

› Schritte zum erfolgreichen Netzwerk

„Stolpersteine“ im Netzwerk erkennen



Foto: „Babymelone“, www.photocase.de

- Teil 1) Netzwerk-Marketing – Bedeutung und Strategien
- Teil 2) Beziehungen aufbauen und pflegen – gewusst wie
- Teil 3) „Stolpersteine“ im Netzwerk erkennen**
- Teil 4) Fragen, fragen, fragen ...
- Teil 5) Starke Sprache statt starker Worte
- Teil 6) Das Netzwerk: Chance für die Zukunft

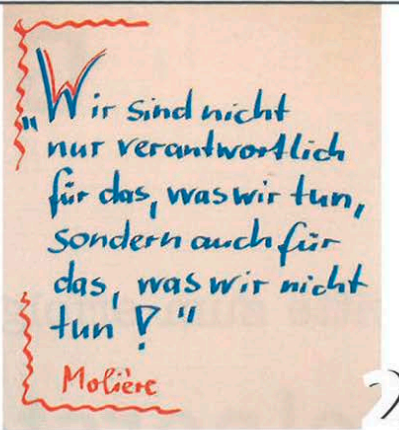
mit freundlicher Unterstützung von:



ich fühl mich besser.

1 Die Autorin: Hildegund Wölfel ist Kommunikationstrainerin und Systemischer Coach mit dem Schwerpunkt „Verkaufen, Kunden- und Serviceorientierung“, www.pr-und-training.de

2 Behandeln Sie Informationen vertraulich. Geben Sie Informationen, die Sie von Netzwerkpartnern erhalten haben, nicht einfach weiter.



„Stolpersteine“ im Netzwerk erkennen

Wer kennt sie nicht, die Geschichte vom Hans Guck-in-die-Luft? Dessen liebste Beschäftigung war es, nach Dächern, Wolken und Schwalben Ausschau zu halten. Doch es kam, wie es kommen musste. Die Dinge vor ihm sah er nicht, und so fiel er über alle Stolpersteine, die sich ihm in den Weg stellten. Hier erfahren Sie, welche Stolpersteine in Netzwerken lauern und wie Sie aus einem Fettnäpfchen wieder herauskommen.

Auch beim Netzwerken ist es schnell geschehen, dass man vor lauter Tatendrang vorwärts stürmt und dabei nicht mehr auf

den Weg achtet. Wie lassen sich diese Stolpersteine frühzeitig erkennen? Schulen Sie Ihre Aufmerksamkeit. Denn wer auf-

merksam ist und seinen Blick nach rechts und links richtet, der sieht ein drohendes „Fettnäpfchen“ frühzeitig und weiß es zu umgehen.

Die drei Siebe

› Aufgeregt kam jemand zu Sokrates gelaufen. „Höre, Sokrates, da muss ich dir erzählen, wie dein Freund...“. „Halt ein!“, unterbrach ihn der Weise. „Hast du das, was du mir sagen willst, durch die drei Siebe geschüttelt?“ „Drei Siebe?“, fragte der andere voll Verwunderung. „Ja, mein Freund, drei Siebe. Lass sehen, ob das, was du mir erzählen willst, durch die drei Siebe hindurchgeht. Das erste Sieb ist die Wahrheit. Hast du alles, was du mir erzählen willst, geprüft, ob es wahr ist?“ „Nein, ich hörte es erzählen, und ...“. „So, so. Aber sicher hast du es mit dem zweiten Sieb geprüft, es ist das Sieb der Güte. Ist das, was du mir erzählen willst, wenn schon nicht als wahr erwiesen, wenigstens gut?“ Zögernd sagte der andere: „Nein, das nicht, im Gegenteil ...“. Dann“, unterbrach in der Weise, „lass uns das dritte Sieb noch anwenden und lass uns fragen, ob es notwendig ist, mir das zu erzählen, was dich so erregt.“ „Notwendig, nun nicht gerade ...“. „Also“, lächelte Sokrates, „wenn das, was du mir erzählen willst, weder wahr noch gut noch notwendig ist, so lass es begraben sein und belaste dich und mich nicht damit.“
Quelle: unbekannt aus „Inhalte auf dem Punkt gebracht“ von Detlev Blenk, Beltz Verlag, Weinheim

Stolperstein 1:

Der schnelle Erfolg

Das Erfolgsgeheimnis ist, Beziehungen zu anderen aufzubauen, ohne sich selbst oder den Gesprächspartner unter Erwartungsdruck zu setzen. Stellen Sie für einen Moment die eigenen Ziele hinten an und lassen Sie sich ganz auf den anderen ein. Es geht nicht darum, direkt zum Abschluss zu kommen oder Erfolg zu haben. Ganz im Gegenteil. Beim Netzwerken kann es sogar kontraproduktiv sein, Verkaufstechniken anzuwenden. Sie suchen keinen Kunden, sondern einen Fürsprecher oder eine Fürsprecherin, der bzw. die sich im entscheidenden Moment an Sie erinnert.

Stolperstein 2:

Nur nehmen wollen

Netzwerken besteht aus Geben und Nehmen. Beginnen Sie mit dem Geben. Überlegen Sie sich, wie Sie dem anderen eine Freude machen oder einen Gefallen tun können, ohne gleich eine konkrete Gegenleistung zu fordern.

Stolperstein 3: Zeitdruck

Planen Sie genügend Freiraum für Ihr Netzwerk. Networking ist wichtig – doch oft nicht dringend. Deshalb wird es häufig zu Gunsten anderer, weniger wichtiger aber dringlicher Punkte aufgeschoben. Allerdings bauen sich von alleine keine tragfähigen Beziehungen auf, deshalb nehmen Sie sich bewusst Zeit für Ihr Netzwerk.

Stolperstein 4:

Als selbstverständlich erachten

Seien Sie freigiebig mit Lob und Dank auch und gerade, wenn es um vermeintlich Selbstverständliches geht. Vor allem, wenn man es nicht erwartet, freuen Lob und Dank ganz besonders.

Stolperstein 5:

Schlecht über andere reden

Offenheit ist wichtig, aber nicht um jeden Preis und vor allem nicht auf Kosten Dritter. An jedem Menschen gibt es etwas ehrlich Nettes zu entdecken. Erzählen Sie das Entdeckte weiter und behalten Sie alles Weitere für sich.

Auch wenn andere schlecht über nicht Anwesende sprechen, steigen Sie nicht ein, bleiben Sie neutral nach dem Motto: „Was du nicht willst, was man dir tut, das füg auch keinem andern zu!“ Außerdem kommen Ihrem Gegenüber schnell Gedanken wie: „Was wird er/sie wohl bei anderer Gelegenheit über mich erzählen?“.

Stolperstein 6: Partner stehen

lassen, sobald jemand

„Wichtigeres“ kommt

Sicher gibt es Unterschiede in der Bedeutung von Kontakten. Doch ist es sehr verletzend, dies vorzuführen, indem man beispielsweise ein intensives Gespräch sofort abbricht oder Zusagen zu Terminen sehr lange in der Schwebe hält, falls etwas „Besseres“ kommt. Niemand fühlt sich gerne als Notnagel. Und denken Sie daran: Man sieht sich immer zweimal im Leben!

Stolperstein 7:

Informationen ausplaudern

Behandeln Sie Informationen vertraulich. Geben Sie Informationen, die Sie von Netzwerkpartnern erhalten haben, nicht einfach weiter. Fragen Sie nach, ob Sie sich auf Ihren Informanten berufen dürfen und ob es ihm Recht ist, wenn Sie seine Informationen nutzen. Dadurch stabilisiert sich Ihr Netzwerk zusehends. Sie genießen Vertrauen und Integrität.

Stolperstein 8: Jammern

Auch wenn es Ihnen noch so schlecht geht, jammern Sie nicht. Niemand wird sich auf Dauer nur über Ihre Probleme und Sorgen unterhalten wollen. Suchen Sie in Gesprächen den lösungsorientierten Ansatz, das bedeutet, stellen Sie Fragen, deren Antworten Ihnen auf dem Lösungsweg helfen können.

Stolperstein 9:

Kooperationen hintergehen

Ein Netzwerkpartner hat Ihnen die Zusammenarbeit bei einem seiner Kunden angeboten. Will dieser Kunde das nächste Geschäft direkt mit Ihnen abschließen, ohne den Kooperationspartner einzuschalten, machen Sie darauf aufmerksam, dass Sie das mit Ihrem Partner bespre-

chen. Notfalls gilt es, abzulehnen. Sie zerstören sonst die Vertrauensbasis und langfristig Ihr Image. Das spricht sich herum.

Stolperstein 10:

Zusagen nicht einhalten

Zuverlässigkeit zahlt sich aus. Machen Sie also nur Zusagen, die Sie auch halten können. Es ist besser, rechtzeitig "nein" zu sagen, als zu enttäuschen.

Stolperstein 11:

Immer „Ja“ sagen

Nicht jeder Netzwerker hält sich an die Regeln. Es gibt "Vampire", die viel nehmen und wenig geben, also andere regelrecht „aussaugen“. Und es gibt Netzwerker, die sich selbst ausbeuten, weil sie niemandem etwas abschlagen können. Ziehen Sie klare Grenzen und lernen Sie „Nein“ sagen.

Was tun, wenn Ihnen doch ein Fehler unterlaufen ist?

Agieren Sie statt nur zu reagieren. Warten Sie nicht bis der andere Ihren Fehler bemerkt und wütend auf Sie zukommt.

Kommen Sie ihm zuvor, entschuldigen Sie sich und erklären Sie, wie es zu diesem Fauxpas kommen konnte.

Seien Sie ehrlich. Geben Sie Ihren Fehler zu: „Sie haben Recht, das war mein Fehler.“, „Das habe ich nicht bedacht / das habe ich übersehen....“ etc. Klären Sie mit dem Betroffenen:

- Wie kann so ein Fehler in Zukunft vermieden werden?
- Wie wird sich die Beziehung zukünftig gestalten?
- Und vor allem, wie lässt sich der entstandene Bruch wieder kitten?

Gestehen Sie Ihrem Netzwerkpartner zu, dass er sich ärgert oder enttäuscht ist und geben Sie sich beiden Zeit, sich wieder anzunähern und die Vertrauensbasis wieder zu finden. ■

1 Im Sommer wollen Kundinnen häufig nicht nur ihre Schuhe, sondern auch ihre Kompressionsstrümpfe ausziehen. Wegen des speziellen Produktionsverfahrens garantieren mediven® Kompressionsstrümpfe Tragekomfort auch an heißen Tagen.

2 Das mediven® FRESH Spray bietet Abkühlung auf Knopfdruck, das mediven® DAY Gel pflegt, bevor die Strümpfe angezogen werden.

Fotos: medi



Die Angst vorm Schwitzen im Kompressionsstrumpf

Sommer, Sonne, Kompressionsstrümpfe? „Nein, das ist mir viel zu warm“, klagt da so mancher Patient! Und jetzt? Hier ist Überzeugungsarbeit gefragt, um auch im Sommer den optimalen Therapieerfolg zu sichern.

Zum leichten, luftigen Gefühl der warmen Jahreszeit passen für viele Kunden keine Kompressionsstrümpfe. Aber darauf nehmen Venenerkrankungen keine Rücksicht, denn gerade im Sommer weiten sich die Gefäße und brauchen jetzt erst recht „Druck“. Trotzdem pausieren viele Patienten in der heißen Zeit. Zum täglichen Tragen der Kompressionsstrümpfe gibt es in der Venentherapie aber keine Alternative. Wenn es Fachverkäufern schwer fällt, ihre Patienten zu überzeugen, auch im Sommer die Therapie weiterzuführen, hat mediven® beste Argumente dafür. mediven® Kompressionsstrümpfe garantieren dem Patienten durch ihr spezielles Produktionsverfahren optimalen Tragekomfort zu jeder Jahreszeit – der Klimaausgleich ist bereits im Strumpf eingestrickt!

Die Klima-Comfort® Technologie steigert die Motivation der Patienten, auch bei hohen Tem-

peraturen ihre Kompressionsstrümpfe zu tragen. Die Technologie basiert auf speziellen Strickfäden, die mit verschiedenen Funktionsfasern umwunden sind.

mediven® Kompressionsstrümpfe sind hoch atmungsaktiv – sie nehmen Feuchtigkeit auf und transportieren sie nach außen, und zwar bevor ein unangenehmes Nässegefühl oder Hitzestau entstehen kann. Die antibakterielle Wirkung der speziell verarbeiteten Strickfäden (Climafresh®) verhindert, dass unangenehme Gerüche entstehen und sich Keime und Bakterien im Strumpf einnisten.

Kunden erfrischen – Freiverkauf aktivieren

Von mediven® gibt es spezielle Pflegeprodukte mit Menthol, die venengestresste Haut im Sommer kühlen. Kunden sind gut beraten, gleich morgens mediven® DAY Gel aufzutragen, das

nachhaltig erfrischt. Die Inhaltsstoffe Rosskastanie und Hamamelis sorgen für Pflege und Entspannung. Für unterwegs bringt das mediven® FRESH Spray Abkühlung auf Knopfdruck. Der Clou: Es wird direkt auf den Kompressionsstrumpf gesprüht. Die Klima-Comfort® Technologie, kühlende mediven® Hautpflege und die kompetente, motivierende Beratung im Fachhandel zielen darauf ab, dass Kunden ihre Therapie im Sommer so leicht wie möglich einhalten wollen. Nur die tägliche Kompressionstherapie ist erfolgreich für den Patienten – und natürlich für den Fachhandel, damit an heißen Tagen der Umsatz nicht dem Sommerloch zum Opfer fällt.

Mit dem Flyer „mediven® – so schön kann Pflege sein“ (Art. 23.226) kann der Fachhandel Venenpatienten informieren, zu bestellen im medi Kundenservice (Tel.: 0921 912-111).