-Partners profitieren. Analysieren Sie: Zu welchen Personen und Organisationen könnte sich ein Beziehungsaufbau lohnen? Weil sie lukrative Kunden werden könnten? Weil sie wichtige Empfehlungsgeber sein könnten? Weil sie über wertvolles Know-how verfügen?

2) Definieren Sie Kriterien!

Studien belegen: Zu mehr als 150 Menschen kann niemand intensive Beziehungen unterhalten. Definieren Sie Kriterien: Mit diesen Personen will ich eine Geschäftsbeziehung aufbauen und mit jenen nicht. Lehnen Sie Anfragen, zum Beispiel via Xing, Facebook oder LinkedIn, auch mal ab. Nicht die Masse, sondern die Klasse der Kontakte macht's.

3) Nehmen Sie sich Zeit dafür!

Beschließen Sie zum Beispiel: Künftig investiere ich zehn Prozent meiner Arbeitszeit in den Auf-/Ausbau von Business-Kontakten. Wer Bekannte nie „einfach mal so“ kontaktiert, baut keine persönliche Beziehung auf. Die Beziehung erkaltet mit der Zeit. Auch Stammkunden sollten Sie nicht erst dann kontaktieren, wenn eine Vertragsverlängerung ansteht.

4) Eine gute Vorbereitung ist das A und O!

Eventuell ist Ihre Zielperson Geschäftsführer eines mittelständischen Unternehmens. Schauen Sie vorab auf die Firmen-Webseite: Wie präsentiert sich Ihre Zielperson dort? Steht dort eventuell ihr Lebenslauf? Wenn nicht: Schauen Sie mal bei Xing oder LinkedIn. Lesen Sie nach, was im Internet über Ihre Zielperson und deren Unternehmen steht.

5) Wer gut drauf ist, kommt gut an!

Bevor Sie jemanden kontaktieren, sollten Sie sich fragen: Bin ich in der richtigen Stimmung dafür? Wenn Sie keine Lust auf Smalltalk haben, spürt dies Ihr Gegenüber: nicht nur durch Ihre (Körper-) Sprache. Besonders verräterisch sind Ihre Augen. Lassen Sie das Networking also sein, wenn Sie schlecht drauf sind, oder versetzen Sie sich zuvor in gute Stimmung.



Barbara Liebermeister leitet das Institut für Führungskultur im digitalen Zeitalter (IFIDZ) in Frankfurt am Main.

6) Kommunizieren Sie wertschätzend!

Das Ziel beim Networking ist es, tragfähige Beziehungen aufzubauen. Das setzt voraus, dass Sie ein echtes Interesse an der Zielperson haben. Ihr sollten Sie signalisieren: „Ich finde Sie und das, was Sie tun, interessant.“ Werden Sie aber nicht zum plumpen Schmeichler. Kommunizieren Sie auf Augenhöhe, denn sie wollen ja ein attraktiver Partner sein.

7) Zuerst geben, dann nehmen!

Letztlich geht es beim Business Relationship Management ums Geschäft. Doch überstürzen Sie nichts. Geschäftsbeziehungen müssen wachsen. Und wer stets etwas will, jedoch selten etwas gibt, wirkt schnell unsympathisch. Damit andere Menschen zu Ihnen Vertrauen fassen, müssen Sie zu Vorleistungen bereit sein. Zum Beispiel, indem Sie im Gespräch Wissen preisgeben.

8) Kontakte systematisch ausbauen!

Einmal geknüpft Kontakte müssen Sie pflegen, sonst erkalten sie. Dies erfordert Zeit - Zeit, die Ihnen im

Arbeitsalltag oft fehlt. Tragen Sie deshalb bei Personen, die Ihnen wichtig sind, zum Beispiel ein Jahr im Voraus alle zwei Monate im Kalender ein: „Müller anrufen“. Sonst ist ein halbes Jahr verstrichen, und der lauwarmer Kontakt ist wieder kalt.

9) Vernetzen Sie Ihre Kontakte!

Ein Netz ist keine Schnur, sondern es besteht aus vielen kreuz und quer miteinander verwobenen Fäden. Wirken Sie deshalb daran mit, auch Beziehungen zwischen Ihren Netzwerk-Partnern zu knüpfen - zum Beispiel, indem Sie bei Bedarf einen Partner einem anderen empfehlen.

10) Misten Sie Ihre Kontakte ab und zu aus!

Lassen Sie Business-Kontakte, die Ihnen nichts bringen, gezielt einschlafen. Denn auch das Pflegen solcher Kontakte kostet Zeit - Zeit, die Ihnen zum Auf- und Ausbau anderer wertvoller Beziehungen fehlt.

Barbara Liebermeister

Informationen:
www.ifidz.de