

Networking

Mit Strategie läuft's besser

Networking ist in aller Munde. Es wird viel darüber geschrieben und noch mehr darüber diskutiert, ob es denn ein neuer Trend in Sachen Karriere sei oder einfach nur „alter Wein in neuen Schläuchen“. Wohin man blickt schießen After-Work-Parties, Visitenkartenparties, Karriere-Netzwerke oder Business-Clubs wie Pilze aus dem Boden. Und das ist gut so. Denn zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu sein, um dort die richtigen Leute zu treffen, heißt schlicht die Devise für erfolgreiche Networker.

Spannend lesen sich - gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten - Untersuchungen, wie beispielsweise die des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung IAB in Nürnberg. Die Nürnberger Forscher haben festgestellt, dass zwei Drittel aller freien Stellen nicht öffentlich ausgeschrieben werden, sondern über Empfehlungen (!) besetzt werden. Eine Steilvorlage für's Networking! Pfiffige Personalentwickler haben längst erkannt, dass Networking für die Mitarbeiter als Element zur Karriereförderung dient und bieten Workshops und Fortbildungsmaßnahmen als Plattformen zur persönlichen Weiterentwicklung an. Hoher Motivationsfaktor und steigende Mitarbeiter-Loyalität sind garantiert und damit das Ergebnis innovativer Personalarbeit. Wer aufmerksam die Stellenanzeigen verfolgt, stößt immer häufiger auf gesuchte Kompetenzen wie „Networking-Charakter“ oder „Networking-Persönlichkeit“. Vor diesem Hintergrund lässt sich wirklich nicht mehr von einem Trend sprechen. Im Gegenteil: Networking wird zum Selbstverständnis und hält als strategisches Moment Einzug in Köpfe und Unternehmen gleichermaßen.

Was sollte ein erfolgreicher Networker mitbringen, sozusagen in den imaginären Handwerkskoffer packen? Genügt es ohne Scheu und Hemmungen fremde Menschen anzusprechen und eine Unterhaltung zu beginnen? Natürlich nicht. Aber wer das schafft, hat bereits eine große Hürde überwunden. Denn Networking heißt zunächst Kontakte knüpfen und das funktioniert nun mal nicht ohne das vorurteilsfreie Aufeinanderzugehen, das Miteinander-ins-Gespräch-kommen. Doch Schritt für Schritt.

Das sollte in keinem Networker-Handwerkskoffer fehlen:

- Klare Werte à la „Zuerst Geben und dann Nehmen“: Dies ist das oberste Networking-Prinzip. Die Botschaft heißt: „Bevor ich einen Nutzen aus einem Gespräch, von einem Kontakt erwarten kann, sollte ich zunächst einen Nutzen bieten.“ Wer im Erstgespräch gleich mit der Tür ins Haus fällt und lautstark darauf aufmerksam macht, dass dringend ein neuer Job gesucht wird, hat schlechte Karten. Networking funktioniert langfristig. Wer glaubt, in Netzwerken, in Kooperationen den schnellen Erfolg (das schnelle Geld?!) zu finden, wird ebenfalls eines Besseren belehrt. Kontakte aufzubauen, zu pflegen und zu Beziehungen auszubauen - das bedeutet in erster Linie in Vertrauen zu investieren. Und das geschieht, wie wir alle wissen, nicht von jetzt auf nachher.

- Werte wie Vertrauen und Zuverlässigkeit, Ehrlichkeit und die Grundeinstellung, dass zunächst dem Anderen Unterstützung, Know-how oder Hilfe zuteil wird, bevor man selbst zum Zug kommt, bilden das Fundament im Miteinander von Networkern.

- Zeit und Energie: Weil das Arbeiten in Netzwerken eher langfristig Erfolg hat, sollte auf keinen Fall die große Portion Durchhaltevermögen im Networker-Handwerkskoffer fehlen. Wie heißt es so schön? „Ohne Fleiß kein Preis.“ Nicht gleich die Flinte ins Korn werfen, wenn sich nach vielen Veranstaltungen und noch mehr Gesprächen nicht sofort der erhsehnte Erfolg einstellt. Oft dauert es Jahre bis aus einem interessanten Gespräch am Rande eines Vortrages eine Geschäftsbeziehung gewachsen ist. Deshalb ist der Zeitfaktor im Networking nicht zu unterschätzen. Aber keine Regel ohne Ausnahme. Es gibt eine Reihe von Beispielen, die zeigen, dass es auch sehr schnell gehen kann beim Networking. Nehmen wir nur einmal die beiden Existenzgründer, die sich während eines Seminars kennenlernen, schnell feststellen, dass die Chemie stimmt und die Bereiche, in denen die beiden aktiv sind, sich wunderbar ergänzen. In diesem Fall ist schnell die Verabredung zur Tasse Kaffee getroffen und dann wird bereits über eine konkrete Zusammenarbeit gesprochen. That's Networking live!

Neben dem Zeitaspekt spielen Energie und Eigenmotivation eine große Rolle. Wer kennt ihn nicht, den Drang nach einem langen Arbeitstag den verdienten Feierabend bequem zu Hause zu verbringen. Doch engagierte Networker werden jetzt zustimmend nicken, denn sie wissen, dass Vortragsabende oder Clubtreffen im wahrsten Sinne des Wortes „erfrischend“ sein können. Einmal abseits von der eigenen Arbeit Neues aus anderen Berufsfeldern zu erfahren, bewußt den Blick über den Tellerrand zu werfen und sich angeregt über



Karin Ruck trainiert und berät in den Bereichen Kundenbeziehungsmanagement und Networking. Sie ist Autorin und Inhaberin der Agentur für Kundenmarketing in Frankfurt am Main.
Buchtipps: Karin Ruck, *Professionelles Networking*, 2004
REDLINE bei ueberreuter

ES IST NOTWENDIG, DASS IN DER
ÖFFENTLICHEN FÖRDERUNG NOCH MEHR
AKZENTE FÜR FÖRDERPROGRAMME MIT
GROSSER HEBELWIRKUNG FÜR
UNTERNEHMEN GESETZT WERDEN

„Gott und die Welt“ zu unterhalten. Das hat Charme und ist unglaublich entspannend. Probieren Sie es aus!

► **Soziale Kompetenz:** Den Bogen von Charme und Entspannung zur Sozialen Kompetenz zu schlagen, fällt jetzt nicht schwer. Denn Charme fließt auch bei diesem Punkt mit ein. Wer selbst einmal einen Gesprächspartner erlebt hat, der weder Blickkontakt halten konnte, noch wirklich interessiert das Gespräch verfolgt hat, weiß wie unangenehm dieser Moment war. Und wie uncharmant (oder gar unverschämt?) der Gesprächspartner gewirkt hat. Deshalb sind aktives Zuhören, ein gehöriges Maß an Konfliktfähigkeit und Empathie, also die Kunst sich in die Gefühlswelt anderer Menschen hineinzusetzen, für den erfolgreichen Networker unerlässlich.

Sie geben gerne Feedback? Wunderbar, denn ohne Feedback macht Networking nur halb so viel Sinn und Spaß. Sie haben vom Kollegen einen prima Restauranttip bekommen? Dann gehört es zum guten Ton, dem Kollegen eine Rückmeldung, ein Feedback darüber zu geben, wie es Ihnen gefallen hat. Übrigens: Auch wenn der Tip ein Reinfall war, darf das Feedback nicht ausbleiben. Doch Feedback ist noch weit mehr. Wer sich für Tips und Aufmerksamkeiten bedankt zeigt Wertschätzung und legt die Basis für ein angenehmes Miteinander.

► **Selbst-Marketing:** Die ersten drei Minuten beim Kennenlernen entscheiden über die Qualität eines Kontaktes. Wer sich in diesen 180 Sekunden gut und kompetent zu verkaufen versteht, gehört zu den Networking-Profis. Sehr klar und in bildhaften Worten zu beschreiben, wer man ist, was man beruflich macht, ist eine der großen Herausforderungen. Und die größte Chance, denn Selbst-Marketing lässt sich permanent trainieren. Doch Vorsicht: Beim gekonnten Selbst-Marketing geht es nicht um Schaumschlägerei, dieses nervige, übertriebene Sich-In-Szene-Setzen. Wer sich gut verkauft, kommt authentisch beim Gegenüber an, weder gekünstelt, verstellt, sondern ehrlich. Und dass Ehrlichkeit eine der Hauptsäulen des Networkings ist, das wissen Sie bereits.

► **Small Talk und Visitenkarten:** Der Small Talk, auch bekannt als das „kleine Gespräch“ schafft einen angenehmen Gesprächseinstieg. Nach einer kurzen Vorstellung (Selbst-Marketing!) sorgen Themen wie die Anreise, das Wetter, der Urlaub, die aktuelle Kunstausstellung oder die Location der Veranstaltung für die ersten unverkrampften Gesprächsminuten. Der Small Talk – und damit der Gesprächspartner – soll in angenehmer Erinnerung bleiben, daher sind Themen wie Politik, Religion, Gesundheit oder Finanzen tabu. Oder finden Sie es prickelnd, wenn Sie von Ihrem unbekannten Gegenüber gleich einen Krankheitsbericht oder die Probleme mit dessen Finanzberater erfahren?

Last but not least, verläßt der Profi-Networker nie das Haus ohne Visitenkarten. Vom Profi gestaltet, in ausreichender Menge und schön umhüllt im Visitenkarten-Etui. Hier lohnt sich ein kleines Investment, denn einen besseren Gesprächseinstieg zur gelungenen Gestaltung, zum geschmackvollen Etui lässt sich kaum finden. Kleiner Nebeneffekt: In Sachen Selbst-Marketing sind Sie top, denn wer auf diese „Kleinigkeiten“ Wert legt, gilt als stil- und selbstsicher.

► **Kontaktpflegeprogramm:** Sie haben viele Veranstaltung besucht, interessante Leute getroffen und eine ganze Menge Visitenkarten gesammelt. Und jetzt? Nach der Kür kommt nun die Pflicht des Networkers. Notieren Sie möglichst zeitnah auf der Rückseite der Visitenkarte Datum und Anlaß des Treffens und eventuell interessante Details wie Hobby, Sport etc. zum Gesprächspartner. Denn nur so können Sie nach längerer Zeit ohne peinliche Erinnerungslücken den Kontakt auffrischen, zum Telefonhörer greifen oder die E-Mail losschicken. Auch Geburtstage, Jubiläen und Feiertage eignen sich wunderbar dazu, den Faden wieder aufzunehmen und den Kontakt – wenn gewünscht! – zu intensivieren. Sie meinen, der Handwerkskoffer sei doch ganz schön schwer geworden? Sie haben absolut Recht, doch all diese Utensilien sind unverzichtbar für den Networker. Und mit der Zeit, mit Übung und Erfahrung, wenn Wertehaltung, Small Talk und Selbst-Marketing in Fleisch und Blut übergegangen sind, dann wird der Koffer leichter und leichter. Versprochen!