

Weihnachtsplauderei...

„Wer schenkt, verbreitet Freude...“ und bald ist wieder Weihnachten. BNI-Experte, Harald Lais, fügt hinzu „und wer gibt, gewinnt“ auch auf der alljährlichen betrieblichen Weihnachtsfeier. Diese bietet neben reichhaltigem Essen, Punsch und Plätzchen auch die ideale Gelegenheit, in einem ungezwungenen Rahmen Kontakte zu knüpfen und die eigene Karriere voranzutreiben. Wie das geht, verrät Networking-Experte Harald Lais, Nationaldirektor für Österreich und Deutschland des weltweit größten Unternehmensnetzwerks für Geschäftsempfehlungen, Business Network International (BNI).



Netzwerken auf der Weihnachtsfeier...

© BNI

Bitte nehmen Sie Platz!

Hier ein Plausch mit dem Chef und da ein Punsch mit dem Abteilungsleiter. Erfolgreiches Netzwerken beginnt schon bei der Sitzordnung. Setzen Sie sich nicht immer zu den Kollegen, die Ihnen im Berufsalltag am Nächsten sind. Lernen Sie andere Abteilungen kennen und scheuen Sie auch nicht davor, ins lockere Gespräch mit den Vorgesetzten zu kommen. Kennen Sie bereits einen Kollegen aus einer anderen Abteilung, sollten Sie dies ausnutzen. Bitten Sie diesen, Ihnen noch unbekannte weitere Kollegen vorzustellen. Das erleichtert das Kennenlernen enorm.

Nikolaus oder Knecht Ruprecht?

Fallen Sie nicht mit der Tür ins Haus. Hinterlassen Sie einen guten Eindruck. Seien Sie der/die Gute. Auf der Weihnachtsfeier mit Themen wie Gehaltserhöhung, Beförderung oder Abteilungswechsel vorstellig zu werden, ist unpassend und wenig sympathisch. Eine offene, interessierte Haltung kommt dagegen bei Kollegen und Vorgesetzten gut an. Netzwerken bedeutet immer zuerst Geben, anstatt zu Nehmen. Bleiben Sie entspannt, gehen Sie auf andere zu und interessieren Sie sich für Ihr Gegenüber. Denn wer zu verbissen an die Karriere denkt, strahlt das auch aus.

Grenzen einhalten – nicht nur bei Punsch und Plätzchen

Unternehmen Sie nichts, das Sie am Tag danach bereuen würden. Dazu gehört der Klassiker, sich mit dem vierten Glühwein Mut anzutrinken, um mit dem Chef über brisante Themen zu plaudern. Auch ist eine Weihnachtsfeier keine Dating-Plattform. Eine gelöste vorweihnachtliche Atmosphäre ermöglicht zwar ein privates Zusammensein mit Kunden und Kollegen. Doch Vorsicht: wer es beim Feiern übertreibt, kann seiner Karriere schaden. Deshalb lautet die wichtigste Regel: Vergessen Sie niemals, dass es eine berufliche Veranstaltung ist. Die Weihnachtsfeier ist definitiv ein Networking Event, bei dem man durchaus etwas gewinnen kann, aber auch sehr schnell an Ansehen und Reputation verliert.



Networking-Experte Harald Lais, Nationaldirektor für Österreich und Deutschland des weltweit größten Unternehmernetzwerks für Geschäftsempfehlungen, Business Network International (BNI).
© Kittelsberger

Süßer die Worte nie klingen

Der Einstieg für das Gespräch muss nicht immer das Wetter oder das Essen sein. Den typischen Smalltalk führen andere. Überlegen Sie sich eine spannende Vorstellung und stellen Sie eine Verbindung her, beispielsweise „Ich habe erst kürzlich über Ihr Projekt gelesen, das ich persönlich sehr spannend finde. Können Sie mir mehr darüber erzählen?“ Stellen Sie Ihrem Gegenüber im Gespräch ungewöhnliche Fragen: „Was waren die drei besten beruflichen Momente, die Sie in diesem Jahr erlebt haben?“ oder „Welche Projekte wollen Sie im nächsten Jahr umsetzen?“. Mit offen gehaltenen W-Fragen können interessante Gespräche entstehen.

Nicht nur Schall und Rauch

Bei allen Tipps: Bleiben Sie authentisch. Liefern Sie keine Showeinlage, wenn Sie eher zurückhaltend sind. Trumpfen Sie nicht nur dann mit großen Sprüchen auf, wenn alle hinsehen. Das durchschaut man schnell. Wer die Weihnachtsfeier dazu nutzen will, um seine Erfolge zur Schau zu stellen, wird damit nicht erfolgreich sein. Bleiben Sie sich selbst treu, das entspannt und Sie können den Abend genießen und Spaß haben. Ehrliches Interesse am Gegenüber währt länger und nachhaltiger.

Getreu dem Motto von BNI unterstreicht Harald Lais den Sinn und Zweck des Networkings: „Das Ziel von Netzwerken und Beziehungspflege ist es, für andere einen Mehrwert zu erbringen. Man bietet eine gute Unterhaltung, gute Kontakte oder Leistungen – um später zu gewinnen. Kontakte knüpft man, um Beziehung aufzubauen, von denen auch der andere etwas hat. Der Leitsatz lautet auch in diesem Jahr zu Weihnachten: „Wer schenkt, verbreitet Freude und wer gibt, gewinnt.“

ZUGEHÖRIGE ARTIKEL:

- [Aktives, nachhaltiges Pressemarketing - ein "must have"](#)
- [10 Jahre Unternehmernetzwerk BNI in Deutschland: seit 2003 in Stuttgart und Berlin](#)
- [European Professional Women's Network \(PWN\) expandiert und wird zu globalem Netzwerk](#)
- [Reine Frauennetzwerke - Sinn oder Unsinn](#)

Über Business Network International (BNI)

Weltweit profitieren über 210.000 kleine und mittelständische Betriebe, Freiberufler und Selbstständige in 7.800 lokalen Gruppen von der provisionsfreien gegenseitigen Weitergabe von Neukunden-Empfehlungen. 2016 haben kleine und mittlere Unternehmen in Deutschland insgesamt 528 Mio. Euro Umsatz mit BNI erwirtschaftet.

Weitere Infos unter www.bni.de.