



VON HOYOS

Mit Stil, Charme & Etikette.

ePaper

NETWORKING

Stand 2021

für

HSMA E- & MICE DAY 2021





Networking mit System

Im Gespräch bleiben, Nutzen stiften und Mehrwert generieren

Einleitende Gedanken

Netzwerken ist für viele Menschen der blanke Horror. Erzwungene Gespräche, unangenehmes Schweigen, Selbstdarsteller und ein peinlich-inflationärer Gebrauch von Visitenkarten. Doch das Schlimmste daran ist, dass sich fast nie nachhaltige Geschäftsbeziehungen aus solchen Treffen ergeben. Wie also identifiziert man die richtigen Kontakte? Wie baut man nachhaltige Beziehungen auf und pflegt diese? Gibt es eine Garantie für den Nutzen?

Netzwerken ist immer eine Wette auf die **Zukunft**: Man investiert Zeit und wertvolle Gedanken, und kann sich nie hundertprozentig sicher sein, ob es zu profitablen Geschäftsabschlüssen kommt, oder ob man einfach so einen weiteren interessanten Kontakt knüpfen konnte. Damit das mit einem möglichst planbaren und überschaubaren Aufwand gelingt, gibt es ein leicht umzusetzendes **System**.

Der wichtigste Tipp, den wir Ihnen an dieser Stelle mitgeben können, ist folgender: **Bleiben Sie authentisch**. Seien Sie **ehrlich und echt**. Verrenken Sie sich nicht, um anderen besser zu gefallen. Rein taktische, nicht ehrlich gemeinte Handlungen sollten Sie lieber unterlassen – damit fallen Sie mehr negativ als positiv auf und bringen Ihr Netzwerk eher in Gefahr, statt es zu stärken.

Warum ist Netzwerken wichtig?

Wissen und Kompetenzen sind der erste Schritt, um erfolgreich zu sein. Und doch bringt es wenig, wenn keiner weiß, dass Sie über dieses Wissen verfügen und motiviert sind, sich beruflich (und privat) einzubringen und weiterzuentwickeln. Deshalb ist ein zuverlässiges Netzwerk unabdingbar: Es hilft bei der Zusammenarbeit und dem Aufstieg innerhalb des Unternehmens, bei der Akquise neuer Kunden und der Kooperation mit anderen. Auch bei der beruflichen Neuorientierung kann es hilfreich sein. Networking schafft Sichtbarkeit – und Sichtbarkeit öffnet Türen. Wie soll ein Unternehmen wissen, dass Sie an genau diesem Job, den das Unternehmen neu ausgeschrieben haben, interessiert sind, wie soll das Unternehmen Sie wahrnehmen und

CLEMENS GRAF VON HOYOS
BERATUNGSGESELLSCHAFT MBH

OTTOSTR. 82 | 85521 OTTOBRUNN | +49 89 96050976 | INFO@VONHOYOS.DE
REGISTERGERICHT: AMTSGERICHT MÜNCHEN, HRB243863

www.vonhoyos.de



dafür in Betracht ziehen, wenn abertausende Möglichkeiten bestehen, Ihren Traumjob neu zu besetzen? Sie müssen sich ins Bewusstsein bringen. Dabei muss ihr Netzwerk gar nicht groß sein, sie brauchen nur die richtigen Kontakte.

Kontakte knüpfen – doch wie?

Der erste Schritt stellt für viele eine Hürde dar. Kontakte knüpfen ist jedoch gar nicht schwer. Bei folgenden Tätigkeiten kommen Sie nahezu spielerisch in Kontakt:

1. Teamsport treiben
Das hat den Vorteil, dass Sie mit ihren Teamkollegen schon mal eine Sache gemeinsam haben, über die man sich austauschen kann: Den Sport!
2. Freiwilligenarbeit
Auch hier ist die Arbeit an sich sicherlich ein gutes Gesprächsthema, von dem ausgehend sich wunderbar weitere gemeinsame Interessensgebiete erschließen lassen.
3. Eine gut vernetzte Person finden und sich ihr anschließen
Es ist doch immer gut, jemanden zu kennen, der jemanden kennt usw. Egal, wofür Sie Hilfe brauchen – ein gut vernetzter Kontakt hat mit Sicherheit jemanden an der Hand, der Ihnen behilflich sein kann.
4. Interessante Fragen stellen, z. B. bei Podiumsdiskussionen oder Vorträgen
Das erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass sie von den anderen wahrgenommen werden und sich andere für Ihre spannenden Gedanken, Anregungen oder Fragen bei Ihnen bedanken. Andersrum gilt das natürlich auch: Wenn Sie bei einer Fortbildung sind und jemand interessante Fragen stellt, so können auch Sie anschließend das Gespräch suchen und in den Kontakt mit dieser Person treten.



5. Einen Mentor suchen – oder sich von ihm finden lassen
Mentoren unterstützen, indem sie das Potential ihrer Mentees aufdecken und ihre Erfahrungen und ihr Netzwerk mit diesen teilen. Das kann in beruflicher wie privater Hinsicht bereichern. Der Mentor muss dabei kein alter weiser Mann sein, sondern kann ebenso gut eine erfolgreiche junge Frau sein. Für junge Frauen eignet sich häufig sogar ein Mann in Führungsposition als Mentor, weil nun einmal immer noch (leider!) mehr Männer als Frauen Führungspositionen besetzen und somit der Einblick und die Vorbereitung auf eine Führungsposition leichter gelingen kann.

Entscheidend ist, dass Sie Personen identifizieren, bei denen ein “common ground“ – also ein gemeinsames Wissens- oder Interessensgebiet – vorliegt. Dadurch wird ein ungezwungener Austausch über Dinge, die beide Personen gerne mögen, möglich. Das können fachliche Themen, die gleiche Geburtsstadt oder auch Hobbies sein. Wer ein Thema hat, über das er gemeinsam mit seinem Gesprächspartner schwärmen kann, schafft ein positives gemeinsames Erlebnis. Freizeitaktivitäten gelten als Indikator für Charakter und Kultur. Es ist dabei von Vorteil, ein vielseitig interessierter Mensch zu sein. Das macht einen Match wahrscheinlicher. Gemeinsamkeiten verbinden Menschen – Ähnlichkeit schafft Sympathie! – und grenzen sie gegenüber anderen ab.

„Im Grunde sind es doch die Verbindungen mit Menschen, die dem Leben seinen Wert geben.“

Wilhelm von Humboldt

Neben den klassischen Empfehlungen wie freundliches Auftreten, nach der Visitenkarte fragen und lockeren Gesprächen soll an dieser Stelle auch auf das Schaffen gemeinsamer Erlebnisse allgemein hingewiesen werden. Erlebnisse verbinden Menschen und sind auch in Zukunft gute Aufhänger, um die Beziehung zu intensivieren oder daran anzuknüpfen (ganz im Sinne von „Weißt du noch, damals...?“)

Auch Komplimente, Einigkeit in der Meinung, Nennen gemeinsamer Freunde („name dropping“), Humor oder kleine Gefallen können dazu beitragen, dass Sie anderen sympathischer erscheinen und Sie daran interessiert sind, mit Ihnen einen langfristigen Kontakt aufzubauen und zu pflegen.

CLEMENS GRAF VON HOYOS
BERATUNGSGESELLSCHAFT MBH

OTTOSTR. 82 | 85521 OTTOBRUNN | +49 89 96050976 | INFO@VONHOYOS.DE
REGISTERGERICHT: AMTSGERICHT MÜNCHEN, HRB243863

www.vonhoyos.de



Kontakte für das berufliche Netzwerk qualifizieren

Was sich nach kalter Berechnung anhört, ist eine dringende Notwendigkeit. Nicht jede neue Bekanntschaft ist – auch bei noch so großer gegenseitiger **Sympathie** – für das professionelle Netzwerk geeignet. Sympathie ist nur einer von drei Faktoren, die einen neuen Kontakt qualifizieren.

Da es um ein professionelles Netzwerk geht, ist **Zuverlässigkeit** – als zweite Eigenschaft – unabdingbar. Beim dritten Faktor handelt es sich um das Verständnis von **Reziprozität** (=Gegenseitigkeit). Eine einseitige Beziehung ist frustrierend und nicht nachhaltig.

Nur wenn Sympathie, Zuverlässigkeit und Reziprozität gegeben sind, hat sich die Person für das professionelle Netzwerk qualifiziert. Letztlich kommt es nicht auf die Anzahl der Menschen an, die Sie kennen, sondern auf die Qualität Ihres Netzwerks (hier gilt: Qualität vor Quantität!).

Sympathie

Sie können bis zu einem gewissen Grad beeinflussen, ob Sie sympathisch ankommen: Aufrecht dastehen, freundlich lächeln und Blickkontakt halten. Wenn Sie dann noch aufrichtiges Interesse an Ihrem Gegenüber zeigen, sind Ihnen die Sympathiepunkte schon fast gewiss. Ob Ihnen Ihr Gegenüber sympathisch ist, hängt vom Bauchgefühl ab – vertrauen Sie darauf! Menschen merken schnell, wenn man sie nur als instrumentelle „Kontakte“ ansieht. Empathie ist deshalb ganz wichtig. Wenn andere spüren, dass man sie mag, dann beruht das häufig auf Gegenseitigkeit – das Prinzip der Reziprozität gilt auch für Zuneigung.

Zuverlässigkeit

Eine Einladung zu einem Kaffee ist ein unverfänglicher Test, um die Verlässlichkeit und Verbindlichkeit Ihres neuen Kontakts zu prüfen, oder zu zeigen, dass Sie zuverlässig sind. Verabreden Sie sich einfach für eine bestimmte Uhrzeit an einem bestimmten Ort und bitten Sie die Person, eine winzige Kleinigkeit vorzubereiten/ mitzubringen (zum Beispiel eine tagesaktuelle Zeitung oder Feedback zu einer/ Ihrer Website). Kommt die Person unangekündigt zu spät oder unentschuldigt unvorbereitet, wissen Sie, dass die Person nicht für Ihr professionelles Netzwerk geeignet ist. Ist die Person hingegen pünktlich, am vereinbarten Ort und entsprechend vorbereitet (die berühmte Extra-Mile), geht es zum nächsten Test.

CLEMENS GRAF VON HOYOS
BERATUNGSGESELLSCHAFT MBH

OTTOSTR. 82 | 85521 OTTOBRUNN | +49 89 96050976 | INFO@VONHOYOS.DE
REGISTERGERICHT: AMTSGERICHT MÜNCHEN, HRB243863

www.vonhoyos.de



Reziprozität (Gegenseitigkeit)

Wenn Sie diejenige Partei gewesen sind, die beim ersten Treffen eingeladen hat und es zu einem zweiten Treffen kommt, ist es ein Leichtes zu überprüfen, ob Ihr neuer Kontakt das Prinzip der Gegenseitigkeit verstanden hat. Ihr Kontakt würde sich in diesem Fall revanchieren und Sie zurückeinladen. Tut er es nicht, hat er sich für Ihr professionelles Netzwerk disqualifiziert. Entsprechend sollten Sie unbedingt daran denken, jemanden auch zurück einzuladen. Insbesondere zu Beginn der Beziehung sollte jedoch nicht zu sehr auf die Reziprozität geachtet werden. Das bedeutet: Geben Sie erst einmal, bevor Sie nehmen. Erwarten – und vor allem: Verlangen! - Sie nicht sofort eine Gegenleistung. Ihr Gegenüber wird sich Ihr zuvorkommendes Verhalten mit Sicherheit merken und der Kontakt zu ihm wird sich so sicherlich auf lange Sicht für Sie als nützlich erweisen.

Wichtig ist hierbei aber auch, dass Sie Ihrem Gegenüber nicht das Gefühl geben, dass sie nach dem „Wert“ bemessen werden, den er für Sie und Ihr Netzwerk hat. Interessieren Sie sich für Ihr Gegenüber, seien Sie sympathisch und respektvoll gegenüber allen Menschen und sprechen Sie ruhig auch einmal mit Menschen, die Ihrem Netzwerk auf den ersten Blick vielleicht nicht so viel „nutzen“, aber Ihnen sympathisch erscheinen. Häufig sind es genau diese Menschen, die später unerwartet am meisten Hilfe anbieten können.

Auch der Grundsatz „Inhalt vor Position“ spielt hier eine ganz zentrale Rolle. Brauchen Sie eine Expertenmeinung von jemanden oder wollen sich inhaltlich austauschen, benötigen Sie einen Gesprächspartner, der über das notwendige Wissen verfügt. Ein Kontakt zu einem Gesprächspartner mit einer geschätzten, höhergestellten Position kann zwar Türen öffnen, manchmal sind allerdings die „leiseren Töne“, sprich die Kontakte mit der spezifischen Expertise, hilfreicher.

CLEMENS GRAF VON HOYOS
BERATUNGSGESELLSCHAFT MBH

OTTOSTR. 82 | 85521 OTTOBRUNN | +49 89 96050976 | INFO@VONHOYOS.DE
REGISTERGERICHT: AMTSGERICHT MÜNCHEN, HRB243863

www.vonhoyos.de



Netzwerken und (Business-)Knigge

Knigge schrieb in seinem Buch „Über den Umgang mit Menschen“: „Die Beziehung zu den Menschen will gepflegt, der Umgang geübt sein“. Nutzen Sie daher ein einfaches System, mit dem Sie gleich zwei Fliegen mit einer Klappe schlagen und zusätzlich Ihre Karriere fördern.

Es erscheint nur logisch, dass Menschen, die Ihnen nahestehen, mehr Wertschätzung (in Form von Aufmerksamkeit) erfahren sollten, als solche, die Sie im Geiste unter „ferner liefen“ abgespeichert haben.

Übrigens gibt es drei weitere Punkte, die Netzwerken und Knigge verbinden:

Echtes Interesse/ Herausforderungen erkennen

Wenn Sie im Gespräch herausfinden, dass ihr neuer Kontakt vor einer Herausforderung steht und Sie dabei ohne große Mühe helfen können, tun Sie es. Ihr Kontakt wird sich gerne revanchieren.

Einseitigkeit abwehren

Sie haben viel in einen Kontakt investiert, es kommt aber nichts zurück? Dann distanzieren Sie sich nach und nach von der Person. Behandeln Sie die Person dennoch höflich und mit Respekt.

Loyalität und Integrität

Sind Sie Ihrerseits loyal und integer, wird man Ihnen mit Loyalität und Integrität begegnen. Für ein funktionierendes Netzwerk ist beides essenziell.

All diese Überlegungen berücksichtigt das nachfolgende System, dessen Schönheit und Genialität vor allem darin liegt, dass Sie sich im besten Fall mehr als 80% Zeit im Vergleich zum herkömmlichen Networking sparen.



Eine kleine Rechnung:

Im amerikanischen Geschäftsleben gibt es die Empfehlung, ca. 30% des Arbeitstages mit Networking zu verbringen. Geht man von einem 10-stündigen Arbeitstag aus, macht das 3 Stunden am Tag, 15 innerhalb einer klassischen Fünftagewoche und in 3 Wochen 45 Stunden. Mit unserem System verwenden wir lediglich 8 Stunden innerhalb von 3 Wochen auf Networking und erzielen dabei erfahrungsgemäß viel bessere Effekte. Die einzelnen Veranstaltungen bedürfen in etwa 4 Stunden in der Planung und weitere 4 Stunden in der Durchführung. Setzt man das in Relation (8/45), ergibt sich der vorhin genannte Zeitvorteil von über 80%!

Das System

Sie sind das Zentrum von 5 Sie umgebenden (Adressaten-)Kreisen

Der innerste Kreis besteht aus **Ihren 10 engsten Vertrauten**. Dazu zählen **Mentoren, Familienangehörige** sowie die engsten **Freunde**. Versuchen Sie, diese Personen alle 2 Monate zu treffen – ruhig an einem Jour fixe zu einem größeren Abendessen, beispielsweise einem „Tacco-Tuesday“.

Um auf dem **aktuellen Stand der Entwicklungen** in Ihrem (angestrebten) Betätigungsfeld zu bleiben, ist es empfehlenswert, sich mit **20 geschätzten Experten quartalsweise** für einen fachlichen Austausch zu treffen – der **zweite Kreis** um Sie.

Die **50 wichtigsten Kontakte** aus Ihrem **privaten Umfeld, also** Ihr (erweiterter) Freundeskreis und gute Bekannte, treffen Sie **einmal pro Tertial** zu einem lockeren Get-Together – der **dritte Kreis**. Der **vierte Kreis** ist mit rund **100 Personen** größer gefasst und beschränkt sich nicht nur auf Ihre Branche. Versuchen Sie, **zweimal im Jahr** die Personen zu treffen, die Sie als allgemein interessante Kontakte erachten. Selbstredend können Sie hier auch private Kontakte einladen.

Einmal **jährlich** versuchen Sie, ein Treffen mit **> 150 Personen** (Dunbar-Zahl) zu arrangieren. Hier fassen Sie **alle Ihre Kontakte** aus den vorherigen Adressatenkreisen zusammen und integrieren auch solche, mit denen Sie sonst keinen so intensiven Austausch pflegen. Alternativ oder zusätzlich zu dieser großen Veranstaltung können Sie die Technik „Never Eat Alone“ verfolgen und stets mit wechselnden Personen Mittag- oder Abendessen gehen. Die Technik von Keith Ferrazzi basiert auf der Annahme, dass man das Mittag- oder Abendessen

CLEMENS GRAF VON HOYOS
BERATUNGSGESELLSCHAFT MBH



idealerweise nutzt, um sich mit Kontakten zum Essen zu treffen. Diese Routine eignet sich auch erstklassig, um das ggf. erst spärlich vorhandene Netzwerk zu stärken.

Die Idee ist, dass Sie auf **16 Networking-Treffen pro Jahr** kommen. So investieren Sie **planvoll** und **regelmäßig** (ca. alle drei Wochen) in Ihr Netzwerk und können sich **durch die Organisation** dieser Veranstaltungen **profilieren** und rufen sich bei den verschiedenen Adressatengruppen immer wieder ins Gedächtnis. So helfen Sie Ihrem **Schicksal** auf die Sprünge und ein **Mehrgeschäft** ist nahezu garantiert.

„Die Währung echten Netzwerkers ist nicht Gier, sondern Großzügigkeit.“

Keith Ferrazzi, amerikanischer Autor und Unternehmer, *1966

Kontakte pflegen

Ihr Netzwerk muss gepflegt werden, was bedeutet, dass Sie möglichst häufig mit Ihren Kontakten interagieren sollten. In der Psychologie spricht man auch vom *mere exposure effect*: Je häufiger man jemanden sieht, desto positiver wird diese Person bewertet. Seien Sie also präsent, suchen Sie immer wieder den Kontakt zu Ihren Bezugspersonen.

Zeigen Sie, dass Sie **an Ihre Kontakte denken** – nicht nur zu Ostern, Weihnachten und zum Geburtstag. Das können Sie erreichen, indem Sie beispielsweise

- einen für Ihren Kontakt **interessanten Artikel** weiterleiten, den Sie soeben entdeckt haben.
- einen **kurzen Anruf** tätigen, wenn Sie sich **in der Nähe** eines Kontakts befinden.
- **den Kontakt wissen lassen**, wenn Sie zufällig einen **gemeinsamen Bekannten** kennengerlernt haben.
- Ihren Kontakt (nach vorheriger Rücksprache) **weiterempfehlen**.

Letztlich geht es nicht darum, wie viele Menschen Sie kennen, sondern wie viele Menschen Sie miteinander bekannt machen können. Man wird sich mit Sicherheit bei Ihnen auch wiederum mit einer Empfehlung revanchieren.

Wer mit einer persönlich bisher unbekanntem Person ins Gespräch kommen möchte, kann sich bspw. über gemeinsame Bekannte vorstellen lassen. Jemanden an der Hand zu haben, der solche Kontakte herstellen kann, ist immer bereichernd. Aus Gründen der Reziprozität ist es selbstverständlich, dem anderen ab und an den gleichen Gefallen zu erweisen.

CLEMENS GRAF VON HOYOS
BERATUNGSGESELLSCHAFT MBH

OTTOSTR. 82 | 85521 OTTOBRUNN | +49 89 96050976 | INFO@VONHOYOS.DE
REGISTERGERICHT: AMTSGERICHT MÜNCHEN, HRB243863

www.vonhoyos.de



Was man beim Netzwerken beachten sollte

- Dinge im **Gesamtzusammenhang** betrachten und **hard facts** im Gedächtnis behalten:
Wer arbeitet wo an welchem Projekt? Was zeichnet ihn aus? Wo haben Sie sich kennengelernt? Das zählt sicherlich als erster und wichtigster Schritt im Networking-Kodex: Zu wissen, wer die Person ist, mit der man gerade im Gespräch ist, welches berufliches Ziel sie gerade verfolgt und woher man sie eigentlich kennt – oder versuchen Sie genau diese Punkte in Erfahrung zu bringen. (Tipp: Lassen Sie sich beim ersten Treffen eine Visitenkarte geben und notieren Sie auf einem rückseitig angeklebten Post-it ggf. auch die Randdaten Ihrer ersten Begegnung!). Sicher ist Ihnen niemand böse, wenn Sie sich an ein einzelnes Detail mal nicht erinnern können. Hauptsache, Sie zeigen Ihrem Gegenüber, dass Sie aufmerksam und interessiert sind und Ihr Gegenüber dort abholen können, wo er oder sie gerade Support benötigt.
- **Humorvoll** agieren:
Mit Humor kann man jede Situation gut meistern. Er schafft eine lockere, angenehme und unbefangene Atmosphäre – und im Zuge dessen auch positive Momente, an die man sich gerne erinnert und die eine gute Basis für zukünftige Interaktionen liefert. Auch im Kontakt mit schwierigen Personen ist Humor eine ausgezeichnete Eigenschaft, um die Begegnung für beide Seiten angenehm zu gestalten – auch, wenn man vermutlich feststellt, dass diese Person nicht Teil des persönlichen Netzwerks wird.
- **Online präsent** zu sein:
Ihre Community interessiert sich dafür, was gerade in Ihrem Leben läuft, woran Sie arbeiten und welche Erfolge Sie derzeit zu verzeichnen haben. Teilen Sie deshalb die eigenen Eindrücke und Inhalte. Vielleicht hat es ja einer Ihrer Kontakte nicht zu *dem* wichtigen Event des Jahres geschafft und freut sich über Ihre Eindrücke, die Sie über die Social Media Plattformen teilen?
- Ein **gesundes Selbstbewusstsein** an den Tag legen:
Trauen Sie sich! Manchmal muss man seine eigenen Bedenken über Bord werfen und auf andere zugehen, auch, wenn diese vielleicht bekannter und erfolgreicher sind als man selbst. Denken Sie an die vielen Situationen, wo Sie sich – einsam in der Ecke stehend – insgeheim gewünscht haben, angesprochen zu werden. Seien Sie zukünftig genau diese Person: ein Networking-Angel!



- **Disziplin** zahlt sich aus:
Wie erfolgreich man selbst netzwerkt, hängt zum Großteil auch davon ab, wie diszipliniert man ist und wie viel Arbeit man investiert. Immer zu allen freundlich zu sein, sich Namen und Kontaktpunkte zu merken, sich aufrichtig und ehrlich und authentisch zu geben und alle Kontaktpersonen richtig einordnen zu können, zahlt sich langfristig definitiv aus.

Extra: Digitales Netzwerken

Keine Kontaktanfragen ohne Nachricht!

Sie kennen das sicherlich aus eigener Erfahrung: Eine Kontaktanfrage bei Xing oder LinkedIn von einer Person, die Sie noch nie gesehen haben. Gleichzeitig fehlt jeder Hinweis darauf, was die Person von Ihnen möchte.

Machen Sie es geschickter: Versehen Sie Ihre Kontaktanfrage unbedingt mit einer Nachricht, die zeigt, dass Sie sich mit der kontaktierten Person beschäftigt haben. Geben Sie gleichzeitig einen Grund für Ihre Kontaktanfrage an. Natürlich sollten Sie die unkommentierte Kontaktaufnahme einer Ihnen fremden Person Ihrerseits konsequenterweise hinterfragen und mit einer kurzen Nachricht reagieren.

Real zu digital

Schicken Sie eine Kontaktanfrage an eine Person, die Sie kürzlich kennengelernt haben, geschieht dies idealerweise innerhalb von 24 Stunden. Auch hier versehen Sie Ihre Anfrage mit einer Nachricht bringen Ihre Freude über das Kennenlernen zum Ausdruck, nennen kurz die Veranstaltung, auf der Sie sich begegnet sind und unterbreiten gleich mögliche Anknüpfungspunkte. Selbst wenn in den Monaten danach der Kontakt ruht, können Sie sich im Bedarfsfall mit Bezug auf diese Nachricht leichter ins Gedächtnis Ihres Kontakts rufen.

CLEMENS GRAF VON HOYOS
BERATUNGSGESELLSCHAFT MBH

OTTOSTR. 82 | 85521 OTTOBRUNN | +49 89 96050976 | INFO@VONHOYOS.DE
REGISTERGERICHT: AMTSGERICHT MÜNCHEN, HRB243863

www.vonhoyos.de



Sechs konkrete Tipps und ein Fazit

Sechs konkrete Tipps möchten wir Ihnen zum Abschluss noch mit auf den Weg geben:

1. **Machen Sie es der anderen Person leicht, Ihnen zu helfen!** Formulieren Sie ein ganz konkretes Anliegen, erledigen Sie die Schritte, die Sie selbst erledigen können, eigenständig und bieten Sie zum Abschluss einen kleinen Gefallen an, den Sie der Person gewähren können.
2. **Erzwingen Sie keinen Kontakt!** Manchmal passt es einfach nicht und man kommt mit Menschen, mit denen man gerne reden möchte, nicht in Kontakt, weil diese zu beschäftigt sind oder von anderen Personen „in Beschlag genommen“ werden. Bestimmt findet sich dann eine andere Gelegenheit – und wenn nicht, dann ist es immer noch besser als ins Gespräch zu platzen und unhöflich und aufdringlich zu erscheinen.
3. **Melden Sie sich nicht nur bei Ihren Kontakten, wenn Sie etwas benötigen!** Das kommt sehr schnell sehr opportunistisch rüber und rückt Sie in ein schlechtes Bild. Natürlich hat jeder Verständnis dafür, dass Sie viel zu tun haben und sich vielleicht seltener melden. Dennoch ist es schön, sich ab und zu mal zu melden und sich vielleicht sogar persönlich zu treffen – ganz ohne Anlass und Anliegen. Schaffen Sie viele positive Erinnerungen, denn diese verbinden langfristig.

6 Emails pro Woche sind ein Anfang. Schreiben Sie eine Email

- I. mit der Sie sich bei jemanden bedanken
- II. mit der Sie jemanden ein Kompliment für eine besondere Leistung machen
- III. mit der Sie jemanden aufbauen
- IV. an jemanden, den Sie kürzlich kennengelernt haben
- V. an jemanden von Ihrer letzten beruflichen Station
- VI. donnerstags an Ihre Führungskraft mit einem Update Ihrer Erfolge und Herausforderungen mit den entsprechenden Lösungsansätzen



4. **Schenken Sie jedem Menschen Anerkennung und Respekt!** Wenn Sie sich gegenüber anderen negativ äußern, macht das schnell die Runde und Sie haben schnell einen negativen Ruf weg. Die Wahrscheinlichkeit, dass andere sich nicht gerne mit Ihnen connecten, steigt, weil sie vielleicht Angst bekommen, dass Sie hinter ihrem Rücken etwas Negatives erzählen. Bleiben Sie also immer respektvoll und höflich – sowohl im persönlichen Kontakt als auch wenn Sie mit anderen über Dritte reden!
5. **Werden Sie sichtbar!** Pflegen Sie Ihr Auftreten im Social Media! LinkedIn, Twitter, Instagram – all diese Kanäle sind Möglichkeiten der Außendarstellung und der öffentlichen Kommunikation. Soziale Medien sind das hilfreichste Tool, um die eigene „Personal Brand“, also Ihre persönliche Marke, zu kreieren. Überlegen Sie sich, wofür Sie brennen, was Sie persönlich ausmacht und wie Sie von anderen wahrgenommen werden wollen. So können Sie Ihre eigene Identität, Ihre persönliche Botschaft definieren – und dann auf Social-Media-Kanälen passend dazu auftreten und für andere sichtbar machen. „Ihre Marke ist das, was andere Leute über Sie sagen, wenn Sie nicht im Raum sind“, sagt Amazon-Chef Jeff Bezos. Jeder Mensch besitzt eine Marke - „Den oder die kennt keiner“, ist auch eine. Deshalb: Erstellen Sie sich LinkedIn, Twitter, Instagram oder Xing Accounts, gehen Sie zu Networking-Events – und das am besten alleine! –, seien Sie präsent auf zentralen Veranstaltungen Ihrer Branche!
6. **Vorbildfunktion und Motivation statt Neid und Frustration!** Neid macht einsam und erschwert konstruktives Networking. Beneiden Sie andere nicht um deren Erfolg, sondern versuchen Sie, sich mit Ihnen zu freuen und sie eventuell sogar auf ihrem Weg zu unterstützen. Arbeiten Sie an sich selbst, geben Sie Ihr Bestes, um Ihre eigenen Ziele zu erreichen und nutzen Sie den Erfolg von anderen als Motivation, um sich selbst weiterzuentwickeln. Suchen Sie sich Vorbilder und überlegen Sie sich, auf welchem Gebiet Sie mit welchen Schritten ähnlich erfolgreich werden möchten und können.



Kurzfristigkeit hilft nicht beim nachhaltigen Netzwerken: Sie müssen **Ausdauer und Geduld** mitbringen, um ein funktionales Netzwerk aufzubauen, was sich mit Sicherheit langfristig auszahlt. Netzwerken sollte deshalb keine harte Arbeit sein. Vielmehr sollte es sich irgendwann als **entspannter, netter Austausch im Alltag** etablieren – etwas, das man selbstverständlich macht, ohne darüber aktiv nachzudenken zu müssen. Eben kein anstrengendes Kontakteknüpfen (s. Beginn dieses Kapitels), sondern eine **angenehme, informative Zeit mit Bekannten und Freunden**.

Zusammenfassung:

[Networking - the key to a successful business life | Clemens Graf von Hoyos](https://www.youtube.com/watch?v=SXizusQqIvY)

<https://www.youtube.com/watch?v=SXizusQqIvY>

Buchtipps:

- Volker Kitz: „Du machst, was ich will. Wie Sie bekommen, was Sie wollen – Ein Ex-Lobbyist verrät die besten Tricks“ (2013)
- Tijen Onaran: „Die Netzwerkbibel: Zehn Gebote für erfolgreiches Networking“ (2018)
- Tijen Onaran: „Nur wer sichtbar ist, findet auch statt. Werde deine eigene Marke und hol dir den Erfolg, den du verdienst“ (2020)
- Vivian Pein: „Der Social Media Manager: Das Handbuch für Ausbildung und Beruf“ (2015) – Das Standardwerk und Lehrbuch des neuen Berufsstandes: Wie bespielt man Instagram? Was macht ein Twitter-Profil erfolgreich?

FRAGEN?!

Sie haben Fragen zu den Inhalten aus dem Vortrag, interessieren sich für ein Seminar oder würden gerne ergebnisoffen mit mir im Kontakt bleiben? Melden Sie sich einfach per E-Mail – mein Team und ich beantworte Ihre Fragen gerne. Sie finden mich übrigens auch bei LinkedIn, Xing, Facebook, Twitter, TikTok und Instagram. Dort teile ich regelmäßig meine Gedanken zum Thema professionelle Umgangsformen, wertschätzende Kommunikation, Knigge, Stil sowie Etikette. Ich freue mich über Ihre Erfahrungen und Ihre Diskussionsbeiträge.

CLEMENS GRAF VON HOYOS
BERATUNGSGESELLSCHAFT MBH

OTTOSTR. 82 | 85521 OTTOBRUNN | +49 89 96050976 | INFO@VONHOYOS.DE
REGISTERGERICHT: AMTSGERICHT MÜNCHEN, HRB243863

www.vonhoyos.de