



Networking

Nachhaltig netzwerken

Wie heisst es so schön: Nur wer die richtigen Leute kennt, bringt es zu was. Bzw. Es geht nicht darum, was Sie wissen, sondern wen Sie kennen!

Von Irène Wüest

Worauf es in der Arbeitswelt genauso ankommt wie im Privatleben sind Kontakte und Beziehungen:

- Nutzen Sie Ihr Beziehungsnetz, um Erfolg zu haben?
- Nutzen Sie das Inspirationspotenzial, das in guten Beziehungen steckt für das tägliche Leben und Arbeiten genügend aus?

Alles dreht sich um die Qualität unserer Kontakte und Beziehungen. Wer Erfolg haben will, braucht mehr als nur Erfahrung und Kompetenz. Es braucht ein starkes Beziehungsnetz, d.h. Menschen, die Sie fördern, ermutigen, unterstützen und weiterempfehlen. Egal, ob es darum geht, an Informationen, Aufträge oder einen neuen Job zu kommen: Es braucht ein tragfähiges Netz. Doch: Wie lässt sich ein tragfähiges Netz gestalten? Und was sind die Erfolgskriterien für Nachhaltigkeit?

Ein paar Überlegungen zu Beginn

Ein Netzwerk entsteht nicht einfach so. Wie das Wort «werk» bereits andeutet, es geht um Arbeit, viel Arbeit. Ein tragfähiges Netz muss aufgebaut werden, solange man es noch nicht braucht – denn wenn man es braucht, findet man dort auch Menschen, die einen unterstützen, weil diese längstens von unserer Kompetenz überzeugt sind. Also beginnen Sie frühzeitig mit Ihrer Arbeit!

«Beziehungen schanden nur dem, der keine hat.»

Nur Visitenkarten zu sammeln und Freundschaftsanfragen zu bestätigen, bringt nichts. Das Hauptproblem unserer heutigen Gesellschaft ist nicht Kontaktmangel. Unser Problem besteht aus zu vielen Kontakten, die zu oberflächlich sind. Wir jagen nach Kontakten, halten

uns damit beschäftigt und kommen nicht vorwärts. Der Grund ist, dass wir uns verzetteln und ziellos Kontakte pflegen. Dabei ist nicht Jagd, sondern Landwirtschaft erfolgsversprechend! Es braucht einen klaren Fokus, eine Zielorientierung!

Standortbestimmung

Die Kunst des intelligenten Netzwerkaufbaus fängt bei Ihnen an! Werden Sie sich klar was Sie eigentlich erreichen wollen. Was interessiert Sie? Wo wollen Sie hin? Wollen Sie Ihre Karrieremöglichkeiten, Ihren Bekanntheitsgrad, Ihre gesellschaftliche Anerkennung ausbauen, sich selbstständig machen, suchen Sie nach Informationen, Aufträgen, Lieferanten, Personal etc.?

«Auch beim Segeln kommt es nicht in erster Linie darauf an, woher der Wind weht, sondern wie man die Segel setzt, wenn man ein bestimmtes Ziel erreichen will

Werden Sie sich klar, über Ihre Ziele und Wünsche. Ziele geben Ihnen vor, was Sie zu deren Erreichung benötigen. Der Weg zur Zielerreichung kann lang sein; mit den richtigen Kontakten nehmen Sie die Abkürzung!

Beziehungsgeflecht visualisieren

Wir alle leben in und mit Beziehungen zu anderen. Auch Sie! In den meisten Fällen haben wir familiäre Bindungen, wir haben Freunde, Kollegen und Nachbarn, Schulfreunde, Studien- und Arbeitskollegen, Lehrpersonen, Ausbilder, Sportfreunde etc. Doch sind Sie sich dieser Verbindungen bewusst und nutzen Sie deren Potenzial?

Visualisieren Sie Ihr eigenes Beziehungsgeflecht. Machen Sie zum Beispiel ein

MindMap. Überlegen Sie sich zuerst sinnvolle Kategorien wie Familie, Freunde, Schule, Arbeit etc. Setzen Sie sich in die Mitte eines Kreises und umgeben Sie sich mit den auserwählten Kategorien bzw. den Menschen, die Sie zurzeit sehr gut kennen und mit denen Sie ein tiefes Vertrauen verbindet. Das ist Ihre Kraftbasis, Ihr Zentrum.

Im Weiteren notieren Sie sich alle Menschen, die Ihnen im Laufe Ihres Lebens begegnet sind und zu denen Sie zurzeit jedoch keinen intensiven Kontakt mehr pflegen. Um den Kontakt eventuell sinnvoll zu nutzen, vermerken Sie auch, in welchen Angelegenheiten diese «alten Bekannten» Ihnen weiterhelfen könnten.

Diese gezielte Übersicht lässt Sie erkennen, in welchen Bereichen Sie schon wichtige und tragfähige Beziehungen haben. Das ist Ihr Basisnetz. Ein Netz voller vertrauter Menschen mit gemeinsamen Erinnerungen. Je nach Suchkriterium ein idealer Anknüpfungspunkt.

Netz erweitern

Überlegen Sie sich im Weiteren, mit wem Ihr Basisnetz in Kontakt steht bzw. stehen könnte und umgeben Sie es mit deren – jedoch für Sie unbekanntem – Kontakten. Notieren Sie jeden möglichen Kontakt, denn jeder Kontakt könnte irgendwann wichtig werden.

Prüfen Sie auch «organisierte» Netzwerke, als möglicher Zugang zu Ihrer Zielerreichung. Verschaffen Sie sich hierzu einen Überblick über das Internet und seine Suchmaschinen. Egal ob eine berufsständische Vereinigung oder ein Serviceclub, geeignet ist jenes Netzwerk, welches Ihrer Zielerreichung am besten nützt. Auch deren Eigenheiten hinsichtlich Aufnahme- und Teilnahmebedingungen, Kos-



Networking – Beziehungsaufbau ist keine Jagd, sondern Landwirtschaft.

ten, Grösse etc. könnte für eine allfällige Mitgliedschaft entscheidend sein.

Überprüfen Sie nun, ob Ihr Basisnetz Ihnen als Türöffner für eine Schlüsselperson/-personengruppe dienen kann. Die schlummernden Verbindungen zwischen all diesen Menschen als Möglichkeiten für zwischenmenschliche Beziehungen zu erkennen, sie zu knüpfen und zu pflegen, das ist die Aufgabe von Networking.

Kontakte zu Beziehungen machen

Wie bereits gesagt, Kontakte – auch virtuelle – allein reichen nicht. Es braucht

Grundregeln für das Netzwerken

- Bestimmen SIE ihr Ziel. Was wollen Sie mit dem Netzwerken erreichen?
- Nur wer sein Ziel definiert, behält den Blick für das Wesentliche.
- Tragfähige Beziehungen statt unzählige (virtuelle) Kontakte
- Qualität vor Quantität, d.h. es geht um Tiefe, nicht um Breite
- Erst geben, dann nehmen oder nützen, statt (aus-)nutzen
- Offenheit und Interesse als Schmiermittel
- Vertrauen als Handelswährung
- Täglich Zeit für das Netzwerken einplanen; Zeitfenster setzen
- Netzwerktermine sind feste Geschäftstermine
- Ein gutes beruflich-privates Netz umfasst ca. 150–200 Personen

eine Verbindung, einen Bezug, eine Beziehung. Machen Sie «aus Fremden Freunden».

Besuchen Sie Veranstaltungen, greifen Sie zum Telefon, schreiben Sie persönliche E-Mails, verschenken Sie kleine Aufmerksamkeiten, entwickeln Sie auf den sozialen Medien Aktivitäten, die wahrgenommen werden wie z.B. die Teilnahme an Diskussionsforen, schreiben Sie einen Blog.

Ergreifen Sie die Chance, mit fremden Menschen ins Gespräch zu kommen. Ganz nach dem Motto: Man weiss nie, welche Verbindung Mehrwert schaffen wird. Je offener Sie auf Menschen zugehen, desto mehr Chancen ergeben sich.

Bringen Sie sich ein, geben Sie etwas von sich preis. Interessieren Sie sich im Gegenzug echt und ehrlich für den Menschen und seine Themen. Versuchen Sie eine emotionale Basis zwischen Ihnen und Ihrem Gesprächspartner herzustellen, in dem Sie Gemeinsamkeiten suchen. Vertrauen ist die Währung, mit der in Netzwerken gehandelt wird. Wer Vertrauen schaffen will, muss zuerst Vertrauen in andere investieren!

Nur dort wo echte emotionale Bindung hergestellt werden kann, kommen auch geschäftliche Gespräche in Gang. Beziehungen mit einem emotionalen Boden können Türen öffnen, bei denen man mit Kaltakquise keinen Erfolg hätte!

Wer von anderen aber nur profitieren will, hat keinen Erfolg! Alles beginnt zuerst mit Geben! Gehen Sie in Vorleistung! Versuchen Sie Ihren Gesprächspartnern nützlich zu sein – ohne gleich eine Gegenleistung zu erwarten. Zeigen Sie sich hilfsbereit, tauschen Sie Erfahrungen aus, bringen Sie Ihre Branchenkenntnisse ein, bieten Sie Lösungen für ein sinnvolles Miteinander an, inspirieren Sie mit Ideen, Informationen. Dann wird auch Ihnen gerne gegeben, wonach Sie suchen.

«Beziehungen sind wie Muskeln, sie müssen arbeiten um zu wachsen.»

Insgesamt geht es beim Networking nicht um Masse, sondern um Klasse. Sie dürfen wählen und entscheiden, ob Sie einen Kontakt zu einer Beziehung machen wollen. Networking funktioniert nicht, wenn Sie sich mit Leuten umgeben, die Sie nicht leiden können. Ein erfolgreicher Networker muss Menschen mögen!



Autor

Irène Wüest lic. phil. I, ist Managementtrainerin, Executive Business Coach. Sie ist Inhaberin der Firma stilPROFIL und unterstützt seit 15 Jahren Unternehmen, Teams und Individuen in Organisations-, Persönlichkeits- und Personalentwicklung (www.stilprofil.ch).