Entdecken Sie Networking als Erfolgsstrategie!

„Werde also nicht müde, deinen Nutzen zu suchen, indem du anderen Nutzen gewährst.“

Marc Aurel

„Wenn du in Washington einen Freund brauchst, dann kauf dir einen Hund“, hat der amerikanische Präsident Harry S. Truman einmal gesagt.

Gute Freunde sind ein rares und kostbares Gut. Und nur selten, da sind sich die meisten erfolgreichen Menschen einig, verträgt sich enge Freundschaft mit Business. Dennoch braucht Erfolg Unterstützung – in Form von Kollegen und Ex-Kollegen etwa, von Schulfreunden, Verwandten, Bekannten, (Geschäfts-)Partnern, Beratern, Mentoren und Informanden.

Kontakte aufzubauen und zu nutzen ist keine Erfindung des 20./21.Jahrhunderts. Schon die alten Römer wussten um die Vorzüge guter Beziehungen und pflegten diese entsprechend: „manus manum lavat“, eine Hand wäscht die andere. Seilschaften, Pfründe, Klüngel – an diesen negativ besetzten Begriffen wird deutlich, dass Networking auch kritisch beäugt wird und gesunde Grenzen hat. Niemals sollte es den Eindruck eines Bestechungsversuches machen!

Sprach man früher eher abfällig von „Vitamin B“, wird effizientes „Networking“ heute aber als Karrierestrategie anerkannt und geschätzt. Warum auch nicht: Laut einer Umfrage des Karriereportals Stepstone haben in Deutschland 37 Prozent der Beschäftigten ihre Stelle aufgrund von Beziehungen erhalten. Bei gleicher Qualifikation, versteht sich. Mal ehrlich: Würden wir nicht alle aus einer Reihe von gleich qualifizierten Kandidaten denjenigen auswählen, den wir bereits kennen und schätzen und der uns über vertrauensvolle Kanäle empfohlen wurde?

JÖRG LÖHR ERFOLGSTRAINING / Ulrichsplatz 6 / D–86150 Augsburg / www.joerg-loehr.com
Telefon +49 (0)821- 346 54-66 / Telefax +49 (0)821- 346 54-99 / E-Mail info@joerg-loehr.com

Experten jedenfalls sind sich einig: Die Fähigkeit, ein tragendes Netzwerk zu knüpfen, ist nicht nur karrierebeschleunigend es ist ein Qualifikationsmerkmal, das in Zukunft noch an Bedeutung gewinnen wird.
Entscheidend ist, dass man sein persönliches Netzwerk kontinuierlich auf- und ausbaut und so früh wie möglich, am besten bereits noch während der Schulzeit, dem Studium oder der Berufsausbildung damit beginnt. Neben den unmittelbaren Kontakten im Arbeits-/Universitätsumfeld, in der Familie, der Nachbarschaft o.ä. gibt es eine Vielzahl von Möglichkeiten, das eigene Netzwerk zu erweitern. Durch regionale und überregionale, offene, geschlossene, formelle und informelle Netzwerke. Manche dieser Netzwerke suchen sich ihre Mitglieder genau aus, andere sind grundsätzlich offen für jedermann.

Gut funktionieren auch heute noch traditionelle Netzwerke wie etwa (Studenten-)Verbindungen oder Serviceclubs wie der „Lions Club“ oder der „Rotary Club“, die aber nicht ohne weiteres neue Mitglieder aufnehmen. Hinzu kommen Vereine, Berufsverbände, politische Parteien, Frauennetzwerke, branchenübergreifende Wirtschaftsorganisationen. Konkurrenz haben diese Organisationen durch das Internet bekommen. Ob XING, LinkedIn, Facebook oder die Lokalisten – Online-netzwerke boomen. Millionen Deutsche sind in den kleinen und großen Communities im Netz organisiert. Allein das Business-Portal XING hat, eigenen Angaben zufolge, derzeit neun Millionen Mitglieder. Tendenz: weiter steigend.

Vorhandene Kontakte analysieren

Jeder Mensch betreibt Networking, doch nicht jeder tut das auch bewusst. Wer strategisch vorgehen will, sollte zunächst einmal bestehende Kontakte analysieren. Häufig sind wir uns gar nicht bewusst, wie viele gute Drähte wir bereits in Händen halten. Hilfreich ist es, zunächst einmal aufzulisten, wen wir bereits kennen und welche bekannten Personen uns weitere Kontakte erschließen können. Genau darin liegt ja auch der Zauber des Netzwerkgedanken – im Potenzieren von Wegen und Chancen.

JÖRG LÖHR ERFOLGSTRAINING / Ulrichsplatz 6 / D–86150 Augsburg / www.joerg-loehr.com
Telefon +49 (0)821- 346 54-66 / Telefax +49 (0)821- 346 54-99 / E-Mail info@joerg-loehr.com

Wie bereits dargestellt, steht nicht grundsätzlich jedes Netzwerk jedem offen – aber auch nicht jedes Netzwerk passt zu den persönlichen Plänen. Da strategisches Networking Zeit und Geld kostet, lohnt es sich in jedem Fall, sich Gedanken darüber zu machen, welche Ziele eventuell über ein Netzwerk erreicht werden können. Etwa: Lohnt sich der Mitgliedsbeitrag für den Club XY? Treffe ich dort wirklich Menschen, die mich in meiner persönlichen Entwicklung weiterbringen?

Gute Networker knüpfen grundsätzlich überall Kontakte, beim Bäcker an der Ecke, beim Lieblingsitaliener, beim Elternabend. Sie sind offen, kommunikativ, und denken meist einen Schritt voraus. Ihr überzeugendes Interesse an anderen Menschen beweisen sie meist durch einen Vertrauensvorschuss. Sie geben Dinge von sich preis, schaffen eine Basis für Gespräche über die üblichen Themen Wetter und politische Lage hinaus.

Effizientes Networking erfordert Fingerspitzengefühl

Effizientes Networking erfordert neben Offenheit und den Ressourcen Zeit und Geld eben eine gute Portion Fingerspitzengefühl. Wer einen Kontakt schamlos ausnutzt, macht sich schnell unbeliebt. Und auch das kommuniziert sich über Kontakte und Kanäle weiter. Kontakte zu pflegen, bedeutet immer auch, sich zu fragen, was man für andere tun kann. Uneigennützig. Erfährt man zum Beispiel, dass ein Bekannter einen guten Steuerberater braucht, sollte man getrost den eigenen weiterempfehlen ohne daraus einen wie auch immer gearteten Nutzen ziehen zu wollen. Sucht ein Geschäftspartner einen neuen Vertriebsmitarbeiter, sollte man sich ruhig auch die Zeit nehmen, eine entsprechende Anfrage an das eigene Netzwerk zu stellen. Geben und Nehmen und dabei auch mal in Vorleistung gehen, lautet das ungeschriebene Gesetz effektiven Networkings. Soll- und Habenlisten aber sind verpönt. Beziehungspflege bedeutet natürlich auch, aufmerksam mit dem anderen umzugehen. Eine Karte zum Geburtstag, ein persönliches Geschenk zu Weihnachten sind Selbstverständlichkeiten der Beziehungspflege. Niemals aber sollte der Eindruck entstehen, dass der andere „gekauft“ oder „bestochen“ werden soll.

Die besten Tipps im Überblick:

- Gehen Sie offen auf andere zu. Netzwerken können Sie überall - bei einer Feier im Kindergarten, bei der Sie andere Eltern kennenlernen, ebenso wie auf Fachkongressen unter Kollegen.

- Verstehen Sie Networking nicht als Tauschgeschäft und nutzen Sie Kontakte nicht aus. Besser ist es - wenn möglich - in Vorleistung zu gehen, und sich so Vertrauen beim anderen zu erarbeiten.

- Analysieren Sie Ihre Kontakte und bauen Sie sie aktiv aus. Prüfen Sie, welche Organisationen und Communities für Sie in Frage kommen. Melden Sie sich nicht wahllos bei Verbänden und Onlineplattformen an. Wählen Sie gezielt aus.

- Pflegen Sie Ihre Kontakte durch Mails, Telefonate und Einladungen, aber überstrapazieren Sie den anderen nicht. Denken Sie an Geburtstage oder Jubiläen. Witzige, persönliche Geschenkideen sind in jedem Fall besser als teure Präsente.

JÖRG LÖHR ERFOLGSTRAINING / Ulrichsplatz 6 / D–86150 Augsburg / www.joerg-loehr.com
Telefon +49 (0)821- 346 54-66 / Telefax +49 (0)821- 346 54-99 / E-Mail info@joerg-loehr.com