

Expertenbeitrag

«Netzwerken ist eine Art Flirten ...»





**Interview
Antoinette Anderegg**

contact@apriori.ch
www.apriori.ch

Antoinette Anderegg ist Beraterin für Image und Kommunikation und Inhaberin der Firma apriori. Ursprünglich hat sie Kunst studiert. Ausbildungen in Kommunikationspsychologie, Rhetorik, Farbe und Stil, Etikette, Körperausdruck und Lesen und Verstehen von Körpersprache folgten.

Networking ist heute zu einem wichtigen persönlichen Erfolgsfaktor geworden. So verwundert es kaum, dass erfolgreiche Menschen oft über ausgezeichnete Kontakte verfügen. Antoinette Anderegg, Beraterin für Image und Kommunikation und Inhaberin der Firma apriori, erklärt in unserem Interview, worauf es beim Kontaktnüpfen ankommt, wie man an einem Anlass einzigartig wirkt und als Marke wahrgenommen wird und inwiefern Outfit, Körpersprache und Stimme den Smalltalk-Erfolg beeinflussen.

Networking ist eine Investition in die Zukunft, denn Kontakte knüpft man besser bevor man sie braucht. Wie sollte jemand vorgehen, der sein Netzwerk erweitern möchte?

Wenn ich Ihnen das Gegenteil erkläre, ist es offensichtlich: Bleiben Sie zuhause, meiden Sie Kontakte. Sie merken, wie wichtig es ist, unter Leute zu gehen. Und zwar an Orte, wo alles möglich ist. Networking darf dabei nie das einzige Ziel sein. Der Anlass soll Sie inhaltlich interessieren, was den Vorteil hat, dass Sie immer etwas zu sagen haben. So wird man in einer Gesprächsrunde auf Sie aufmerksam. Wahrgenommen zu werden, ist nämlich der erste Schritt zum Kontakt. Dies ist der Moment, um aktiv zu werden, den Blick aufzufangen. Das Teilnehmen an Veranstaltungen, Kursen usw. hat übrigens noch einen weiteren positiven Effekt: Man erweitert sein Wissen – und das ist beim Netzwerken nicht unbedeutend.

Networking hat etwas Berechnendes. Man baut Kontakte auf mit dem Ziel, irgendwann selber davon zu profitieren ...

Da gebe ich Ihnen Recht. Doch ein Profit resultiert für Sie nur, wenn beide Seiten gewinnen. Netzwerken ist immer ein Geben und Nehmen, wobei Sie beim Geben keine Gegenleistung erwarten dürfen. Wichtig ist in diesem Zusammenhang auch, dass Sie nie jemanden ansprechen, der Sie nicht persönlich interessiert. Denn ehrliches Interesse ist die Grundlage für erfolgreiche Kontakte.

Wie wichtig sind soziale Plattformen wie das Business-Netzwerk XING für die eigene Karriere?

Nicht alle fühlen sich in der gleichen Netzwerkplattform zu Hause. Beziehungen aus Business-Netzwerken im Internet ergänzen in idealer Weise jene, die durch direkten, persönlichen Kontakt entstehen. Internetplattformen ziehen weite Kreise. Die persönlich aufgebauten Beziehungen sind verbindlicher und oft stabiler. Ich bin eine Person, welche sich im Realen besser zurechtfindet als im Virtuellen. Ich ziehe folglich den persönlichen Kontakt vor.

Kontakte wollen gepflegt sein. Das jedoch erfordert viel Zeit, die oft nicht vorhanden ist ...

Das stimmt. Doch die Zeitinvestition lohnt sich. Nicht nur, weil Sie sonst menschlich verkümmern. Es fällt Ihnen bestimmt leichter, die Kontaktpflege in Ihren Arbeitsalltag einzubeziehen, wenn Sie die aufgewendete Zeit als Marketing- oder PR-Investition sehen. Budgetieren Sie die Kontaktpflege, so wie Sie ein Budget für Marketing und PR erstellen. Und nutzen Sie dafür Situationen wie das Mittagessen. Essen müssen Sie ja sowieso.

Smalltalk ist ein zentrales Element beim Aufbau eines Netzwerks. Was tun, wenn Kontaktfreude nicht zu den eigenen Charaktereigenschaften zählt?

Das ist ein bedeutendes Thema, denn es gibt viele zurückhaltende, unsichere Menschen. Ich zum Beispiel war früher sehr scheu. Es war harte Arbeit, diese Scheu zu überwinden. Heute noch gibt es Situationen, in denen ich innerlich Hürden nehmen muss. Aber die positiven Erfahrungen und mein Wissen helfen mir sehr. Wenn nun an einem Apéro kein Kontakt zustande kommt, kann es daran liegen, dass man nicht die einzige kontaktscheue Person ist. Als Erstes gilt es, Themen wie ‚Smalltalk‘ oder ‚Kontakt‘ positiv zu besetzen. Jemand, der eine Kontaktaufnahme als aufdringlich betrachtet, wird nie aktiv ein Gespräch beginnen. Übrigens beginnt jeder Kontakt mit Smalltalk. Oder erzählen Sie einer fremden Person als erstes Ihr Leben und Ihre Sorgen? Sie nähern sich gegenseitig zuerst ‚tastend‘ an. Zurückhaltende Menschen sollten versuchen, sich kein zu hohes Ziel zu setzen, das heisst, an einem Anlass den Austausch von ein paar angenehmen Worten mit zwei Personen als Erfolg zu werten und bei einer nächsten Gelegenheit auf diese ersten Erfolgserlebnisse aufzubauen. Die Bedeutung und Länge des Smalltalks ist übrigens kulturell unterschiedlich. In Italien machen Sie ohne Smalltalk kein Geschäft. In Finnland hingegen kommen die Menschen direkt auf den Punkt.

Eines Ihrer Spezialgebiete ist die Körpersprache. Wie wichtig ist sie beim Smalltalk? Worauf sollte man achten? Was sollte man vermeiden?

Die Körpersprache ist die Basis. Ohne sie geht nichts. Smalltalk ist keine ernste Sache. Konfrontation, das heisst, exakt vis-à-vis stehen und einengend zu nahe treten sind hier fehl am Platz. Nur kurz bei der Begrüssung zeigt man sich ganz, um danach den Körper leicht wegzudrehen. Man öffnet den ‚Fluchtweg‘. Ein beweglicher Körper ist attraktiv, wirkt anziehend erotisch. Dies setzt voraus, dass man sich wohlfühlt und gelassen ist. Angst, die Kontrolle zu verlieren, Anstrengung oder ängstliche Scheu lässt Körper und Mimik erstarren. Ein regloser Ausdruck wirkt abweisend, verrät nichts über die Person, welche somit uninteressant wirkt. Bei der Kontaktaufnahme sind Gesichtsausdruck und Blick entscheidend. Achten Sie zum Beispiel auf die Augenbrauen. Hebt sie Ihr Gegenüber blitzschnell bei der Begrüssung oder beim ersten Kontakt und lächelt dabei, signalisiert er spontane Sympathie. Aussagekräftig ist auch die Haltung der Füsse. Zeigen beide Füsse von Ihnen weg in den Raum, will sich die Person im Moment nicht auf ein längeres Gespräch einlassen oder sie hat sich innerlich bereits verabschiedet.

Auch die Stimme kommuniziert viel.

Das ist richtig, denn sie hängt direkt von der Körperspannung ab. Sobald sich jemand verkrampt, bekommt die Stimme einen unangenehm harten Klang, sie wird höher. Eine tiefere Stimme und langsames Sprechen schaffen Vertrauen. Genauso wie langsamere Bewegungen. Damit zeigen Sie dem anderen: ‚Ich bin da‘. Es zwingt Sie auch, wirklich präsent zu sein. Das ist eine ungeheure Kraft. Sie geben dem anderen eine Bedeutung. Netzwerken ist eine Art Flirten und hat deshalb auch eine erotische Komponente, die man wahr- und ernst nehmen sollte.

Welche Bedeutung hat die Kleidung?

Eine grosse. Ästhetik wirkt anziehend. Kleiden Sie sich aber als Erstes immer anlassgerecht, das heisst, Sie müssen den Dresscode berücksichtigen. An eine Vernissage gehen Sie zum Beispiel nicht im diskreten Büro-Outfit, sondern Sie zeigen Ihren Bezug zur Kunst, zum Design. Für den Besuch eines Vortrags nach Büroschluss genügen die frechere Brille, andere Schuhe oder ein knallroter Lippenstift, um Ihr Outfit aufzupeppen. Beachten Sie, dass Geruch oder Duft die Sinne schneller erreicht als alles andere. Das heisst: kein aufdringliches Parfum, kein Mundgeruch. Ein Mundspray gibt hier Sicherheit. Bezüglich Äusserem ist eines ganz wichtig: Sie müssen trotz allgemein gültigem Dresscode als einzigartig wahrgenommen werden. Als Marke für sich. Pflegen Sie einen Stil. Und bieten Sie einen Anker, ein Wiedererkennungsmerkmal, zum Beispiel ein auffallendes Schmuckstück. Dabei gilt: Weniger ist mehr.

Welches ist der häufigste Outfit-Fehler den MANN und FRAU begehen?

Beim Mann ist es sicher ein schlecht sitzender Anzug. Kennen Sie den Inspektor-Colombo-Effekt? Hängende Schultern, eine Nummer zu gross ... Und ungepflegte Schuhe, ungepflegte Hände! Bei der Frau ist es der lieblose Umgang mit der Zusammensetzung der Details. Gepflegtheit ist bei ihr ebenfalls von grösster Bedeutung. Ein besonderes Augenmerk gilt es auf Hände und Haare, ein vorteilhaftes Make-up – generell auf die ‚Enden‘ des Körpers zu legen. So auch auf die Schuhe. Eine schöne Jeans zum Beispiel wird mit eleganten Schuhen businessauglich. Eine Frau soll es geniessen, Auffälliges zu tragen. Es darf auch ein Farbtupfer sein. Es gibt Farben, die bringen eine Frau zum Leuchten.

Welche Benimmregeln sind bei einem Business-Apéro am wichtigsten?

Ein Glas mit Stil hält man am Stil. Und zwar in der linken Hand. Anstossen ist nicht angebracht, das Glas wird zum Prosten leicht hochgehalten. Dann sollte man nie mehr als drei Häppchen in den Teller laden und Salziges und Süsses nicht mischen. Und man redet nie schlecht über nicht anwesende Personen!

Wie stellt man jemanden kniggekonform vor?

Die hierarchisch höhere Person hat das Recht, den Namen der rangtieferen Person zuerst zu erfahren. Ein Kunde zum Beispiel ist immer ranghöher. Beim Vorstellen sollte wenn möglich ein Anknüpfungspunkt, zum Beispiel etwas Wertschätzendes, genannt werden, insbesondere, wenn ein Gespräch zustande kommen soll. Dies kann zum Beispiel so tönen: ‚Herr Meier, endlich habe ich Gelegenheit, Sie mit Herrn Müller bekanntzumachen. Herr Müller ist übrigens ein grosser Weinkenner ...‘. Floskeln sollte man nach Möglichkeit weglassen, so muss auch das Wort ‚vorstellen‘ nicht unbedingt fallen. Am besten fantasievoll!

Wie beendet man ein Gespräch korrekt?

Eine wichtige Frage. Es ist nämlich einfacher, ein Gespräch zu beginnen, als eines zu beenden. Geben Sie keine zustimmenden Signale wie ein Nicken oder ein ‚Mhm‘ mehr. Lassen Sie den Blick vermehrt im Raum schweifen. Eine elegante Möglichkeit ist auch, die Visitenkarten abzugeben mit Worten wie: «Ich bin übrigens Antoinette Anderegg. Hier ist meine Karte. Vielleicht sehen wir uns später noch einmal.»

Herzlichen Dank für das aufschlussreiche Gespräch.

Literaturtipp

Die Anleitung «Smalltalk, das kleine Gespräch mit grosser Wirkung» können Sie per [E-Mail](#) direkt bei Frau Antoinette Anderegg als PDF für CHF 8.00 oder als Papierversion für CHF 12.00 anfordern.

Weitere Informationen unter www.post.ch/directpoint.

Die Schweizerische Post
PostMail
Direct Marketing
Viktoriastrasse 21
3030 Bern

Telefon 0848 888 888
E-Mail directpoint@post.ch
Internet www.post.ch/directpoint