



## **Netzwerken**

### **Kommen Sie nach dem Sprechen ins Handeln**

**von Silke Heit**

Netzwerken ist für mich ein Lebenselixier. Wo ich aufwuchs, kam ich damit schon als Jugendliche weiter und sammelte gute Erfahrungen durch Win-win-Situationen.

Allein auf einen Event zu gehen und niemanden zu kennen, ist für mich beste Voraussetzung für erfolgreiches Netzwerken. Während ich den Raum betrete, lasse ich meinen Blick durch die Runde schweifen. Personen, bei denen meine Augen einen Moment verweilen, spreche ich im Laufe des Treffens persönlich an. Direkter Augenkontakt verbunden mit einem freundlichen Lächeln öffnet die Tür.

Meine Vorstellung inklusive einer Kerninformation über mein Unternehmen zeigt mich offen und schafft Vertrauen.

Wichtig ist mir, unmittelbar im nächsten Schritt zu erfahren, was mein Gegenüber beruflich anbietet. Manchmal passt es auch zu fragen, welche Verbindung zu der gastgebenden Person besteht. Stimmt die Chemie, finde ich Anknüpfungspunkte für ein persönliches Gespräch. Dabei gehe ich auf das konkret Gesagte aus meiner Erfahrung ein. Durch genaueres Hinterfragen bekunde ich ernsthaftes Interesse an dem anderen und seinem Geschäft. Wichtig ist mir, natürlich und authentisch zu sein. Bietet es sich an, gebe ich auch ein ehrliches Kompliment über ein Schmuckstück, einen Style oder eine Uhr. Nach dem Visitenkartentausch kommt eine freundliche Verabschiedung; der nächste Kontakt folgt.

**„Freude am Erfolg der anderen ist für mich der Schlüssel.“**

Die Frage, ob mich dieser Kontakt wirklich nährt, stelle ich mir nach dem Erstkontakt. Das Nähren bedeutet ein tiefgründiges Gefühl für mich: neben geistiger und seelischer Nahrung, gemeinsamer Respekt und Wertschätzung. Positiv beantwortet melde ich mich innerhalb von 48 Stunden. Bei beidseitigem Interesse verabrede ich einen Termin zum Lunch oder Spaziergang. Für mich ist wichtig zu erfahren, an welchen Themen meine Gesprächspartnerin privat oder geschäftlich interessiert ist. Daraufhin kann ich ihr bei Gelegenheit zu ihrer Freude einen neuen Kontakt vermitteln. Bei meinen Empfehlungen bin ich im Vertrauen und stelle in bester Absicht Verbindungen her. Ich entscheide nicht zuvor, ob es mit den beiden harmonieren wird und sie zufrieden sein werden. Meiner Meinung nach ist das nicht meine Aufgabe beim Netzwerken.

Konkurrenz ist mir fremd. Meines Erachtens sind für jeden von uns reichlich Kunden auf dem Markt vorhanden. Über erfolgreiche Resultate und achtvolle Leistungen der anderen kann ich mich von Herzen mitfreuen.

**Silke Heit,**

**Inhaberin Deutschkurse-am-See.ch**