

"Kontaktpflege - so bekommen und (er)halten Sie Ihre beruflichen Beziehungen".

Vor einigen Tagen klagte ein sonst erfolgreicher Manager darüber, dass er sich in einem „Seitenblicke“-Clip mutterseelenallein in einer Ecke stehend, sein Sektglas fixierend, entdeckte. Weit und breit kein – noch so uninteressanter - Gesprächspartner.

Geht es Ihnen manchmal auch so? Oder gehören Sie zu den Glücklichen, denen Menschen offen zugehen? Wie eine von mir bewunderte „Erfinderin“ (so ihre Eigendefinition), die mit unglaublicher Leichtigkeit Menschen miteinander verknüpft und so - vielgesuchter und begehrter - Teil eines dichten Netzes geworden ist.

Wahrscheinlich liegt die Wirklichkeit in der Mitte, ist die Kontakthäufigkeit und –qualität abhängig von unserem augenblicklichen, persönlichen Befinden und der beruflichen Positionierung.

Wieviel Kontakt ist nötig, um erfolgreich zu sein?

Was privat unserem Ermessen überlassen wird, kann beruflich zum Kriterium für Erfolg mutieren. Nicht jede(r) ManagerIn wünscht, braucht und sucht Kontakte um jeden Preis. Jedenfalls aber ist sich ein Profi bewußt, welche Kontakte in welcher Qualität und Intensität für die tägliche Arbeit und Prospekte Karriere geknüpft und gepflegt werden sollen.

1. zu den Mitarbeitern
2. zu den Kollegen und Vorgesetzten
3. zu Kunden
4. zu Meinungsbildern der Branche
5. Zu Netzwerken.

Die Qualität und Quantität errechnet sich aus der Firmenkultur und dem eigenen Werteverständnis.

Sieht sich die Führungskraft als Teamworker, dann werden

freundschaftliche, vertrauensvolle Kontakte wesentliche Basis der Arbeit sein.

Ist der Unternehmensgegenstand - Leistung oder Produkt – global uniform und kaum von anderen zu unterscheiden, ist die vertrauensvolle Performance des Managements um so wesentlicher für den Unternehmenserfolg.

Die persönliche Positionierung und Karrierearbeit geht fast immer über Meinungsbildner im und außerhalb des Unternehmens.

In sicheren Schritten zum Ziel

Der 1. Schritt daher ist, sich über die wesentlichen Kontaktzielgruppen Klarheit zu verschaffen und danach Wege und Mittel zur Kontaktaufnahme zu planen. Teams sind überschaubar, Namen im Unternehmen bekannt. Branchen und Meinungsbilder finden sich in diversen Interessengruppen.

Kreativen ist hier kein Limit gesetzt. Die Mutigen schaffen sich gar selbst eine Plattform, bauen ein Netzwerk. Aber davon später.

Der 2. Schritt: schaffen Sie sich Wissen über die Vorlieben und Interessen der Kontaktgruppen und –personen und listen Sie parallel jene persönlichen Interessen, Kompetenzen, Ziele auf, die Sie mit den potentiellen Kontaktpersonen verbindet. Dazu eignet sich die Frage: „Was verbindet uns?“

Der 3. Schritt: planen Sie ein geeigneten Rahmen, einander kennenzulernen. Dazu gehört nicht nur der richtige Ort, an dem Sie sich selbst wohl und vielleicht auch vertraut fühlen, sondern auch die richtige Person, um einander bekannt zu machen. Ein Projektmeeting, ein Branchenevent, Small Talk in einem Business-Lokal, ein eigenes Fest, eine kleine persönliche Einladung..... ersuchen Sie die jeweiligen Projektleiter, Gastgeber, etc. um „Vermittlung“.

Falls dies unmöglich ist: planen Sie Ihren „Einstiegssatz“ und schreiten Sie zur Tat! Persönlich oder telefonisch. Die Fragen zur Vorbereitung: „Wie stelle ich mich selbst kurz und sympathisch vor? Was macht mich für mein Gegenüber interessant??“

Der 4. Schritt: Festigen Sie Ihren ersten Kontakt.

Hören Sie zu! Machen Sie – ehrliche!!! - Komplimente, halten Sie – tatsächliche!!!! - Gemeinsamkeiten fest, sagen Sie - klar!!!! - , was Sie wirklich wollen, definieren Sie einen – gemeinsamen!!!! Nutzen, tauschen Sie Adressen und Telefonnummern.

Optimal: vereinbaren Sie einen nächsten Schritt. Und ab geht's zur Pflege von Kontakten.

Für alle Kontaktgruppen gilt gleichermaßen während aller Schritte: Seien Sie offen und aktiv! Begegnen Sie den Menschen mit einem Lächeln und zeigen Sie Interesse! Das macht Sie zu einem begehrten Gesprächspartner.

Die Kunst der Kontaktpflege.

Haben Sie auch Menschen im Umfeld, die sich selbst immer einladen, aber niemals revanchieren? Oder andere, die immer nur dann anrufen, wenn es „brennt“?

Vordergründig nützliche Methoden, um im Kontakt zu bleiben, aber keine langfristigen: Ebenbürtige Partner, die einander angemessen geben und nehmen, lehnen „Sozialvampire“ ab. Wie steht`s mit Ihnen?

Sicher haben Sie den passenden Dreh, Kontakt zu pflegen schon durchschaut.

Schritt 5 – zu Kontaktpflege gehören Ausgewogenheit im Nehmen und Geben!

Ergreifen Sie nicht nur beim Kontaktknüpfen die Initiative, sondern achten Sie auch später auf Ausgewogenheit. Drängen Sie sich nicht auf, aber ziehen Sie sich auch nicht zurück. Sind Sie unsicher, was den „goldenen Mittelweg“ betrifft? Die richtige Frage richtet sich diesmal nicht an uns selbst, sondern an den Kontakt: „Paßt es, wenn....?“

Und denken Sie daran: das Verbindende, der gemeinsame Nutzen, regiert auch weiter die Qualität der Beziehung. Oft ist es hilfreicher, nicht zu oft, dafür aber anlaß- und nutzenbezogen konkret Kontakt zu pflegen. Oder sich durch eine kleine, humorvolle, angemessene Aufmerksamkeit in Erinnerung zu rufen: Einander zu schreiben, sich gegenseitig zu informieren, Interessen gegebenenfalls auszubauen. Auch über den beruflichen Kontext hinaus. Wie wär's mit Kultur oder Sport?

Wie geht's dann weiter? Gute Kontakte haben Humor und verbinden. Und vielleicht – aber nicht notwendigerweise – wird daraus Freundschaft!

Einen Versuch ist es allemal wert!