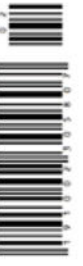


Startup Valley

.news

DE 5,80€ - AT 6,70€ - CH 8,90 SFr.



Wolfgang Ufer
CEO smart Deutschland

Community statt Werbung

*Warum Reichweite
die neue Währung im
digitalen Business ist*

Finanzielle Freiheit für Frauen

*Was können Gründer
von Pferden lernen?*

Warum so viele Unternehmen ihre Produkte über Shopify verkaufen

Teilzeitführung

*Ein Modell mit
Zukunftspotenzial
für Unternehmen
und Führungskräfte*

**Was Unternehmer
von Extremsportlern
lernen können**

**Wie Förderungen
Start-Ups den
Weg ebnen**

**Echtes Netzwerken
in Perfektion**

Wie eine Genossenschaft den Markt neu definiert

Wie man leicht und gut ins **Gespräch** kommt: Echtes **Netzwerken** in Perfektion

Text: Oliver Schumacher

Natürlich gibt es sie: kommunikationsstarke junge Unternehmer, die jedem sofort von ihrer genialen Geschäftsidee erzählen. Und damit Gesprächspartner schnell nerven können. Und dann sind da die eher schüchternen und scheuen Gründer. Mit einer ebenso tollen Idee, aber auch einer tief verwurzelten Angst vor Ablehnung.

Zweifel, wie „Was denken die denn von mir?“, steckt derartig fest, dass sie sich nicht trauen, andere anzusprechen. Aber ohne diesen Schritt ist echtes Netzwerken nun einmal nicht möglich. Schade, denn sie vergeben dadurch wertvolle Chancen für sich selbst und ihr noch junges Unternehmen. Seien es nun verpasste interessante Themen und Meinungen oder vielleicht sogar Aufträge und Freunde.

Wer kennt es nicht? Man ist auf einer Veranstaltung, egal ob beruflich oder privat – und unterhält sich nur mit denjenigen, die man zuvor schon kannte. Dabei sind doch genau dies wunderbare Gelegenheiten, andere, neue Menschen kennenzulernen.

Von Bedenken, Ausreden und falschen Erwartungen

Zugegeben, nach außen gibt das kaum jemand zu. Was sollten auch die Mitarbeiter oder Geschäftspartner denken, wenn man sagen würde: „Ich möchte nicht auf die Veranstaltung gehen. Dort kenne ich keinen. Und ich will niemanden ansprechen. Ich habe einfach die Sorge, dass ich störe, wenn ich mich zu fremden Leuten dazustelle.“ Sozial anerkannter sind eher Argumente, oder besser gesagt Ausreden, wie: „Zu der Veranstaltung kann ich nicht gehen, da habe ich leider keine Zeit!“

Rein sachlich gesehen, könnte man sagen: „Versuch es doch einfach mal. Wenn du ein paar Leute ansprichst, wirst du bestimmt tolle Gespräche führen. Und wenn dich tatsächlich jemand ablehnt, dann gehst du weiter.“ Manchmal springt einfach kein Funke über – dafür das andere Mal sofort. Aber das ist normal. Soweit die Logik. Und da das auch plausibel klingt, stressen sich hier viele Gründer, die durchaus gerne netzwerken würden, aber nicht wissen wie.

Netzwerken ist kein Geheimnis! Man muss nur wissen, was man niemals denken, aber dafür unbedingt tun sollte!



Man möchte nicht aufdringlich wirken. Es könnte ja ein unangenehmes Schweigen entstehen oder die angesprochene Person irgendwie komisch sein. Zusätzlich schießen oft quälende Gedanken durch den Kopf, die sehr (selbst-)zerstörerisch sind: „Warum bin ich bloß zu blöd, einfach mal zu jemandem zu sagen: ‚Hallo, was führt Sie hier her?‘ oder ‚Hallo, ich bin Max Mustermann. Wir kennen uns noch nicht. Wie bist du auf die Veranstaltung aufmerksam geworden?‘“

Wer die Erwartung an sich selbst hat, interessante Leute kennenlernen zu müssen, wird scheitern! Denn dann wird viel zu viel gedacht oder gar (falsch) bewertet: „Wie sieht der denn aus? Zu dem gehe ich nicht!“, „So früh trinken die Bier? Das können keine vernünftigen Leute sein!“ oder „Der steht da alleine herum, dann kann der ja nicht wichtig sein!“. Verurteilungen sind fatal – und lassen jeden Netzwerkgedanken im Keim ersticken.



Wer nicht auch mal fremde Menschen auf Veranstaltungen anspricht, läuft Gefahr, wertvolle Chancen – beruflich wie privat – zu verpassen!

Beim Netzwerken geht es nicht vorrangig darum, nur „bestimmte“ Personen anzusprechen, sondern generell Menschen, die man noch nicht kennt – vorurteilsfrei.

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 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. Besser ist es, eine gute Frage zum gerade besprochenen Thema zu stellen. 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 kann sich vielleicht ein paar Minuten später einbringen, wenn es für ihn besser passt bzw. interessanter ist.

Und wann kommt das Geschäft?

„Und, was machen Sie so?“, ist beim Erstkontakt eine durchaus übliche Frage. Hier gilt es, die Balance zu wahren zwischen Interesse wecken und Aufdringlichkeit vermeiden. Bewährt hat sich der Wechsel zum vertiefenden geschäftlichen Thema, wenn jemand tatsächlich Interesse bekundet – oder im

Nachhinein. Man könnte die Person beispielsweise über LinkedIn adden und ein paar Tage nach der Kontaktannahme anrufen, mit den Worten: „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 wertvolle Ergänzung. Können wir dazu kurz sprechen?“

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 ein 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. Eine kostenlose, 11-minütige Schritt-für-Schritt-Anleitung, wie man perfekt Netzwerken lernt, gibt es hier: <https://youtu.be/0lbnoLOBBGo> ■

Vorurteile sind fatal – und lassen jeden Netzwerkgedanken im Keim ersticken!

Oliver Schumacher

Oliver Schumacher, Verkaufstrainer, Netzwerk-Profi und Personenmarke, setzt auf sympathische, fundierte Art neue Akzente im Bereich Wissenstransfer, Lernkultur und persönliche Positionierung. www.oliver-schumacher.de