

NETCOO

Next Economy Magazine

Geschäftsideen und Geld verdienen

Für Gründer, Selbständige, Unternehmer
und für alle, die ihr eigenes Ding
durchziehen wollen

Heft 118 - 20. Jahrgang - 02/25 - 7,50 € - 12,00 CHF

#Emotion

#Leidenschaft

#Passion

#Freude

#Vision

#Erfolg

Entzünde dein inneres

FEUER

Empowerment Women

#Motivation

#Liebe



Netzwerken in Perfektion

Wenn da nur nicht diese lähmende **ANGST**
vor Ablehnung wäre!

Der größte Stressfaktor bei der Ansprache fremder Menschen ist die Angst vor Ablehnung. Der Gedanke „Was denken die anderen?“ ist in sehr vielen Menschen so stark verankert, dass sie sich nicht trauen, andere anzusprechen. Ohne diesen Schritt ist aber kein Networking möglich. Das ist schade, denn dadurch verpasst man viele Chancen im Leben. Wenn Sie es trotzdem versuchen wollen, lesen Sie hier, was Sie nie denken, aber unbedingt tun sollten.

Wer kennt es nicht? Man ist auf einer Veranstaltung, egal ob beruflich oder privat – und unterhält sich nur mit den Menschen, die man zuvor schon kannte. Dabei sind doch genau solche Veranstaltungen wunderbare Gelegenheiten, andere, neue Personen kennenzulernen. Aber allzu oft ist man zu scheu. Man möchte nicht aufdringlich wirken. Es könnte ja ein unangenehmes Schweigen entstehen, oder die angesprochene Person irgendwie unangenehm sein. Für viele ist es darum einfacher und entspannter, sich weiterhin nur mit denjenigen zu unterhalten, die man eh kennt. Da weiß man wenigstens, woran man ist. Aber wer nicht auch mal fremde Menschen auf Veranstaltungen anspricht, läuft Gefahr, unter seinen Möglichkeiten zu leben. Seien es nun verpasste interessante Themen und Meinungen, oder vielleicht sogar Aufträge und Freunde.

Die Angst vor Ablehnung

Zugegeben, nach außen gibt das kaum jemand zu, denn was sollen die Freunde oder Kollegen denken, wenn man sagt: „Ich möchte nicht zu dieser Veranstaltung gehen. Ich kenne dort niemanden. Und ich will auch niemanden ansprechen. Ich habe nur Angst, dass ich störe, wenn ich mich zu fremden Leuten setze?“ Sozial akzeptierter sind dann eher Argumente oder besser Ausreden wie: „Ich kann zu dieser Veranstaltung nicht gehen, ich habe leider keine Zeit!“

Rein sachlich könnte man sagen: „Geh doch einfach hin. Wenn du ein paar Leute ansprichst, kommst du bestimmt ins Gespräch. Und wenn dich tatsäch-

lich jemand ablehnt, dann gehst du einfach zu anderen Teilnehmern der Veranstaltung.“ Soweit die Logik. Und weil das so plausibel klingt, geraten die meisten Menschen, die gerne netzwerken würden, aber nicht wissen wie, in Stress.

Plötzlich schießen quälende Gedanken durch den Kopf, die oft sehr (selbst-) zerstörerisch sind: „Warum bin ich nur so blöd, einfach mal zu jemandem zu sagen: ‚Hallo, was führt Sie zu dieser Veranstaltung?‘ oder ‚Hallo, ich bin Max Mustermann. Wir kennen uns noch nicht. Wie bist du auf die Veranstaltung aufmerksam geworden?‘“

Falsche Erwartungen trügen

Wer die Erwartung oder den Anspruch an sich selbst hat, interessante Menschen kennenlernen zu müssen, wird scheitern. Denn dann denkt und bewertet man viel zu viel: „Wie sieht der denn aus? Zu dem gehe ich nicht!“, „Trinken die schon so früh Bier? Das können doch keine vernünftigen Menschen sein!“ oder „Ach, der steht da ganz allein, der kann doch nicht wichtig sein!“. Diese Verurteilungen sind fatal – und lassen jeden Netzwerkgedanken im Keim ersticken.

Beim Netzwerken geht es nicht in erster Linie darum, „nur“ bestimmte Personen anzusprechen, sondern generell Menschen, die man noch nicht kennt – ohne Vorurteile. Schließlich soll man ja nicht den ganzen Abend (oder den Rest seines Lebens) mit der gerade angesprochenen Person verbringen, sondern durchaus die Gesprächspartner wechseln. Und ja, manchmal springt der Funke einfach nicht über – ein anderes Mal sofort. Aber das ist normal. Wer allerdings krampfhaft versucht, durch Networking und Ansprechen von Menschen Kunden oder einen neuen Partner zu finden, setzt sich viel zu sehr unter Druck. Sicher haben Sie das auch schon erlebt: Menschen, die Ihnen auf einer Veranstaltung sofort etwas verkaufen wollen, wirken auf andere sehr verzweifelt – und damit unattraktiv.

Wie man ins Gespräch kommt ...

Eine recht entspannte Möglichkeit ist, sich kurz im Veranstaltungsraum umzusehen, um sich dann beispielsweise an einem Stehtisch, an dem noch etwas Platz ist, mit den Worten „Hallo, ich bin Max Mustermann. Darf ich mich dazustellen?“ vorzustellen. In der Regel



Wer krampfhaft versucht, durch Networking und Ansprechen von Menschen Kunden oder einen neuen Partner zu finden, setzt sich viel zu sehr unter Druck.





sind die anderen Personen am Tisch gerade im Gespräch, lassen einen aber gerne in ihren Kreis. Jetzt geht es nicht darum, gleich den ganzen Tisch zu unterhalten, sondern erst einmal zuzuhören. Worum geht es dort gerade? Kann man dazu etwas beisteuern?

Im Idealfall fällt man nun nicht dadurch auf, dass man einen langen Monolog bis hin zu einem Vortrag hält. Dies kann aber schnell passieren, wenn man den Anspruch an sich selbst hat, die Anwesenden von sich zu begeistern („Was könnten denn auch die anderen denken, wenn sie nicht spüren, was für eine geniale Person sich jetzt gerade zu ihnen gesellt hat?“). Besser ist es, eine gute Frage zum gerade besprochenen Thema zu stellen, um Interesse zu bekunden und das eigene Wissensspektrum im Idealfall zu erweitern.

Genau das ist sehr entscheidend: Fragen zu stellen, um andere Leute noch besser zu verstehen. Nicht ungefragte Monologe halten. Es entsteht schnell Sympathie, wenn man merkt, dass sich ein anderer für die eigenen Erfahrungen und Meinungen wirklich ernsthaft interessiert.

Wer mit dem Thema am Tisch gerade überhaupt nichts anfangen kann, der sollte lieber von sich aus dazu gar nichts fragen oder sagen, sondern sich vielleicht ein paar Minuten später einbringen, wenn das Thema für ihn besser passt bzw. interessanter ist. Oder,

wenn etwas abgeschlossen ist, ein anderes Thema einbringen, beispielsweise „Und was fanden Sie besonders gut an dem Vortrag des Gastredners auf der Bühne, den wir vorhin im Saal gehört haben?“

Und wann kommt das Geschäft?

„Und, was machen Sie so?“ ist beim Erstkontakt eine durchaus übliche Frage. Hier gilt es aber die Balance zwischen Aufdringlichkeit und Gleichgültigkeit zu wahren. Ist der eine Gesprächspartner zu sehr auf Verkaufsmodus gestellt, während der Andere überhaupt nicht in Kaufmodus ist, dann wird es schnell peinlich.

Bewährt hat sich der Wechsel zum vertiefenden geschäftlichen Thema im Nachhinein. Man könnte die Person beispielsweise über LinkedIn adden und ein paar Tage nach der Kontaktannahme anrufen „Schön, dass wir uns kürzlich in Berlin auf der Veranstaltung unterhalten haben. Ich habe nun gesehen, dass Sie ja A und B machen. Ich dachte, ich greife mal kurz zum Telefon, denn ich habe da eine wert-

volle Ergänzung. Können wir dazu kurz sprechen?“

Netzwerken in Perfektion

Wer richtig netzwerken möchte, der geht nicht nur mit fremden Menschen ins Gespräch, um ihnen letztlich etwas zu verkaufen, sondern um diesen generell bedingungslos weiterzuhelfen – also ohne Hintergedanken. Kurz: Man unterstützt die Person, indem man ihr Kontakte, Tipps oder Empfehlungen gibt, wenn man den Eindruck hat, dass diese Anregungen einen Gewinn für sie wären. Dadurch stärkt man mittelfristig seine eigene Reputation, auch wenn nicht jede Person, der man weitergeholfen hat, sich direkt revanchieren wird – und kann. Unterm Strich wird man dadurch aber in jedem Fall ein noch attraktiverer Gesprächs- und Ansprechpartner, weil sich zunehmend herumspricht, ein Mensch zu sein, der Lösungen und Wege sieht, viele Kontakte hat und andere vorurteilsfrei und ohne Erwartung einer Gegenleistung unterstützt.



Oliver Schumacher, Verkaufstrainer seit 2009, Netzwerk-Profi und Personenmarke, setzt auf sympathische, fundierte Art neue Akzente im Bereich Wissenstransfer, Lernkultur und persönliche Positionierung. Unter dem Motto „Sei echt“ zeigt er auf, wie jeder zur Nr. 1 werden kann – ob Selbständiger, Führungskraft oder Mitarbeiter. Wachstumstreiber sind für ihn vor allem Neugier und Mut, Disziplin und (Selbst-)Vertrauen.
<https://www.oliver-schumacher.de>

Eine kostenlose, 11-minütige Schritt-für-Schritt-Anleitung, wie man perfekt Netzwerken lernt, hat der Autor auf seinem YouTube-Kanal „**Oliver Schumacher – Dein Verkaufstrainer**“ veröffentlicht: <https://youtu.be/0lbnoL0BBGo>