

# Networking – was ist das genau?

Von Thomas Schlechter

„Networking“ ist die methodische und systematische Pflege eines Kontaktnetzes, von dem Sie privat wie beruflich profitieren können. Personen, die sich miteinander verbunden fühlen, sind wie die Knoten eines Netzes. Dabei symbolisieren die Fäden die Verbindungen zwischen ihnen. Es darf aber nie vergessen werden, dass Networking Austausch von Informationen und Gefälligkeiten ist, dabei müssen Sie genauso bereit sein zu geben wie zu nehmen. Networking kann Ihnen viele Vorteile bringen, aber Ihre Netzwerkpartner wollen auch von ihrer Beziehung zu Ihnen profitieren.

Am besten beginnen Sie sofort mit dem Aufbau Ihres Netzwerkes, nicht erst, wenn Sie etwas Spezielles brauchen. So ein Netzwerk besteht aus verschiedenen Teilen:

- Innerbetriebliche Kontakte, das heißt alle Personen in Ihrer Firma, zu denen Sie mehr als nur eine einfache Arbeitsbeziehung haben
- Personen außerhalb Ihres Unternehmens, wie etwa Kunden, Lieferanten oder Mitarbeiter von Wettbewerbsfirmen
- Alle Personen, die Sie privat kennen, also ehemalige Studienkollegen, Freunde, Bekannte und Verwandte

Ein Netzwerk erleichtert Ihren Weg nach oben. Es gibt verschiedene Vorteile, die sich aus den einzelnen Teilen des Netzwerkes ergeben.

## **Innerbetriebliche Beziehungen:**

- Besserer Zugang zu wichtigen Informationen über Vorgänge und Personen führt zu mehr Einfluss
- Bessere Chancen für gute Arbeitsergebnisse
- Unterstützung bei der Abwehr von Intrigen
- Chancen für Jobangebote in anderen Branchen

## **Außerbetriebliche Beziehungen:**

- Karrierechancen in anderen Unternehmen
- Ideen von anderen Firmen übernehmen
- Erweiterung des fachlichen Horizonts

Je größer Ihr Netzwerk ist, desto eher besteht die Chance, dass Sie bei speziellen Problemen genau die Hilfe bekommen können, die Sie benötigen. Diejenigen Beziehungen, die am intensivsten und am persönlichsten sind, können Ihnen die größte Unterstützung und die genaueste Information bieten. Sie müssen andere für sich einnehmen und sich beliebt machen – dies ist eine ganz wichtige Voraussetzung beim Entstehen eines Beziehungsnetzes. Da jeder Mensch ein anderes Netzwerk hat, eröffnet Ihnen jede einzelne Beziehung die Möglichkeit, weitere Kontakte zu knüpfen. Sie können über Ihre Netzwerkpartner neue Leute kennen lernen und so Ihr Netzwerk in kurzer Zeit deutlich vergrößern. Es hängt ganz von Ihnen ab, wie groß Ihr Netzwerk wird und wie gut die einzelnen Beziehungen sind. Sie müssen aktiv werden. Warten Sie nicht darauf, dass andere auf Sie zugehen, sondern gehen Sie auf andere zu. Machen Sie Komplimente, loben Sie, hören Sie aktiv zu und halten Sie auch mal Smalltalk! Knüpfen Sie Kontakte: im Beruf, auf Tagungen, bei Einladungen, in Vereinen und Clubs. Ergreifen Sie selbst die Initiative und überlassen Sie nichts dem Zufall. Gleichgültig, ob Sie einen Spezialisten für Augenleiden, einen gewieften Anwalt für Steuerrecht oder Tipps für die Bewerbung beim Unternehmen XY brauchen, der erfolgreiche Netzwerker kennt jemanden, den er um Rat fragen kann.

## **Wie fange ich an? – Instrumente eines Netzwerkers**

Wenn Sie Ihre Netzwerk-Aktivitäten starten, sollten Sie anfangs eher auf Quantität als auf die Qualität achten. Wichtig ist, dass Sie sich darin trainieren, Kontakte zu knüpfen. Ein stabiles Beziehungsnetz setzt echtes Interesse am anderen sowie die Bereitschaft zum gegenseitigen Austausch voraus. Wer nur „nehmen“, aber nicht „geben“ will, wird auf Dauer Schiffbruch erleiden. Außerdem muss die Networking-Strategie zur eigenen Person und zur Lebenssituation passen.

Manche haben Angst, als Schnorrer zu gelten, wenn sie durch Beziehungen weiterkommen. Das passiert jedoch nicht, wenn Sie sich jeweils erkenntlich zeigen. Das Motto heißt: Jeder nach seinen Fähigkeiten, jeder nach seinen Möglichkeiten. Es ist wissenschaftlich bewiesen, dass das Gegenseitigkeitsprinzip ein Überlebensprinzip in der menschlichen Evolution ist. Unsere Vorfahren haben gelernt, gemeinsam auf die Jagd zu gehen sowie Nahrung und andere zum Überleben wichtige Dinge zu teilen oder zu tauschen. Dadurch sind wir zu dem hoch spezialisierten Wesen geworden, das wir heute sind.

Um erfolgreich netzwerken zu können, müssen Sie herausfinden, was Sie anderen Menschen jeweils bieten können. Machen Sie Listen zu folgenden Themen: Was tue ich gerne? Worüber rede ich gerne? Was sind meine besonderen Fähigkeiten? Vergessen Sie dabei nicht scheinbar nebensächliche Eigenschaften und Fähigkeiten wie Humor, ein guter Zuhörer zu sein oder auch Hobbys. Gerade Eigenschaften wie Kommunikationsfreude, Hilfsbereitschaft, Teamfähigkeit, Pünktlichkeit und eine positive Ausstrahlung sind für gute Networker Gold wert.

Auch auf die richtigen Orte kommt es an. Wenn Sie zum Beispiel auf einer Party sind und dort auf fremde Menschen treffen, mit denen Sie ins Gespräch kommen wollen, werden Ihnen die folgenden Fähigkeiten alle Türen öffnen:

Üben Sie den Smalltalk. Fangen Sie so selbstverständlich wie möglich mit dem Gespräch an. Warten Sie nicht zu lange, weil sonst ein unangenehmes Schweigen eintreten kann. Suchen Sie nach Gemeinsamkeiten, die sich aus der Situation ergeben. Vielleicht haben Sie sich ja denselben Shrimpsalat auf den Teller geladen. „Schmeckt Ihnen das auch so gut?!“ – „Oh ja, ich glaube, wir sollten die Gastgeberin nach dem Rezept fragen.“ Schon ist der Kontakt hergestellt und Sie können weiter plaudern. Denken Sie dabei an Ihre Liste von Dingen, über die Sie gerne reden. Loben Sie andere Menschen, machen Sie ihnen Komplimente. Doch Vorsicht! Loben Sie nur das, was Ihnen auch lobenswert erscheint, sonst wirken Sie unglaubwürdig. Handeln Sie nach dem Leitsatz Benjamin Franklins: „Ich sage über niemanden etwas Schlechtes und über jeden alles Gute, das ich über ihn weiß.“ Um möglichst viel Gutes über die Menschen in Ihrem Netzwerk herauszufinden, helfen Ihnen diese Hilfsmittel: Ein besonders wichtiges Kommunikationsmittel in Sachen Networking ist das Telefon. Seien Sie für andere erreichbar. Wenn Sie selten zu Hause sind, ist es sinnvoll, sich ein Mobiltelefon anzuschaffen. Auch Fax-Gerät, E-Mail-Adresse und Anrufbeantworter sorgen mit dafür, dass Ihnen keine wichtigen Nachrichten, Einladungen, Termine oder Änderungen entgehen. Organisieren Sie Netzwerktreffen zu bestimmten Anlässen, wie zum Beispiel einem Jubiläum oder Weihnachten. Nichts ersetzt den regelmäßigen persönlichen Kontakt unter den Netzwerkern, und wer weiß, was Sie bei dieser Gelegenheit wieder über Ihre Mitmenschen erfahren.

Kreieren Sie eine Visitenkarte, die zu Ihnen passt. Nehmen Sie dazu das übliche Format, damit Sie sicher sein können, dass Ihre Karte in die handelsüblichen Visitenkartenordner passt. Wenn Sie eine Visitenkarte erhalten, notieren Sie sich auf der Visitenkarte, wann und wo Sie diese Person kennen gelernt haben. So sammeln Sie die ersten wichtigen Informationen für Ihre Datenbank. Sollen Visitenkarten besser am Anfang oder am Ende eines Gesprächs ausgetauscht werden? Im geschäftlichen Umfeld ist es sinnvoll, dies möglichst früh zu tun, damit die Gesprächspartner genau wissen, mit wem sie es zu tun haben. Bei einer privaten Einladung ist es oft eine nette Geste am Schluss eines Gesprächs, mit der Sie signalisieren, dass Sie an weiteren Kontakten interessiert sind.

## Networking im Beruf

Früher konnte ein Unternehmen allein aufgrund von guten Produkten am Weltmarkt Gewinne einfahren. Diese Zeiten sind vorbei, denn heute ist die richtige Kommunikation entscheidend.

### Die richtige Kommunikation macht einen guten Ruf

- Ein guter Ruf bringt Kunden.
- Ein guter Ruf erhöht den Unternehmenswert.
- Angriffe von außen werden früh erkannt und erfolgreich abgewehrt.
- Finanzgeber sind leicht zu überzeugen.
- Behörden erteilen ihre Bewilligungen schneller.
- Einem Gewinner wird eher vergeben und verziehen.

Wenn Sie nicht selbst ein Unternehmen leiten, weihen Sie Ihren Chef und Ihre Kollegen in die Geheimnisse des Networking ein und überlegen Sie gemeinsam, wie das Firmennetzwerk verbessert genutzt und ausgebaut werden kann. Nehmen Sie grundsätzlich immer an Besprechungen teil, denn diese sind in einem Unternehmen eine der wichtigsten Netzwerkmöglichkeiten. Hier erhalten Sie offizielle sowie inoffizielle Informationen, wobei die inoffiziellen meist die wichtigeren sind. Durch Ihre Anwesenheit bringen Sie sich in Erinnerung, vor allem wenn Sie aktiv dabei sind. Auch Gespräche in der Kantine oder der Plausch beim Bier nach Feierabend können sehr gute Gelegenheiten sein, um Netzwerke zu erweitern. Eine besonders wichtige Zielgruppe sind Journalisten.

Wenn Sie eine Pressemeldung veröffentlichen wollen oder einen interessanten Artikel im redaktionellen Teil einer Zeitung haben wollen, scheuen Sie sich nicht, den zuständigen Redakteur direkt anzusprechen. Oft sind die Journalisten froh, wenn man ihnen Stoff für interessante Geschichten gibt. Dafür müssen Sie aber auch im Vorfeld dafür sorgen, dass Sie Ihr Anliegen interessant vortragen. Insgesamt ist es in allen geschäftlichen Situationen wichtig, sich oder seine Abteilung im Gespräch zu halten. Wenn Sie immer gut informiert sind, wird Ihnen genau das nicht schwer fallen. Sie müssen nur lernen, sich gut zu verkaufen. Gerade wenn Sie im direkten Umgang mit Kunden sind, ist diese Einstellung besonders wichtig. Die folgende Übung hilft, das Netzwerken strategisch aufzubauen. Sie erkennen, wie viele Menschen hinter Ihnen stehen, und stärken damit Ihr Selbstbewusstsein, jede Aufgabe bewältigen zu können.

### Weitere Informationen

Mein Ziel ist es mit meiner Arbeit Menschen zu helfen mehr aus den eigenen Potenzialen zu machen. Deshalb lade ich Sie ein, aktuelle Informationen zu meinen Schulungen, Seminaren, Coachings und Lehrmaterialien abzurufen unter:

[www.enerise.de](http://www.enerise.de)

[www.lebenserfolg.net](http://www.lebenserfolg.net)

[www.sportmotivation.at](http://www.sportmotivation.at)

[www.motivationstipp.de](http://www.motivationstipp.de)

... oder rufen Sie einfach an:

**Thomas Schlechter, Tel. 0043 (0) 5673 202030**

