

2.2 Kontakte schaden nur dem, der keine hat...



In der heutigen Zeit sind soziale Netzwerke und Communities in aller Munde. Doch was bringen sie, wer braucht sie und was sollte beim Aufbau und der Pflege von realen und virtuellen Kontakten beachtet werden?

Warum überhaupt ein soziales Netzwerk?

Bei dieser Frage scheiden sich die Geister. Die einen sind sehr aktiv und verbringen mehrere Stunden am Tag mit ihren Kontakten - z. B. am Telefon, beim Kaffee oder im Internet. Andere wiederum tun dies nicht.

Schauen wir uns einmal die **Nachteile** von Kontakten an, die man immer wieder hört:

- ...kosten viel Zeit
- ...die wollen immer nur was von mir
- ...die haben Erwartungen, die ich eventuell nicht erfüllen möchte oder kann
- ...ich weiß nicht, wen ich aufnehme und wen nicht
- ...da wird doch nur „geklüngelt“ - sprich: nicht ganz legale Dinge gemacht
- ...ich habe doch nichts zu bieten
- ...in meinem Level brauche ich das nicht

Doch was ist mit den **Vorteilen**:

- ...ich kann mich fachlich austauschen
- ...ich kann meinen eigenen Horizont erweitern, über den Tellerrand blicken
- ...ich komme leichter an Infos
- ...ich bekomme neue Impulse und Ideen
- ...ich bekomme Zugriff auf den verdeckten Stellenmarkt
- ...ich bekomme schneller Hilfe, wenn ich sie benötige
- ...es gibt Kaffee umsonst
- ...andere kennen mich
- ...ich habe Zugriff auf Wissen, an das ich sonst nicht komme
- ...ich kann Infos persönlich erfragen, statt über lange Wege zu gehen
- ...über den Kontakt ist direkt Vertrauen vorhanden
- ...ich fühle mich zugehörig, bin nicht alleine
- ...ich komme eventuell an Aufträge und interessante Projekte
- ...jemand kann Referenz für mich sein
- ...ich bekomme Empfehlungen (Restaurants, Ärzte etc.)
- ...ich spare oftmals Zeit und erhöhe meine Lebensqualität

Jeder sollte individuell entscheiden, welchen Nutzen ein Netzwerk haben kann und wie viel persönliche Zeit dafür investiert wird.

Wo und wie kann ich neue Kontakte knüpfen?

In fast jeder Situation, in der Sie sich täglich befinden, können Sie Kontakte knüpfen. Ob es sinnvoll ist und wie Sie diese pflegen, schauen wir uns später an.

Stellen Sie sich einen relativ normalen Tagesablauf vor. Morgens gehen Sie zu Ihrem Stamm-Kaffee-Dealer und werden – wie jeden Morgen – von dem gleichen Mitarbeiter bedient. Ein Lächeln und eventuell ein freundliches „Guten Morgen“ – trotz der Müdigkeit – und schon haben Sie einen neuen Kontakt geknüpft. Kostet nichts und kann, wenn Sie z. B. mal Ihr Geld vergessen haben, zu einem Zahlungsaufschub führen.

Sie gehen in einen Kunden-Termin und tauschen Visitenkarten. Eventuell ergeben sich beim Small-Talk – neben den beruflichen Themen – noch andere gemeinsame Interessen. „Ach, Sie segeln auch?“ Schon haben Sie einen weiteren Kontakt. Danach müssen Sie noch auf eine Veranstaltung (Fachvortrag, Firmenfeier, etc.) und auch hier haben Sie viele Möglichkeiten, andere Menschen kennen zu lernen – wenn Sie es zulassen. Zeigen Sie Interesse an Menschen und besonders an Ihrem/r Gesprächspartner/in und mit ein oder zwei offenen Fragen: „Was interessiert Sie an dem Thema?“, „Was machen Sie sonst so?“ Auf diese Weise sind Sie im Small-Talk und können abschätzen, ob die andere Person zu Ihrem Netzwerk passt. Stellt Ihnen ein bestehender Kontakt jemanden vor, ist die „Anbahnungsphase“ in der Regel noch einfacher. Ihr Kontakt hat ja für Sie schon „vorqualifiziert“.

Abends möchten Sie z. B. ins englischsprachige Kino, aber alleine ist Kino nicht so toll. Also loggen Sie sich bei www.new-in-town.de ein und finden Menschen mit gleichen Interessen in Ihrer Nähe.



Hier noch ein paar Gelegenheiten, wo Sie Kontakte knüpfen können:

- Studium
- Beruf
- Hobby
- Freizeit
- Ehrenamtliche Tätigkeit
- Internet (Portale, Foren, Chats etc.)
- Freundeskreis
- Veranstaltungen, Vorträge etc.
- Firmenkontaktmessen
- Spontane Begegnungen im Alltag (Museum, Bäckerei etc.)
- etc.

Noch einmal kurz zum „Wie“:

- Ein Lächeln ist die kürzeste Verbindung zwischen zwei Menschen
- Nutzen Sie alltägliche Themen, um den Small-Talk zu beginnen
- Stellen Sie Gemeinsamkeiten und gleiche Interessen fest
- Haben Sie „ehrliches“ Interesse an dem Menschen gegenüber

- Merken Sie sich den Namen oder tauschen Sie Kontaktdaten (Visitenkarten & Co.)
- Seien Sie authentisch!

Wie kann ich bestehende Kontakte pflegen?

Und jetzt? Der Kontakt ist geknüpft, der Namen gemerkt und die Visitenkarte abgelegt – doch wie können Sie den Kontakt pflegen?

Auch hier ergeben sich viele Möglichkeiten im „normalen“ Leben, ohne dass Sie große Anstrengungen vornehmen müssen. Vielen fällt es schwer, ohne Anlass einen anderen zu kontaktieren – doch Anlässe gibt es genug:

- Geburtstage
- Jahrestage
- Feiertage (Weihnachten, Silvester & Co.)
- Messen und andere regelmäßigen Veranstaltungen
- Netzwerktreffen
- Austausch von Neuigkeiten, Infos etc.

Es muss ja nicht immer der persönliche Kontakt sein. Ein Anruf oder eine E-Mail tun es, je nach Anlass und „Wert des Kontakts“, auch. Was bedeutet nun „Wert eines Kontakts“? Nicht jeder Ihrer Kontakte wird den gleichen Stellenwert für Sie haben. Der beste Freund oder die Chefin sollten einen höheren Wert in Ihrem Netzwerk einnehmen und verdienen damit auch mehr Pflege und Aufwand als ein Ex-Kollege, den Sie seit Jahren nicht mehr gesehen haben. Dieser kann irgendwann wieder an Wert zunehmen – z. B. bei einem Jobwechsel in sein Unternehmen – doch momentan behandeln Sie ihn mit Zurückhaltung.

Abgestuft nach diesem Wert bieten sich u. a. folgende Möglichkeiten der Pflege:

- Geschenke und Aufmerksamkeiten
- Persönliche Besuche
- Telefonate
- E-Mails
- SMS
- Zufällige Begegnungen

Doch seien Sie vorsichtig. Sollten Ihre Einschätzung des Wertes und die des Kontaktes nicht übereinstimmen, kann der Schuss schnell nach hinten losgehen. Sie sind für jemanden ein super Kontakt, er erhält aber nur eine Standard-SMS zum neuen Jahr, weil er bei Ihnen unter „ferner liefen“ geparkt ist. Das wird Ihrer Beziehung nicht gut tun. Wie Sie solche Situationen und eventuell ungewünschte Kontakte behandeln, sehen wir später. Bleiben Sie auch in der Pflege der Kontakte authentisch und kommunizieren Sie es bei Bedarf offen, dass Sie z. B. keine Zeit für ein Telefonat hatten und deshalb nur eine schnelle E-Mail zum Geburtstag senden konnten.

Bei der Kontaktpflege empfehle ich, Regelmäßigkeit und Häufigkeit zu beachten. Haben sich Ihre Kontakte an Ihre Anrufe o. ä. gewöhnt, wird Ihnen ein Ausbleiben dieser bestimmt auffallen und wirft Fragen auf.

Wie kann ich bestehende Kontakte nutzen?

Beim „Netzwerken“ sollte sich Geben und Nehmen in der Waage halten. Manchmal



müssen Sie in einen Kontakt investieren, um irgendwann einmal etwas zurück zu erhalten. Andere sind sehr pro-aktiv und geben von sich aus Informationen bzw. bieten Hilfe an. Denken Sie bitte immer an einen ethisch korrekten Umgang mit Ihren Kontakten. Verlangen Sie nichts, was Sie nicht selbst tun würden und bringen Sie Ihre Kontakte nicht durch Ihr Tun und Handeln in Verlegenheit wie z. B. durch die Preisgabe von Interna.

Gerade bei Referenzen und vertrauensvollen Informationen sollten Sie Ihren Kontakt um Erlaubnis fragen und ihn über die Verwendung aufklären. So vermeiden Sie ein ungutes Gefühl und eine Verselbstständigung des Netzwerkes.

Bedanken Sie sich, wenn sich der Kontakt als wertvoll herausgestellt hat. Es pflegt und stärkt die Beziehung und gibt Ihnen einen guten Grund für die nächste Kontaktaufnahme bzw. liefert „die guten alten Geschichten“, an die man sich noch in Jahren erinnert.

Was ist zu beachten bei Klatsch und Tratsch?

Dieses Thema ist immer wieder heikel. Sie werden auch Kontakte haben, die Ihnen brühwarm die Neuigkeiten des „Flurfunks“ und andere Dinge mitteilen. Auch, wenn es Sie eventuell gar nicht interessiert, wer gerade mit wem oder wer eben nicht mehr mit wem gut kann, lassen Sie sich nicht auf Gerede ein. Schnell sind Sie „drin“ und oftmals wird erwartet, dass Sie sich am Tratsch beteiligen oder zumindest Ihren Kommentar abgeben.

Bedenken Sie bitte, dass in der Regel nach einiger Zeit nicht mehr nachvollziehbar ist, wer mit dem Klatsch oder mit den Gerüchten begonnen hat. Im schlimmsten Fall werden Sie aber damit in Verbindung

gebracht und das schadet Ihrem Ruf und Ihrer Stellung.

Auch von sich aus Klatsch und Tratsch in Umlauf zu bringen, sollten Sie tunlichst vermeiden. Sie stehen zwar damit im Mittelpunkt des Interesses, aber erscheinen Sie dadurch kompetenter oder erwerben sich den Respekt anderer? Man muss doch befürchten, dass Sie auch Infos von Personen weitertragen, die sich vertrauensvoll an Sie gewendet haben.

Gerade bei der Preisgabe von sensiblen Informationen sollten Sie berücksichtigen:

„Jeder liebt den Verrat – aber niemand den Verräter!“

Verhalten Sie sich passiv und zurückhaltend, wenn andere mit Klatsch und Tratsch zu Ihnen kommen und denken Sie an den Spruch vieler Politiker und Wirtschaftsgrößen: „Gerüchte werden nicht kommentiert!“

Welche Gefahren lauern in Netzwerken?

Im Informations-Zeitalter des Internets und der zunehmenden Vernetzung wird es immer wichtiger, behutsam mit den eigenen Informationen umzugehen. Soziale Netzwerke wie u. a. Xing, Facebook etc. verleiten dazu, mehr von sich preis zu geben, als Sie eventuell möchten. Zum einen ist es wichtig, nicht alle persönliche Daten und Informationen irgendwo einzutragen und dann auch noch jedem Kontakt uneingeschränkt Zugriff darauf zu geben. Zum anderen ist es auch wichtig, wen man im eigenen Kontakt- und Beziehungsnetzwerk hat. Der „Wert des Kontakts“ färbt ab, aber nicht immer nur im positiven Sinne. Möchten Sie über die Kontakte mit jemandem in Verbindung

gebracht werden, der negativ in die Schlagzeilen geraten ist?

Denken Sie dran: Das Internet vergisst nicht. Einmal auf eine Webseite eingetragen, bekommen Sie die Informationen nur unter riesigem Aufwand (wenn überhaupt) wieder gelöscht.

Das gilt auch für Fotos & Co. auf Ihrer privaten Homepage: Unter www.archive.org kann man beispielsweise noch in Jahren anschauen, was mal auf der entsprechenden Domain stand. Ich empfehle, unter yasni oder google zu prüfen (z. B. „Marcus Holzheimer“ als Suchbegriff), welche Informationen im Web unter dem eigenen Namen hinterlegt sind und zu wem Verknüpfungen (z. B. über StayFriends etc.) aufgezeigt werden. Da hilft es, von Zeit zu Zeit mal das Netzwerk aufzuräumen und sich von Kontakten zu trennen.



Gibt es ein paar Beispiele für „Jugendsünden“?

Das Web ist voll davon und auch Personaler nutzen das Internet für ihre Recherche. Wer hat nicht schon mal von dem Jugendlichen gehört, der massive Probleme hatte, einen Job zu finden, weil er im Internet mit „Komasaufen“ geprahlt hat? Zunehmend werden auch bei diversen Commu-

nities peinliche Bilder von Personen eingestellt, die davon nichts wissen oder ihr Einverständnis nie gegeben haben. Beispiele würden hier definitiv den Rahmen sprengen.

Deshalb noch einmal der dringende Rat: Überprüfen Sie von Zeit zu Zeit, was unter Ihrem Namen im Web erscheint. Identitätsklau wird bzw. ist schon der neue Trend. Jemand meldet sich mit Ihrem Namen in einer Community an und verbreitet Unsinn, der im schlimmsten Fall auf Sie zurückfällt.

Wie werde ich unliebsame Anfragen und Kontakte los?

Grundsätzlich gibt es zwei Möglichkeiten – die offene und direkte Kommunikation oder das „Einschlafen lassen“ des Kontakts. Ein Netzwerk - oder ein Kontakt in diesem - sollte nicht als Last auf Ihren Schultern liegen, sondern Ihnen ein gutes Gefühl geben und beiden Seiten etwas bringen.

Erhalten Sie eine Anfrage von jemandem, mit dem Sie keinen Kontakt haben möchten, so lehnen Sie direkt, bestimmt und höflich diesen ab. So vermeiden Sie direkt die emotionale Bindung.

Da müsste ich wieder einmal anrufen...

Haben Sie jemandem in Ihrem Umfeld, bei dem Sie ein schlechtes Gewissen haben oder wo Ihnen die Pflege des Kontakts schwerfällt? Befreien Sie sich von dieser Last. Wenn Sie das offene Gespräch scheuen, melden Sie sich nicht mehr. Vielleicht sieht Ihr Kontakt das ähnlich. Bleibt der Kontakt hartnäckig und versteht Ihren „Wink mit dem Zaunpfahl“ nicht, dann sagen Sie klipp und klar, dass Sie an der Fortführung kein Interesse haben und auf

Verständnis hoffen. Gründe müssen Sie nicht unbedingt angeben. Lieber ein Ende mit Schrecken, als ein Schrecken ohne Ende.

Plagt Sie ein schlechtes Gewissen bei dem Gedanken, den Kontakt ohne Begründung nicht mehr zu pflegen, dann bringen Sie das Thema zur Sprache und ziehen einen Schlussstrich.

Ähnliches sollten Sie tun, wenn ein Kontakt immer nur fordert und nie selbst etwas (unaufgefordert) gibt. Das sollte nicht unter Netzwerk verstanden werden. Sie können dem Ganzen mit gutem Gewissen ein Ende setzen.

Wenn Sie den Eindruck haben, Sie können die Pflege der bestehenden Kontakte nicht mehr schaffen, dann räumen Sie auf oder nehmen (vorerst) keine neuen Kontakte auf. Bedenken Sie die natürliche Fluktuation und das manche Dinge sich von selbst regeln.

Überwiegen damit die Nachteile?



NEIN! Wenn Sie einen verantwortungsvollen Umgang mit Ihren persönlichen Daten und Informationen pflegen und Ihre Kontakte mit Bedacht auswählen, überwiegen die Vorteile deutlich. Es kommt nicht auf die Masse an, sondern auf die Klasse. Beachten Sie die Tipps und Tricks, und Sie werden viele Vorteile und jede Menge Spaß mit anderen Menschen haben.

Marcus Holzheimer
MH³ BERATUNG
Düsseldorf

Der Autor ist als selbstständiger Berater, Trainer und Coach für die Themen strategisches Marketing & Vertrieb, Karriere und Soft Skills tätig. Zu seinen Kunden zählen Unternehmen und Unternehmer, die sich mit der Frage der strategischen Positionierung im Markt und der Akquise von Neukunden beschäftigen.