



Ulrike Bergmann

Büro für ungewöhnliche Zielerreichung
Coach · Beraterin

Gute Kontakte machen Karriere

Artikel von Ulrike Bergmann, Büro für ungewöhnliche Zielerreichung

Kontakte sind das Salz in der Suppe des Lebens. Sie machen es schmackhafter und bekömmlicher. Unsere Beziehungen zu anderen Menschen geben uns Kraft in schwierigen Zeiten; sie beleben und bereichern uns in jeder Phase unseres Lebens. Dennoch unterschätzen viele Menschen den Einfluss von persönlichen Beziehungen auf den beruflichen Erfolg oder werten sie sogar als „Klüngelei“ oder „Vitamin B“ ab. Ein kluger Mann hat dazu einmal angemerkt, dass „Beziehungen nur denjenigen Schaden, die keine haben“. Alle anderen nutzen diese Möglichkeit zum gegenseitigen Vorteil, denn sie wissen, dass hinter jedem erfolgreichen Menschen viele andere stehen, die diesen Erfolg erst ermöglicht haben.

Heute ist jeder, der vorankommen will, darauf angewiesen tragfähige Beziehungen herzustellen. Eine gute fachliche Qualifikation wird als gegeben vorausgesetzt, denn es gibt viele hoch qualifizierte Menschen. Entscheidend ist daher heute die Fähigkeit des Einzelnen, Kontakte zu knüpfen und sich ein persönliches Beziehungsnetz aufzubauen. Das Know-**who** (wen ich kenne) wird zunehmend wichtiger als das Know-**how** (was ich weiß). Durch die Verbreitung des Internet sind Informationen überall zugänglich. Der lange gültige Ausspruch „Wissen ist Macht“ gilt inzwischen nicht mehr uneingeschränkt, denn es ändert sich so schnell, dass es sich nicht mehr horten und als Machtfaktor einsetzen lässt. Viel wichtiger ist deshalb, sich ein flexibles Netzwerk zu schaffen, das uns dabei unterstützt, unsere Aufgaben zu erfüllen und unsere Ziele zu erreichen.

Damit Sie sich ein solches Netzwerk aufbauen können, hier die wichtigsten Schritte für ein gezieltes „Networking“, wie die gute alte Kontaktpflege neudeutsch heißt.

Die persönliche Kurzvorstellung

In den ersten 45 Sekunden eines Kontaktes entscheidet sich in der Regel, ob ein Gespräch fortgesetzt wird oder nicht. Für diesen ersten Eindruck sind Sie Ihr eigenes Aushängeschild, sozusagen Ihre personifizierte Visitenkarte. Erarbeiten Sie sich deshalb eine „zündende“ Kurzvorstellung und vermeiden Sie dabei nichts sagende Formulierungen wie „Ich arbeite im Einkauf bei einem großer Automobilhersteller“ oder „Ich betreue Kunden



bei einer renommierten Bank“. Sagen Sie stattdessen konkret, wo Sie beschäftigt sind und was Sie beruflich machen. Bringen Sie den Nutzen, den Sie mit Ihrem Angebot oder Ihrer Arbeit bieten, auf einen kurzen und einprägsamen Nenner, wie es bei folgender Aussage der Fall ist: „Wenn Sie einen günstigen Kredit suchen, bin ich die richtige Beraterin für Sie! Ich betreue meine Kunden bei der XY-Bank persönlich bei der Auswahl der für sie passenden Finanzierung.“

Je spannender und persönlicher Ihre „Werbekommunikation in eigener Sache“ ist, desto stärker wird sie sich einprägen. Ihr Ziel sollte es sein, Ihr Gegenüber so neugierig zu machen, dass Sie als Reaktion ein „Erzählen Sie mir mehr!“ hören.

Visitenkarten nutzen

Gehen Sie nie ohne Visitenkarten aus dem Haus. Sie sind das beste Medium, mit Anderen in Kontakt zu kommen – und auch zu bleiben. Folgen Sie bei der Gestaltung der Devise „lieber schlicht als schräg“.

Eine Visitenkarte sagt viel über ihren „Träger“ aus. Vor allem Selbständige schaffen und unterstreichen damit in nicht zu unterschätzender Weise ihr Image. Denn diese kleine, vermeintlich unscheinbare Karte ist der erste langfristige Eindruck, den Sie machen. Deshalb sollte er besondere Aufmerksamkeit erhalten – sowohl bei der Gestaltung als auch bei der Überreichung. Zudem sind Visitenkarten außerordentlich vielfältig zu nutzen. Hier zwei Anregungen:

1. Sie erfahren etwas über den Menschen, der Ihnen die Karte überreicht. Nehmen Sie sich daher Zeit, sie genau zu betrachten. Auf der Karte finden Sie meist (weitere) Anknüpfungspunkte für ein persönliches Gespräch. Das reicht vom gemeinsamen Vornamen über eine besondere Schreibweise bis zur optischen Gestaltung. Außerdem fühlt sich Ihr Gegenüber wahrgenommen und geschätzt, wenn Sie die Karte betrachten anstatt sie ohne einen Blick in die Tasche zu stecken.
2. Die meisten Visitenkarten haben auch heute noch eine leere Rückseite, die sich nach (!) dem Gespräch nutzen lässt. Hier können Sie sich Stichwörter notieren über besondere Vorlieben, persönliche Interessen oder Hinweise auf das Äußere der Person. Dadurch können Sie sich jederzeit Einzelheiten Ihrer Begegnung wieder in Erinnerung rufen.



Ziele kennen

Damit Sie sich das passende Netzwerk schaffen, müssen Sie Ihre Ziele kennen. Ohne Ziele ist ein planvolles Vorgehen nicht möglich. Fragen Sie sich:

- § Was möchte ich in den nächsten 12 Monaten erreichen?
- § Wen habe ich bereits in meinem Netzwerk, der mich dabei unterstützen könnte?
- § Wer fehlt mir noch, damit ich dieses Ziel erreiche?

Überlegen Sie sich dann, wie Sie an diese Person herankommen. Erarbeiten Sie sich dafür einen konkreten Plan für eine gezielte Kontaktaufnahme. Kontakte entstehen nicht von alleine, und für besondere Menschen müssen Sie sich auch etwas Besonderes einfallen lassen. In der Regel dauert es auch einige Zeit, bis Sie wirklich einen „heißen“ Draht zu jemandem gefunden haben, damit diese Person Sie auch unterstützt und fördert.

Kontakte pflegen

Sobald Sie jemanden kennen gelernt haben, sollten Sie schnell handeln, damit Sie in Erinnerung bleiben. Am besten Sie nutzen die 72-Stunden-Regel und handeln innerhalb von drei Tagen. Dann vergessen Sie es nicht und überraschen zudem auch noch den Empfänger mit Ihrem Interesse bzw. Ihrer Aufmerksamkeit.

Überlegen Sie sich, was Sie der anderen Person anbieten können. Es gibt viele Möglichkeiten, wenn Sie aufmerksam zugehört haben. Hier drei Beispiele:

- Ø Sie haben in Ihren Unterlagen einen Artikel über das Thema, das im Zentrum Ihres Gesprächs stand. Dabei spielt es keine Rolle, ob der Empfänger diesen bereits kennt oder nicht.
- Ø Das Gespräch hat weitere Gedanken in Ihnen ausgelöst, die Sie jetzt kurz zu Papier bringen.
- Ø Sie kennen ein Buch, das sich mit einem Hobby oder einem Interessengebiet Ihres Gegenübers beschäftigt. Schicken Sie den Titel mit einigen ergänzenden, persönlichen Hinweisen.

Planen Sie auch regelmäßig Zeit für die Kontaktpflege ein. Nur wer sich Zeit nimmt, mit Anderen in Verbindung zu bleiben, kann im entscheidenden Moment auch auf schnelle Unterstützung vertrauen.



Ein Netzwerk aufbauen

Ein Netzwerk ist ein lebendiger Mechanismus, der vom gegenseitigen Geben und Nehmen lebt. Dabei sollte das Geben immer am Anfang stehen. Das wird häufig übersehen. Stattdessen wird erwartet, dass sich der erste Kontakt ohne weiteres Zutun schnell auszahlt. Das ist jedoch selten der Fall. Meist dauert es einige Zeit, bis eine Beziehung entsteht, die tragfähig genug ist. Betrachten Sie nur einmal, wie lange Sie brauchen, bis Sie mit jemandem freundschaftliche Bande geknüpft haben. Warum sollte das im Geschäftsleben plötzlich anders sein?

Beziehungen zu knüpfen und zu pflegen geht am leichtesten über die Mitgliedschaft in Netzwerken und Organisationen. Hier werden regelmäßig Veranstaltungen angeboten, auf denen Sie nicht nur Vorträge über interessante Themen hören, sondern auch Gleichgesinnte treffen. Dadurch wird die Kontaktaufnahme einfacher. Nach dem Vortrag können Sie sich über das Gehörte unterhalten und damit leichter Kontakte knüpfen – und bei regelmäßiger Teilnahme auch pflegen.

Probieren Sie mehrere Organisationen aus bis Sie diejenige gefunden haben, die Ihnen entspricht und in der Sie sich auch wohl fühlen. Engagieren Sie sich von Anfang an. Dadurch lernen die anderen Mitglieder Sie schneller kennen und gemeinsame Arbeit ist immer noch die beste Form der Kontaktpflege.

Falls Sie in bestehenden Organisationen nicht die Art von Kontakten finden, die Sie sich wünschen, können Sie auch ein eigenes Netzwerk gründen. Es bietet sich auch das Engagement in Erfolgsteams an, Sie finden dort nicht nur Unterstützung beim Verfolgen persönlicher Ziele, sondern schaffen sich auch noch ein sehr persönliches Netzwerk.

Artikel erschienen in „quip“3/2001 – Magazin der Wirtschaftsjuvenoren Deutschland