



Kontakte pflegen – mit Spaß und Stil

Gepflegte Kontakte sind nützliche Kontakte

Damit ein hilfreiches Netzwerk entstehen kann, müssen Ihre Kontakte gepflegt sein: So halten Sie Ihre Kontakte lebendig und gestalten sie aktiv. Dann steht Ihnen auch nichts im Wege, wenn Sie selbst einmal konkrete Hilfe benötigen. Dabei haben Sie vielfältige Möglichkeiten. Hier einige Prinzipien:

Agieren Sie zeitnah

Achten Sie darauf, grundsätzlich schnell zu reagieren. Wenn Sie eingeladen werden oder wurden, eine Information erhalten oder bei jedem anderen Grund: Antworten Sie möglichst „postwendend“, also innerhalb der nächsten 2 bis 3 Tage (telefonisch oder per E-Mail noch schneller) – zumindest mit einem „Zwischenstand“.

Zeigen Sie sich erkenntlich

In den selteneren Fällen werden Sie sich direkt für eine Gefälligkeit revanchieren können. Das sollte Sie jedoch nicht daran hindern, für Ihren schnellen Dank auch eine kleine Geste parat zu haben. Hier kann bereits Ihre persönliche Note ins Spiel kommen: besondere (selbst gezeichnete) Bilder oder Karikaturen als Dankeskärtchen, Minibüchlein und jede Art von passendem Objekt – vielleicht ein Streichholzbriefchen als Dankeschön für die „zündende Idee“. Alles in allem sollte Ihr Dank den Wert widerspiegeln, den die Hilfe des anderen für Sie hatte!

Bringen Sie Ihre persönliche Note ein

Es ist längst eine Selbstverständlichkeit, dass Sie zum Beispiel Dankes- oder Glückwunschkarten individuell texten oder sogar zeichnen und von Hand schreiben. Geben Sie allem, was Sie tun Ihre persönliche Note. Ziel ist es, dass Ihr Umfeld sofort weiß, „das kann nur Melanie gewesen sein“, „das kann nur von Ralf kommen“.

Melden Sie sich regelmäßig

Halten Sie die Menschen auf dem Laufenden über größere Veränderungen in Ihrem Leben. Melden Sie sich dabei mindestens alle sechs Monate. Menschen haben natürlich einen verschieden hohen Bedarf an Kontaktfrequenz. Tragen Sie dem Rechnung. Auch und gerade in schwierigen Zeiten gilt: Melden Sie sich regelmäßig. Menschen, die sich in einer Umbruchphase befinden, sind meist nicht die vielfältigsten und unterhaltsamsten Partner. Viele Kontakte brechen in schwierigen Situationen ab. Hier sind Sie gefragt, um mit Geduld und auch etwas Hartnäckigkeit am Ball zu bleiben. Das wird sich Ihr Gegenüber merken und Ihnen in besseren Zeiten vielfach danken.

Fortsetzung nächste Seite

Impressum:

Kontakte pflegen – mit Spaß und Stil, *Fortsetzung*

Gestalten Sie die Pflege lustvoll

All diese Hinweise klingen nach viel Arbeit. Damit Sie mit Spaß dabei bleiben, machen Sie die Kontaktpflege also nicht unnötig kompliziert: Nutzen Sie E-Mail und Fax, schreiben Sie Blitzantworten auf das Original (handschriftlich ist sowieso viel persönlicher) und haben Sie stets eine Auswahl an (Schmuck-) Postkarten und (Sonder-) Briefmarken zur Hand.

Einige Ideen zur Anregung

- Nutzen Sie den internationalen Kalender und gratulieren Sie zu Geburtstagen (auch der Partner oder Kinder), Namenstagen, Feiertagen etc.
 - Nehmen Sie persönliche, unternehmerische und organisatorische Veränderungen Ihrer Netzwerker wahr und beglückwünschen Sie sie.
 - Informieren Sie über eigene Veränderungen, aktuelle Projekte, Interessen.
 - Schicken Sie interessante Zeitungsausschnitte, Artikel, Buch- und Restauranttipps, Web-Adressen, Termine und andere Informationen zu den Herzblut-Themen Ihrer Kontakte.
 - Nutzen Sie (berufliche) Zwischenstopps in den Wohnorten Ihrer Netzwerker, um sie zu treffen.
 - Besuchen Sie Lokalereignisse und seien Sie anwesend – bei Einladungen, Feiern, Vorträgen etc.
 - Stellen Sie Kontakte zwischen Dritten her.
 - Packen Sie bei den verschiedenen Gelegenheiten mit an und übernehmen Sie (öffentliche) Aufgaben.
-

Smalltalk – die Königsdisziplin der Kontaktpflege

Im persönlichen Kontakt kommen Sie um eine gelungene soziale Kommunikation – sprich: Smalltalk – nicht herum. Nutzen Sie also die Gelegenheiten!

Mehr dazu:

Ausgabe 15 unseres Infoservices mit dem Titel „Smalltalk – Kleine Gespräche mit großer Wirkung“

Buch „Geschickt kommunizieren. Die Kunst des gezielten Smalltalks“ fit for business, 2002, ISBN: 3-8029-4621-9, (Anmerkung von cope, 23. August 2011: wird nicht mehr aufgelegt, ist jedoch vereinzelt gebraucht oder auch neu bei Amazon zu kaufen).

Viel Spaß beim Umsetzen und herzliche Grüße von Ihrer

