



MICHAEL MERKS
Coaching Group

Networking: Tipps und Tricks

Einfach mal „hallo“ sagen: So bringt man sich angenehm in Erinnerung, auch wenn keine Zeit für mehr ist. Es geht schnell und tut gut. Und so stellen Sie sicher, dass Sie nicht vergessen werden.

- Sagen Sie Danke für Selbstverständlichkeiten (die tolle Party, das leckere Essen, das schöne Gespräch, die gute Beratung, etc.). Das wird Sie in den Augen all Ihrer Bekannten zu einer freundlichen und aufmerksamen Persönlichkeit werden lassen.
- Aktiv zuhören lernen. Geben Sie Ihrem Gesprächspartner das Gefühl, ganz bei ihm zu sein, auch bei Themen, die nicht weltbewegend oder philosophisch sind. Das macht Sie zu einem begehrten Gesprächspartner und Sie sorgen dafür, dass Sie Ihr Gegenüber besser kennen lernen als manch anderer.
- Qualität statt Quantität in der Beziehungspflege.
- Wagen Sie den ersten Schritt: Je länger man sich nicht beim anderen gemeldet hat, um so größer ist das schlechte Gewissen, gerade wenn man eigentlich „dran ist“ mit anrufen, schreiben.
- Small Talk ist kein Schlagabtausch sondern ein Austausch von Nebensächlichkeiten, die bei Gegebenheit schnell zu einer Hauptsache werden können. Es empfiehlt sich, gerade zu Beginn einer neuen Bekanntschaft mit harmlosen Themen einzusteigen und nicht gleich in einer hitzigen politischen Debatte auszufern.
- Diese lockere Plauderei bietet außerdem eine sehr gute Möglichkeit, um Gemeinsamkeiten mit dem Gesprächspartner herauszufinden. Dabei geht es nicht um Äußerlichkeiten, sondern um etwas persönliches Gemeinsames, wie innere Einstellungen, Vorlieben, usw. Das funktioniert, wenn man seiner Emotionalität Ausdruck verleiht. Was begeistert mich, wo fangen meine Augen an zu strahlen?
- Wenn Sie irgendwo eingeladen sind, lassen Sie Ihre schlechte Laune zu Hause. Denn wenn Sie den ganzen Abend das Interesse der anderen Gäste dazu benutzen, ihnen Ihr Leid zu klagen, werden sie sich daran erinnern, aber es trägt nicht gerade dazu bei, Sie als liebenswürdige Persönlichkeit, die man beim nächsten Treffen unbedingt näher kennen lernen möchte, in Erinnerung zu behalten. Wenn es Ihnen wirklich schlecht geht oder Sie ein übermäßiges Gefühl der Pflichterfüllung bei dieser Veranstaltung haben, dann bleiben Sie lieber zu Hause.
- Signalisieren Sie Ihre Offenheit in allen Beziehungen, dann wird man auch immer wieder gerne auf Sie zurückkommen. Wer ständig und überall nur erzählt, dass er im Stress ist, wird das nächste Mal, wenn es um eine Einladung geht, vielleicht nicht berücksichtigt. „Der hat sowieso nie Zeit“.



MICHAEL MERKS
Coaching Group

- Sprechen Sie auch über die kleinen Dinge des Lebens. Sie kennen das selbst: man kommt in einem Gespräch vom Hundertsten ins Tausendste und plötzlich ergibt sich eine ganz neue Erkenntnis. Oder es stellt sich zufällig heraus, dass ihr Gesprächspartner jemanden kennt, den Sie schon lange interessant fanden. Nutzen Sie solche Chancen.
- Smalltalk: Interessieren Sie sich für die Welt in der Sie leben! Politik, Gesellschaft, Wirtschaft, Kultur...So erweitern sie nicht nur Ihren Horizont, sondern sind auch in der Lage, bei verschiedensten Themen mitzureden.
- Bitten Sie um einen Gefallen: Den meisten kommt es nur schwer über die Lippen, ganz konkret um etwas zu bitten oder Sie drücken Ihre Belange „durch die Blume“ aus und hoffen, dass der andere von allein drauf kommt. Je nach Situation ist etwas diplomatisches Geschick sicher nicht verkehrt, aber Sie werden erstaunt sein, wie viele Menschen Ihnen gerne nach ihren Möglichkeiten helfen werden. Und Sie machen es diesen Menschen einfacher, auch auf Sie zuzukommen und um einen Gefallen zu bitten. Schließlich geht es beim Networking um die gegenseitige Unterstützung.
- Machen Sie sich selbst und Ihre Fähigkeiten gleich von Beginn an sichtbar. So spielen Sie mit offenen Karten und beugen Missverständnissen vor.