

Chancen erkennen:

Online Kontakte knüpfen und Beziehungen aufbauen

von Petra Polk

Gerade in den letzten 12 Monaten haben sich sehr viele die Frage gestellt: Wie kann ich in Zeiten des Social Distancing mein Netzwerk vom Homeoffice aus erweitern und pflegen? Dazu möchte ich Ihnen heute berichten.

Spätestens jetzt haben viele die Chancen in den sozialen Medien erkannt. Ich selbst bin seit 2007 ein Fan dieser Möglichkeiten. So viele wunderbare Menschen hätte ich ohne die sozialen Medien nicht kennengelernt. In diesem Beitrag erfahren Sie viele Möglichkeiten, die es gibt, und wie ich Ihnen empfehle vorzugehen.

Es gibt über 240 Plattformen. Ich möchte Ihnen die vier, die ich für Sie am interessantesten finde, vorstellen.

Bei allen Plattformen, die Sie nutzen möchten, empfehle ich Ihnen ein professionelles Profil einzurichten. Das ist aus meiner Sicht der erste Schritt, noch bevor Sie aktiv werden. Wenn Sie dann mit Kontakten kommunizieren, lesen Sie bitte auch regelmäßig Ihre persönlichen Nachrichten.

XING

Ist eine Business-Plattform, die aus meiner ganz persönlichen Sicht den Zug verpasst hat, was die App betrifft. Dennoch ist sie noch wertvoll, doch besser am PC nutzbar. Die Kontakte in XING sind zu 90 Prozent aus der DACH Region. Über die erweiterte Suche können Sie hier direkt mit Menschen, die Sie noch nicht kennen, in Kontakt gehen. Tausende Gruppen geben Ihnen die Möglichkeit zum Austausch. Hier können Sie Gruppen in Ihrer Region oder auch Ihrer Branche konkret auswählen. Wertvolle Beiträge in Gruppen mit interessanten Themen finden auch immer Beachtung oder Sie nutzen die Statusmeldung, um News zu kommunizieren.



LinkedIn

Hat seit 2019 kräftig zugelegt und ist aus meiner Sicht heute die wichtigste Business-Plattform. Hier finden Sie Kontakte aus der ganzen Welt. Das Profil gibt Ihnen die Möglichkeit, es in mehreren Sprachen anzulegen. Über die Suche können Sie Filter nutzen, um ganz gezielt neue Kontakte zu finden. Auch hier gibt es Gruppen zu verschiedenen Themen. In LinkedIn können Sie am meisten punkten, wenn Sie



selbst hochwertigen Content einstellen, der Ihre Community interessiert, selbst andere Beiträge kommentieren und zu Diskussionen einladen.

FACEBOOK

Ist und bleibt für mich immer noch die Plattform, auf der am meisten kommuniziert wird. Hier ist es für Sie wertvoll, Ihre Community um Freunde zu erweitern, die Sie noch nicht kennen, Ihnen jedoch sympathisch sind. Gründen Sie selbst eine Gruppe oder bringen Sie sich aktiv in Gruppen ein, in denen Sie die Menschen und die Themen spannend finden.



CLUBHOUSE

Ist der neuste Hype 2021, und ist für Sie spannend, wenn Sie Audio und Diskussionen lieben. Aktuell nur für iPhone Besitzer verfügbar und: man kommt nur auf Einladung hinein. Sie können es sich wie eine Diskussionsrunde zu allen möglichen Themen vorstellen. Viele Diskussionsgruppen laufen parallel. Sie haben die Möglichkeit, Zuhörer zu sein, nur dann erfährt keiner von Ihnen. Sie können sich aktiv in die Diskussion einbringen oder sogar selbst einen Talk organisieren.



Wenn Sie in den sozialen Medien mit neuen Menschen in Kontakt gehen, empfehle ich Ihnen folgende Vorgehensweise:

- Anfrage mit einer netten Nachricht senden
- Small Talk zum Kennenlernen über persönliche Nachricht
- Gemeinsamkeiten finden, denn diese schaffen eine Verbindung
- Zum intensiveren Kennenlernen ein Telefonat oder Video Call anbieten
- Beiträge Ihrer Kontakte kommentieren und teilen

Machen Sie sich noch mal bewusst und leben Sie es auch beim Online Networking: Networking ist sich kennenlernen, Gemeinsamkeiten finden, eine Beziehung aufbauen, Vertrauen gewinnen, Empfehlungen aussprechen und sich austauschen. Wenn Sie nach dieser Devise Networking leben, wird es Ihnen nach dem Säen auch eine reichliche Ernte beschere. Zeigen Sie echtes Interesse für die Menschen, mit denen Sie sich verbinden, denn nur so entsteht eine Vertrauensbasis.

Vernetzen Sie sich ohne **WERTUNG** und ohne **ERWARTUNG**. Sind Sie großzügig im Geben, dann werden Sie auch bekommen.

Ohne Wertung heißt, wenn Sie zum Beispiel einen neuen Job suchen, können Sie sich auch mit Menschen verbinden, die nicht in diesem Unternehmen arbeiten, denn Sie wissen ja nie, wer wen kennt. Hinter jedem Kontakt stehen mindestens 500 weitere wertvolle Kontakte. Außerdem knüpfen Sie nicht nur für sich persönlich Kontakte, sondern auch für Ihr Netzwerk, denn nur mit einem eigenen Netzwerk können Sie Empfehlungen für andere aussprechen. Nur wenn Sie selbst Empfehlungen geben, werden Sie welche bekommen.

Ohne Erwartungen bedeutet: Wenn Sie eine Empfehlung aussprechen, erwarten Sie nicht unmittelbar direkt eine zurück. Sie sprechen Frau X eine Empfehlung aus und bekommen eine Empfehlung von Frau Y für sich persönlich.

Von jeder Person auf der Welt sind Sie nur maximal 6 Kontakte entfernt.

Das macht Networking eben so spannend. Damit Ihr Netzwerk weiß, wie es Sie unterstützen kann, kommunizieren Sie ganz konkret, was Sie gerade benötigen. Sie müssen dabei kein schlechtes Gewissen haben, wenn Sie selbst auch für Ihre Community da sind.

Ich wünsche Ihnen viel Freude bei Ihren Aktivitäten und freue mich auf Ihre persönliche Anfrage in LinkedIn.

Ihre Netzwerkexpertin Petra Polk

petra polk **P.**

Ihr erstes Buch ist 2015 erschienen. 2019 hat sie gleich zwei neue Bücher veröffentlicht: „Erfolg mit Networking“ und „Power für Frauen – nehmen Sie Ihren Erfolg selbst in die Hand“ und bei weiteren 8 Büchern ist sie Co-Autorin.

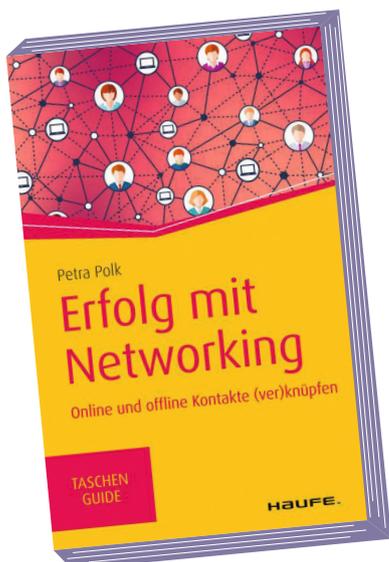


Foto: @Linda Hammer

Zur Autorin

Petra Polk – Speakerin, Autorin, Bloggerin, Unternehmensberaterin Expertin für den Aufbau von erfolgreichen Businessnetzwerken, Visionärin, Strategin und Chancendenkerin mit Wissen aus 30 Jahren Vertrieb, Marketing und Kommunikation, das sie in ihren Keynotes, Vorträgen und Beratungen weitergibt. Sie ist Gründerin und Franchisegeberin des Frauennetzwerks

W.I.N Women in Network®.

Kontaktdaten:

www.petrapolk.com

www.petrapolk-blog.com

www.petrapolk-consulting.com