

▶ **Kanzleinachfolge: Der bessere Weg in die Selbstständigkeit?** — *Jasmin Isphoring*

▶ Mehrwertvergleich im Mahnverfahren – so rechnen Sie ab — *Norbert Schneider*

▶ Erfolgreich Netzwerken: Vier Tipps für introvertierte Anwältinnen und Anwälte — *Dr. Anja Schäfer*

▶ So werden Kanzleien wirklich zur Arbeitgebermarke — *Pia Lorenz*

... und weitere Beiträge



Partnerunternehmen

juris
Das Rechtsportal

schweitzer
Fachinformationen

20 JAHRE
beck-online
DIE DATENBANK

RA-MICRO
KANZLEISOFTWARE

DeutscheAnwaltAkademie

DATEV

Fachseminare
von Fürstenberg

Anwaltssekretariat.de
Deutschlands führender Büroservice für Rechtsanwälte und Notare

advo **advo-spezial**[®]



DR. ANJA SCHÄFER

Rechtsanwältin Dr. Anja Schäfer unterstützt und berät als Business Coach und Mentorin Anwält:innen bei Fragen zur strategischen Ausrichtung, zur beruflichen und persönlichen Neu- und Umorientierung, zur Kommunikation im Businessumfeld sowie zum Netzwerkauf- und -ausbau. Mehr Impulse zu diesen Themen teilt sie in ihrem Podcast, dem Kommunikationstango.

 anja-schaefer.eu

ERFOLGREICH NETZWERKEN: VIER TIPPS FÜR INTROVERTIERTE ANWÄLTINNEN UND ANWÄLTE

Kontakte knüpfen gehört im Anwaltsleben dazu. Was tun Sie aber, wenn Sie als Rechtsanwalt oder Rechtsanwältin nicht gerne auf andere zugehen? Netzwerken fällt besonders introvertierten Jurist:innen nicht leicht: Sie fühlen sich fehl am Platz, Netzwerkveranstaltungen ab einer gewissen Größe verursachen ein mulmiges Gefühl im Magen, und die Teilnahme kostet sehr viel Überwindung.

Wie ist es möglich, trotzdem in den Austausch zu kommen und Netzwerken auch als eher zurückhaltende Person für sich zu entdecken?

Erfahren Sie im Folgenden von Business Coach und Rechtsanwältin Dr. Anja Schäfer Strategien, mit denen Ihnen als introvertierter Mensch das Netzwerken leichtfällt. Diese funktionieren auf großen wie auf kleinen Netzwerk-Events – sodass Sie die Situation für sich verändern können, und das Ihnen bislang gut bekannte, mulmige Gefühl gar nicht erst aufkommt.

1. WERDEN SIE SICH IHRER VORTEILE ALS INTROVERTIERTE:R NETZWERKER:IN BEWUSST

Die Netzwerk-Ängste und Fragen von introvertierten Anwalt:innen sind sich häufig ähnlich: Wie gelingt mir die Erst-

ansprache? Wie reagiere ich, wenn vom Gegenüber keine Reaktion kommt? Was mache ich, um die richtigen Worte zu finden? Wie spreche ich jemanden grundlos an? Was sollte ich beachten, wenn ich mich kurz vorstelle?

Dabei vernachlässigen Introvertierte gerne, dass sie beim Netzwerken Qualitäten mitbringen, die es ihnen erlauben, schnell und leicht in den Austausch zu kommen: Introvertierte Menschen sind oft **ausgezeichnete Beobachter:innen und Zuhörer:innen**. Sie können die **Stimmung im Raum gut erfassen** und im Austausch selbst schnell einschätzen, ob ihr Gegenüber eher introvertiert oder eher extrovertiert unterwegs ist. Im Gespräch sind sie **fokussiert auf ihr Gegenüber**; dadurch können sie gut in die Tiefe gehen und sich in die andere Person hineinversetzen. Ihr Zuhören machen sie für andere durch non-verbale Kommunikation oder Rückfragen sichtbar. Gleichzeitig erkennen sie auch, wenn das Gespräch zu Ende ist und sind bereit, sich einem anderen Thema oder Gesprächspartner zuzuwenden. Die Gespräche werden so für beide Seiten angenehm, der Austausch ist intensiv.

All diese Qualitäten bringen Sie mit – das dürfen Sie sich als introvertierter:in regelmäßig bewusst machen!

2. GESTALTEN SIE NETZWERKEN AKTIV

Fragen Sie sich regelmäßig, wie Sie es schaffen, aktiv ins Netzwerken zu kommen, auf andere Menschen zuzugehen und Gespräche zu knüpfen?

Das ist gar nicht so schwer. Beginnen Sie bei sich selbst und hinterfragen Sie Ihre Einstellung zum Thema Netzwerken. Konzentrieren Sie sich auf die Vorteile, die Networking für Sie hat. Sie bieten beispielsweise Ihren Kontakten – wie Ihren Mandant:innen einen Mehrwert, indem Sie diese bei ihren Themen und/oder Problemen mit Ihrer Expertise unterstützen können. Gleichzeitig profitieren Sie regelmäßig auch von Ihren Netzwerkkontakten. Beides funktioniert allerdings nur, wenn Sie sich trauen, sich auf Netzwerkveranstaltungen authentisch zu zeigen und mit Ihnen bis dato unbekannt Personen in den Austausch zu gehen.

Anstatt sich auf Personen zu fokussieren, die Sie schon kennen, ist es viel wichtiger, auf Events auch über ihren bekannten Per-

sonenkreis hinaus zu netzwerken. Dafür können Sie sich von jemand anderem vorstellen lassen oder gezielt vereinzelt sich im Raum befindliche Personen – denen es meist ähnlich wie Ihnen geht – ansprechen.

3. NUTZEN SIE DAS SETTING ZU IHREM VORTEIL

Für Introvertierte ist das Setting besonders gesprächsfördernd, wenn sie die Möglichkeit haben, sich **auf ein bis zwei Personen** – beispielsweise an einem (Steh-)Tisch – zu **konzentrieren**. Nutzen Sie daher für die Vernetzung kleinere Events und dabei vor allen Dingen das Gespräch eins zu eins. Fokussieren Sie sich darauf, mit den ein bis zwei Personen, die mit Ihnen am Stehtisch stehen, auszutauschen und mit ihnen bekannt zu werden. Blenden Sie – wenn möglich – die anderen Menschen im Raum – zumindest vorübergehend – aus. Das nimmt Ihnen nicht nur den Druck. Auch das mulmige Gefühl verflüchtigt sich so schnell.

Seien Sie sich außerdem Ihrer Fähigkeiten, Ihrer persönlichen Geschichte und beruflichen Expertise sowie Erfahrung als An-

knüpfungspunkte bewusst. Bereiten Sie einen Elevator Pitch vor, der Sie und Ihre Geschichte kurz und knackig zusammenfasst. Und dann nutzen Sie das Gespräch, um mit Ihrer Persönlichkeit als Anwalt oder Anwältin zu punkten! Überlegen Sie auch, welche Fähigkeiten Sie von anderen unterscheiden, und wie Sie diese nutzen können, um den ersten Schritt zu tun und leichter ins Gespräch zu kommen.

4. ÜBERDENKEN SIE IHRE ERWARTUNGEN

Erwarten Sie nicht auf einer Netzwerkveranstaltung, auf der Sie keine Person kennen, von sich, dass Sie dort mit der Hälfte der Menschen in den Austausch kommen. Darum geht es nicht. Ihr Anspruch sollte sein, auf eben diesem Event ein, zwei, vielleicht sogar drei gute und gerne auch längere Gespräche zu führen. Wenn Sie dann nach Hause kommen und für sich feststellen, dass Sie einen Kontakt mit Potenzial geknüpft und gegebenenfalls noch einen weiteren intensiviert haben – dann dürfen Sie das als einen, nämlich Ihren, Erfolg werten.



Die Online-Recherche für Ihren Berufsstart

- 24/7 verfügbar
- immer aktuell
- absolut rechtssicher

Jetzt »hier informieren und gratis testen

juris – Das Rechtsportal: Von Anfang an die beste Entscheidung

Die Auswahl Ihrer Recherche-Plattform für digitale Rechtsinformationen ist ein wichtiger Schritt. Denn Sie müssen sich täglich auf Aktualität, Qualität und Vollständigkeit der Fachinformationen verlassen können. Mit juris – Das Rechtsportal und der jurisAllianz haben Sie von Beginn an die richtigen Partner an Ihrer Seite: Wir liefern Ihnen Premium-Literatur, intelligente Arbeitshilfen, Rechtsprechung und Vorschriften aus einer Hand.

Arbeiten auch Sie von Anfang an auf dem neuesten Stand der Technik, sekunden-schnell, aktuell und rechtssicher.

FAZIT: WERDEN SIE AUF IHRE ART ZUM/ZUR NETZWERK-MEISTER:IN

Sicher ist Ihnen jetzt bewusst, dass die Ängste von introvertierten Menschen zum Thema Netzwerken sich häufig ähnlich sind. Ihnen ist hoffentlich auch klar geworden, dass Sie alle Fähigkeiten mitbringen, die Ihnen als zurückhaltender Anwält:in helfen, schnell in einen intensiveren Austausch mit potenziellen Mandanten, Mandantinnen usw. zu kommen.

Um aktiv mit dem Netzwerken zu starten, verschieben Sie zunächst Ihre Einstellung zu diesem Thema vom Negativen ins Positive: Machen Sie sich klar, welche Vorteile Networking für Sie bietet. Ihre Mandant:innen laden Sie zu einem Empfang mit der Geschäftsleitung. Sie nehmen an einer Fortbildung teil. Das Netzwerk, in dem Sie sich ehrenamtlich engagieren, lädt zum Sommerfest und Austausch ein. All diese Anlässe dienen im ersten Schritt der Kontaktpflege und ermöglichen bspw. spätere Kooperationsanfragen oder Empfehlungen. Networking ist daher so viel mehr als Mandant:innenakquise.

Denken Sie bei der Auswahl Ihrer nächsten Netzwerk-Veranstaltung daran, dass für Sie das Setting eine große Rolle spielt. Nutzen Sie zur Vernetzung kleinere Events und konzentrieren Sie sich – nicht nur dort – auf Gespräche im möglichst kleinen Kreis. Mit ihrer persönlichen Geschichte und beruflichen Erfahrung bringen Sie ausreichend Anknüpfungspunkte mit. Nutzen Sie dieses Potenzial, und punkten Sie mit Ihrer Persönlichkeit.

Denken Sie außerdem daran: Es geht nicht darum, möglichst viele Menschen kennenzulernen. Stattdessen wollen Sie einige wenige, dafür aber längere Gespräche mit wenigen Personen führen.

Nutzen Sie in Zukunft diese Tipps, um Networking so zu gestalten, dass es für Sie passt und Sie sich wohlfühlen. Trauen Sie sich und zeigen Sie, wer Sie sind und was Sie ausmacht. Netzwerken darf locker und leicht sein – gerade für Sie als introvertierte:n Jurist:in. Denn dann wird der Auf- und Ausbau Ihrer Kontakte zu Ihrer ganz persönlichen Erfolgsgeschichte.

TIPPKASTEN

- ➔ Eine positive Einstellung zum Thema Netzwerken ist die Voraussetzung.
- ➔ Bevorzugen Sie kleinere Events, konzentrieren Sie sich auf Eins-zu-eins-Gespräche.
- ➔ Punkten Sie mit Ihrer Persönlichkeit.
- ➔ Ein neuer Kontakt mit Potenzial pro Event ist ein Erfolg.

PS: Sie wollen Ihr Netzwerk zu Ihrem Erfolgsfaktor machen und Ihre Ziele gemeinsam mit anderen erreichen?

Dann melden Sie sich für den FRAUENnetzwerkenTAG für Juristinnen am 29./30. Oktober 2021 an.

Profitieren Sie von erprobten Tools und praktischen Tipps bekannter Expertinnen zu Networking, Selbstmarketing und Sichtbarkeit als Expertin im Netz.

HIER KOSTENLOS ANMELDEN

Mit kollegialen Grüßen

Schäfer

Dr. Anja Schäfer



Software für Videokonferenzen und Büro-Organisation

- **Videokonferenzen** mit Mitarbeitern, Mandanten und Geschäftspartnern – **spontan** mit nur einem Klick
- **Live Status der Nutzer** und interaktives Organigramm
- **Virtueller Warteraum** für eingeladene Besucher
- **Datenschutz und Sicherheit** durch Ende-zu-Ende-Verschlüsselung
- **Und das Beste:** Jetzt auch mit integrierter Bezahlmöglichkeit, z. B. bei Beratungen

Für Anwälte KOSTENLOS

RA-MICRO