



**Smalltalk:** So entstehen dauerhafte Kontakte, die einen weiterbringen können

Foto: Hamburg Messe / Nico Maack

# Networken wie ein Profi

Wer Netzwerke effektiv nutzt, beflügelt seine berufliche Laufbahn / Tipps vom Experten

Egal ob im Business-Club, bei Kongressen oder auf Messen: Networking kann die eigene Karriere ordentlich voranbringen. Vorausgesetzt, man bringt sich *aktiv ins* Geschehen ein, nutzt die Öffentlichkeit gekonnt als Plattform, um sich darzustellen und zu positionieren. Sieben Tipps helfen dabei, die gewünschte Aufmerksamkeit zu gewinnen, ohne aufdringlich zu wirken.

- **Sich an die (Spiel-)Regeln halten:** Um Netzwerke richtig zu nutzen, sollten man sich an deren (ungeschriebene) Regeln halten. Die meisten Mitglieder von Netzwerken verzeihen es zum Beispiel nicht, wenn platte Werbung in eigener Sache gemacht wird. Selbstbeweihräucherung und -Überhöhung erzeugen Ablehnung.
- **Optimal ist es, fachlich fundierte Präsenz zu zeigen.** Ein interessanter Vortrag, ein klares Statement oder eine intelligente Frage im Anschluss an den Vortrag eines Anderen erzeugen die Aufmerksamkeit, die Sie brauchen, um wahrgenommen zu werden.
- **Alleinstellung:** Erarbeiten Sie sich auf Ihrem Gebiet eine Alleinstellung.

Sie sind „der Spezialist für ...“ - also der Experte für etwas, das Sie besser können als (fast) alle anderen. Das hebt Ihren Status und macht Sie im Netzwerk attraktiv.

- **Sich positionieren:** Besetzen Sie Positionen, die sich nicht glatt in den „Mainstream“ einordnen lassen. Haben Sie den Mut zum Anderssein. Betonen Sie das Besondere Ihrer Person,

## Vom Networking habe ich schon profitiert.

Was meinen Sie?

Diskutieren Sie mit uns unter

- [www.ahgz.de/s/Networking](http://www.ahgz.de/s/Networking)

Ihrer Persönlichkeit und Ihres Tuns. Seien und bleiben Sie einzigartig. Doch Vorsicht: Bleiben Sie dabei authentisch.

- **Sich für andere Menschen interessieren:** Bei Netzwerktreffen sollten Sie sich vor allem für die anderen Menschen interessieren. Doch statt beim Smalltalk Plattitüden auszutauschen („interessante Veranstaltung...“) soll-

ten Sie Fragen stellen und aufrichtig zuhören. Die andere Person wird Sie irgendwann fragen: „Und was machen Sie beruflich?“ Jetzt können Sie punkten mit der Alleinstellung, mit Charme und mit den Informationen, die Sie gesammelt haben.

- **Den Status anpassen:** Gute Netzwerker passen ihren Status automatisch dem Status ihres Gegenübers an. So bleibt die Kommunikation spannend - und Sie sind und bleiben für Ihr Gegenüber interessant.

- **Mit dem Status spielen:** Dabei nehmen Sie im Verlauf des Gesprächs oder Kontakts mal einen höheren, mal einen tieferen Status ein. Mal sind Sie zum Beispiel der erfahrene Experte, mal der interessierte Laie. Das verlangt Geschick, hat aber viele Vorteile. Wenn Sie geschickt mit Ihrem Status spielen, wecken Sie die Neugier Ihrer Gesprächspartner und positionieren sich als echte Persönlichkeit. Dann sind Sie im Spiel, wetten denn? *Tom Schmitt*

Der Autor arbeitet als Managementberater und Trainer für die Unternehmensberatung Dr. Kraus & Partner, Bruchsal