



Networking-Skills gezielt trainieren

Dr. Gudrun Fey ist
Trainerin für Kommunika-
tion und Rhetorik und
Geschäftsführerin von
study & train in Stuttgart.
Sie hat Philosophie, Lingu-
istik und BWL studiert.
Seit 1974 führt sie u. a.
Kommunikationsseminare
für die Landesapotheker-
kammer in Baden-
Württemberg durch.
Insgesamt trainierte sie
über 20.000 Menschen.

Kontakt aufnehmen

In der Apotheke ist es leicht, Kontakte zu Kunden über das rein Geschäftliche hinaus zu knüpfen. Aber wenn man allein auf einer Tagung, einem Kongress, einem Seminar oder einer Party ist, dann ist es oft schwieriger, mit anderen ins Gespräch zu kommen. Viele Menschen haben hier Probleme. Sie kommen deshalb gern zu zweit, damit sie auf jeden Fall jemanden haben, mit dem sie reden können. Das empfiehlt sich allerdings gerade dann nicht, wenn man neue Kontakte knüpfen will.

- ✓ Halten Sie nach anderen Ausschau, die ebenfalls allein unterwegs sind. Auf so jemanden gehen Sie zu, lächeln freundlich, warten, ob das Lächeln erwidert wird und sprechen diese Person dann an.
- ✓ Verwenden Sie dazu die Formel „GNIF“: Sie beginnen mit G: Guten Tag. Dann nennen Sie Ihren Namen (= N), geben eine passende Information über sich (I) und (F) erfragen dann die gleiche Information von Ihrem Gegenüber, z. B.: „Ich bin das erste Mal hier, und Sie?“ Oder: „Ich bin beeindruckt von dem Raum! Und Sie?“ Oder: „Ich hatte Probleme einen Parkplatz zu finden. Und Sie?“
- ✓ Nun merken Sie sehr rasch, ob Ihr Gegenüber an einem Gespräch interessiert ist oder nicht. Je knapper die Antwort ausfällt, desto weniger möchte sich die andere Person mit Ihnen unterhalten. Nehmen Sie dies nicht persönlich und schauen Sie sich lieber rasch nach jemand anders um.

Wie war noch mal der Name?

Angenommen, es kommt zu einem freundlichen Gespräch, dann werden Sie die andere Person sicher mit ihrem Namen ansprechen wollen. Doch wie war der noch mal? Viele Menschen klagen über ihr schlechtes Namensgedächtnis. Nicht immer ist ein schlechtes Gedächtnis daran schuld, wenn man sich Namen nicht merken kann: Einer der Hauptgründe ist der, dass der Gesprächspartner seinen Namen nur schnell und undeutlich ausspricht bevor er das Gespräch fortsetzt – so hat man oft keine Chance, sich den Namen zu merken.

- ✓ Unterbrechen Sie die andere Person deshalb sofort mit: „Moment, ich habe Ihren Namen nicht richtig verstanden. Würden Sie ihn mir bitte noch einmal sagen?“
- ✓ Passiert das Gleiche wieder, dann wiederholen Sie das, was Sie verstanden haben.
- ✓ Wenn Sie den Namen nicht richtig ausgesprochen haben, bitten Sie Ihr Gegenüber, den Namen langsam zu buchstabieren, denn auch hier legen viele Menschen ein Tempo vor, bei dem einem ganz schwindelig werden kann.

Wenn Sie den Namen richtig verstanden haben, ist bereits die erste Voraussetzung geschaffen, ihn auf Dauer zu speichern:

- ✓ Um hier sicherzugehen, empfiehlt es sich, den Namen öfter ins Gespräch einfließen zu lassen. Das ist sinnvoll,

Wer sich vorgenommen hat, sein Netzwerk auszubauen, steht vor einer Herausforderung: Wie tritt man am besten mit fremden Menschen in Kontakt? Trainings-Checklisten begleiten Networking-Aspiranten bei den ersten Schritten.

Networken kann man lernen. Das heißt aber auch, dass man üben muss, um sich sein individuelles Repertoire von Networking-Skills zu erarbeiten – und Defizite gegebenenfalls bewusst schult.

weil wir viele Dinge durch Wiederholung lernen – denken Sie nur an das Einmaleins, das Sie Dank der häufigen Wiederholung immer noch können.

Es gibt jedoch noch zwei weitere Möglichkeiten:

- ✓ Fragen Sie nach der Bedeutung des Namens oder nach der Herkunft. Die meisten Menschen haben sich schon mit ihrem Namen beschäftigt und freuen sich über Ihr Interesse und sind stolz darauf, Ihnen eine Antwort zu geben.
- ✓ Bauen Sie Eselsbrücken. Angenommen, die andere Person heißt „Arsène“, denken sicher nicht nur Apotheker an das Gift. Bei komplizierteren Namen empfiehlt sich der Aufbau von Assoziationsketten – so fällt dem einen beim Namen „Steinmann“ vielleicht ein gleichnamiges Bürogeschäft ein, dem anderen ein Mann, der einen Sack Steine trägt.

Ganz wichtig: Fällt Ihnen bei einer zweiten Begegnung ein Name nicht ein, dann sprechen Sie dies offen an, ohne sich zu entschuldigen: „Guten Tag, ich weiß, dass Sie als Ingenieur bei der Firma X. arbeiten. Doch würden Sie mir Ihren Namen noch einmal sagen?“ Vielleicht stellt sich nun heraus, dass die andere Person sich auch nicht mehr an Ihren Namen erinnert – und schon ist die ganze Peinlichkeit wie wegblasen.

Persönliche Vorstellung

Nach dem der erste Kontakt geknüpft ist, taucht unweigerlich die Frage auf: „Und was machen Sie beruflich?“ Sie werden feststellen, dass allein diese Frage oft schon genug Gesprächsstoff liefert. Trotzdem sollte man sich einige darüber hinausgehende, knappe Worte der Selbstdarstellung schon im Vorfeld überlegt haben. Auch der Austausch von Visitenkarten bietet reichlich Anlass, ein Gespräch zu vertiefen:

- ✓ Üblicherweise wird die Visitenkarte nach dem Austausch viel zu schnell weggesteckt. Machen Sie es anders und lesen Sie die Angaben genau, denn hier ergeben sich oft weitere Anknüpfungspunkte. Nicht zuletzt drücken Sie mit dem genauen Lesen der Karte auch die Wertschätzung Ihrem Gesprächspartner gegenüber aus.
- ✓ Prinzipiell sollten Sie Ihre Visitenkarte immer dann überreichen, wenn Sie einen Kontakt intensivieren möchten. Doch auch, wenn es Ihnen darum geht, einen Small Talk zu beenden, kann dies mit den Worten geschehen: „Ich muss mich jetzt leider verabschieden. Ich gebe Ihnen meine Visitenkarte, dann können wir den Kontakt aufrecht halten.“ Nun wird die andere Person Ihnen ebenfalls ihre Visitenkarte geben und Sie können sich guten Gewissens entfernen.

Die Nachbereitung zählt

Geschafft! Sie haben erfolgreich erste neue Kontakte geknüpft – wertvoll werden diese Begegnungen jedoch erst durch eine saubere Nachbereitung:

- ✓ Richten Sie sich eine Netzwerkkartei ein. Damit Sie einen Überblick über Ihre Kontakte haben und sie ggf. nutzen können, sollten Sie sich auf jeden Fall Notizen auf den Visitenkarten machen und sie in einem Visitenkartenordner aufheben. Natürlich können Sie auch in Ihrem PC eine Kontakt Datenbank anlegen oder eine handelsübliche Software nutzen.
- ✓ Betreiben Sie gezielte Kontaktpflege. Bei Erstkontakten, die Sie pflegen wollen, ist es sinnvoll, zeitnah etwas von sich hören zu lassen. Das kann mit einer Mail sein, in der Sie sich für das angenehme Gespräch bedanken, oder indem Sie dem Networkingpartner eine für ihn interessante Information senden. Ist der andere ebenfalls an einer Fortsetzung des Kontaktes interessiert, wird er reagieren.

Grundsätzlich gilt: Kontakte werden geknüpft, bevor man sie braucht. Das bedeutet auch, dass man grundsätzlich erst einmal in Vorleistung treten sollte, bevor man erwarten kann, dass einem ein Kontakt in irgendeiner Form nützlich werden kann. Auf jeden Fall kann man gemeinsam mehr erreichen als als Einzelkämpfer. Es gilt das Motto: „Ich bin exzellent. Du bist exzellent. Zusammen sind wir phantastisch.“ Es heißt also: Auf jeden Fall dranbleiben! ■