**Kontakte - die Währung der Zukunft**

Petra Polk

Was auch immer passiert, Ihr Netzwerk bleibt Ihnen immer treu. Es feiert mit Ihnen Ihre Erfolge und trägt Sie durch jede Krise. Gerade in den letzten Wochen und Monaten konnten wir alle erfahren, wie wertvoll es ist, in Krisen gut vernetzt zu sein. Erfahren Sie in diesem Beitrag, dass jeder der geborene Netzwerker ist, warum jede Person Ihr Empfehlungsgeber sein kann und wie Sie noch mehr Leichtigkeit in Ihre Aktivitäten bringen.

**Was ist Networking überhaupt?**

Netzwerke knüpfen heißt, Menschen kennen lernen, eine Beziehung aufzubauen und so das Vertrauen Ihrer Kontakte zu gewinnen. Die Grundlage zum Beziehungen aufbauen ist Kommunikation. Diese kann sowohl persönlich, aber auch virtuell sein. Ich selbst bin ein Fan der Kombination aus persönlicher und virtueller Kommunikation. Auch mit virtueller Kommunikation ist es möglich, Vertrauen aufzubauen, doch persönlich ist eben immer noch persönlicher. Ich lade Sie ein, machen Sie Ihre virtuellen Kontakte zu persönlichen, denn so können Sie Ihre Beziehung ausbauen, und ihre persönlichen Kontakte zu virtuellen, denn so können Sie wunderbar in Kontakt bleiben und sind immer über den aktuellen Status Ihrer Kontakte informiert.

**Geben Sie großzügig**

Wenn Sie ein Wasserglas mit Wasser füllen, können Sie genau so viel Wasser trinken, wie sie reingeben. So ist es auch beim Netzwerken. Sprechen Sie großzügig Empfehlungen aus. Achten Sie darauf, dass Sie Ihre Empfehlungen ohne Erwartung geben, denn Sie können sicher sein, sie kommen zurück, jedoch nicht geradlinig, sondern auf Wegen, die Sie nicht vermuten.

Das Prinzip der Vernetzung ist: Alle Menschen sind über 6 Kontakte miteinander verbunden. Ihr Netzwerk ist ein Netz mit vielen Knotenpunkten, und Sie wissen nicht wer wen kennt. Aus dem Grund lebe ich seit vielen Jahren die wertungsfreie Vernetzung. Was heißt das? Vernetzen Sie sich mit allen Menschen, die Ihnen sympathisch sind, mit denen es Gemeinsamkeiten gibt und Sie von Anfang an eine Beziehung spüren, denn jede Person kann Ihr Empfehlungsgeber sein.

**Jagen Sie nicht Ihrer Zielgruppe hinterher**

Schaffen Sie sich ein Netzwerk, wo Sie zur gefragten Persönlichkeit werden, so dass die Menschen sich gern mit Ihnen verbinden, da sie wissen: Sie sind gut vernetzt. Ihr Netzwerk ist eine sehr starke Währung, denn Sie können Ihren Kontakten damit sehr viel Mehrwert bieten.

Immer wieder höre ich: „Da treffe ich nicht meine Zielgruppe.“ In der Schule, beim Deutschaufsatz, hätte der Lehrer gesagt: „Thema verfehlt.“ Netzwerkarbeit ist nicht, Ihrer Zielgruppe nachzulaufen, sondern Sie schaffen sich einen „Topf“ voller wertvoller Kontakte, die Sie schätzen und weiterempfehlen. Sie müssen nicht Ihre Zielgruppe treffen, sondern Sie müssen Menschen treffen, die von Ihnen begeistert sind, bei denen Sie es schaffen, einen Anker zu setzen, damit Sie aktiv empfohlen werden. Was jedoch auch nur funktioniert, wenn Sie ebenso mit Freude Empfehlungen aussprechen.

**Vielfalt in Ihrem Netzwerk**

Ihr Netzwerk benötigt mehr als zukünftige Kunden. Ich lade Sie ein, sich jetzt mal Ihr schon bestehendes Netzwerk bewusst zu machen. Machen Sie sich wirklich die Mühe, Ihre 50 wichtigsten Kontakte zu notieren.
Wie finden Sie das heraus? Ihre wichtigsten Kontakte sind Ihre Empfehlungsgeber, denn einmal Empfehlungsgeber immer wieder Empfehlungsgeber.

Jetzt können Sie auch ganz gezielt Ihr Netzwerk erweitern.

Zu Ihrem Netzwerk sollten auf jeden Fall auch gehören:
Interessenten für Ihr Business • Multiplikatoren – Kontakte mit gleicher Zielgruppe • Kooperationspartner für gemeinsame Projekte • Empfehlungsgeber • Presse- und Medienkontakte • Veranstalter von Events Kollegen aus der Branche • Freunde und Fans • Institutionen – z.B. IHK, Handwerkskammer • Vereine, Organisationen • Businessnetzwerke • Branchennetzwerke • Mentoren, Berater • Verlagskontakte • Redakteure der Presse • Medienpartner • Charity Veranstalter • Geschäftspartner • Dienstleister • Lieferanten • Messeveranstalter.

**Wo können Sie online oder offline Kontakte knüpfen?**

Grundsätzlich immer und überall. Ich bin ein Fan davon, online und offline Aktivitäten zu kombinieren. Wählen Sie Möglichkeiten, die zu Ihnen passen, denn nur so wird es Ihnen Freude bereiten und die nötige Leichtigkeit bringen.

Ich zähle Ihnen Möglichkeiten auf, bei denen Sie prüfen können, ob Sie noch neue Chancen entdecken:

Messen, Kongresse • Events aller Art • Seminare, Workshops • Tag der offenen Tür • Geschäftseröffnungen • Vernissagen, Ausstellungen • Wanderungen, Retreats • Im Urlaub • Im Supermarkt • Im Café, Restaurant • Beim Konzert • In der Rehaklinik • In öffentlichen Verkehrsmitteln • Netzwerkevents • In allen Social-Media-Kanälen • Bei Webinaren • Bei Online Kongressen • Bei der Familienfeier • Und wie gesagt, bei allen Gelegenheiten …

**Netzwerken ist eine Lebensphilosophie**

Integrieren Sie Ihre Netzwerkaktivitäten in Ihren privaten und beruflichen Alltag, denn nur so wird es für Sie Früchte tragen. Networking müssen Sie leben. Gerade letzte Woche hat eine Netzwerkerin, die ich zu einem Event einladen wollte, gesagt: „Ich bin gerade in einer Weiterbildung, aus dem Grund möchte ich aktuell keine Zeit in Networking investieren.“ Ganz ehrlich: „So läuft das nicht.“ Für Networking gibt es kein Ende und auch keine Auszeit von Monaten, erweitern und pflegen Sie Ihr Netzwerk kontinuierlich. Die Früchte, die Sie in 12 Monaten ernten möchten, müssen Sie jetzt säen - was nützt Ihnen viel Wissen ohne Kontakte, ohne Empfehlungen?
Wussten Sie, dass Ihr Netzwerk zu mehr als 50 Prozent Ihren Erfolg bestimmt aber Ihr Wissen nur zu 7 Prozent? Wenn Ihnen das bewusst ist, werden Sie Ihren Netzwerkaktivitäten eine andere Priorität geben. Jetzt fragen Sie sich, was ist mit den anderen Prozenten? Das erzähle ich Ihnen jetzt.

**Ihre Persönlichkeit zählt**

Menschen empfehlen Menschen, und dabei zählt Ihre Persönlichkeit. Aus dem Grund ist es sehr wichtig, dass Sie sich Klarheit schaffen: Was macht Sie einzigartig?
Das erzählen Sie dann Ihrem Netzwerk. Denn nur Sie machen den Unterschied. Es gibt viele Kollegen, die Ihr Business genauso großartig beherrschen wie Sie. Dabei geht es darum, bleiben auch Sie, wie Sie sind. Werden Sie mit allen Stärken und Schwächen zur Marke mit Ecken und Kanten. Denn genau das macht den Unterschied.

Zum Abschluss möchte ich Ihnen noch die mir meist gestelltesten Fragen und Ihre Antworten mit auf den Weg geben:

1. **Wie komme ich ins Gespräch?**

Immer wieder erlebe ich, dass der Small Talk für viele eine große Herausforderung ist. Machen Sie es sich nicht so schwer. Es kann ganz einfach sein. Small Talk Themen müssen zur Situation, zu ihnen und zu Ihrem Gesprächspartner passen. Wenn es möglich ist, informieren Sie sich vorab über Ihre Gesprächspartner, alternativ finden Sie in der Situation einen Anknüpfungspunkt oder Gemeinsamkeiten. Small Talk ist eine leichte Unterhaltung zum Aufbau der Beziehungsebene.

1. **Was ist der optimale Elevator Pitch**

Ein guter Pitch benötigt einen Opener der Aufmerksamkeit schafft und einen Ausstieg, der in Erinnerung bleibt. Ihren Namen nennen Sie auf jeden Fall zum Schluss und auch gern zusätzlich nach dem Opener. Metapher, bildhafte Sprache und Storytelling werden Ihrem Pitch die nötige Würze verleihen und bei Ihren Zuhörern Begehrlichkeit wecken. Auf jeden Fall sollte er anders als andere sein. Legen Sie sich unterschiedliche Längen bereit. Von 10 Sekunden bis 3 Minuten sollte alles dabei sein.

1. **Was sind die 3 wichtigsten Do’s**
* sprich großzügig Empfehlungen aus
* zeige online und offline Präsenz
* trau dich, nach Empfehlungen zu fragen
1. **Was sind die 3 Dont`s?**
* überspringe nie den Small Talk
* deine Gesprächspartner nicht zu Wort kommen lassen
* Verwechsele nicht Akquise und Networking
1. **Können Introvertierte auch netzwerken?**

Ja, sogar besonders gut, wenn Sie den ersten Schritt machen. Sie sind können sehr gut zuhören und somit sind Introvertierte auch geniale Empfehlungsgeber. Wenn du introvertiert bist, suche dir kleinere Events, und nutze individuelle Gespräche, um dein Netzwerk zu erweitern. Auch online Netzwerken ist für dich eine gute Chance.

1. **Warum bekomme ich so wenige Empfehlungen?**

Die drei Hauptgründe sind: Du sprichst selbst zu wenig Empfehlungen aus, dein Netzwerk ist noch zu klein und dein Netzwerk weiß vor lauter Bauchladen nicht was du machst.

1. Frau Polk, was sind Ihre 3 wichtigsten Erfolgsgeheimnisse beim Networking?
* PP – steht für **persönliche Präsenz** online und offline. Gesehen und gesehen werden ist ein wichtiger Schlüssel für meinen Bekanntheitsgrad gewesen.
* **Umsetzung** – ich bin eine Macherin. Nicht lange nachdenken und reden, sondern tun. Ich bin sehr stark in der Umsetzung.
* **Empfehlungen** – ich bin sehr großzügig im Aussprechen von Empfehlungen, aus dem Grund darf ich heute selbst viele Empfehlungen ernten.

Sie sehen, das Thema ist umfangreicher als man oft meint. Wenn Sie noch mehr von meinen 15 Jahren gelebtem Netzwerkwissen erfahren möchten, empfehle ich Ihnen: Holen Sie sich jetzt mein Buch: Erfolg mit Networking – Online und offline Kontakte (ver)knüpfen. https://shop.haufe.de/prod/erfolg-mit-networking

Sie möchten sofort mit der Umsetzung beginnen, dann knüpfen Sie täglich einen neuen Kontakt, und sprechen Sie täglich eine Empfehlung aus. Ich verspreche Ihnen, es wird Früchte tragen. Nicht sofort, doch wenn Sie das in Ihr Leben zu einer Routine machen, werden Ihre Aktivitäten fruchten.

Viel Erfolg bei Ihren Netzwerkaktivitäten wünscht Ihnen Petra Polk – Speakerin – Netzwerkexpertin – Mentorin für weiblichen Erfolg im Business.

[www.petrapolk.com](http://www.petrapolk.com) https://petrapolk.com/

[www.petrapolk-blog.com](http://www.petrapolk-blog.com) https://petrapolk.com/blog/