

Kapitel 3:

Wie Networking wirklich funktioniert

Um erfolgreich zu netzwerken, müssen Sie keinem bestimmten Typ entsprechen und sich auch nicht komplett verändern. In diesem Kapitel erfahren Sie, welche Spielregeln beim Networking gelten und welche innere Einstellung dazu beiträgt, dass alle Beteiligten profitieren.

Ob Sie nun der geborene Networker sind oder nicht, ob eher introvertiert oder nach außen gerichtet, von den folgenden Tipps kann jeder profitieren. Es kommt einfach darauf an, dass Sie den für sich passenden Weg finden. Verstellen Sie sich nicht: Networking ist kein taktisches Verhalten, sondern eine Lebenshaltung. Networking ist erlernbar. Wenn Sie sich mit der richtigen Einstellung an die Sache machen, wird Ihnen das Netzwerken leichterfallen, mehr Spaß machen und Sie werden schnell erste Erfolge erzielen.

Ihre Einstellung beeinflusst den Gesprächsverlauf

Es hängt nicht allein von Ihrem Gesprächspartner ab, wie eine Begegnung verläuft, sondern ganz wesentlich davon, wie Sie auf ihn zugehen, was Sie zu ihm sagen, wie Sie seine Reaktion interpretieren und dann wiederum selbst auf das wahrgenommene Verhalten reagieren. Wenn Sie ihm zum Beispiel Vorurteile entgegenbringen, werden Sie diese wahrscheinlich aufgrund seiner Reaktionen schnell bestätigt finden. Ihre Einstellung zu Ihrem Gegenüber beeinflusst also erheblich, wie ein Gespräch verläuft. Mit der folgenden Übung können Sie trainieren, sich positiv auf einen Gesprächspartner einzustimmen.

ÜBUNG

- Überlegen Sie sich beim Aufstehen oder auf dem Weg zur Arbeit drei (fünf, zehn) Gründe, warum Sie sich auf den neuen Tag freuen.
- Überlegen Sie sich analog zu Beginn einer Unterredung drei (fünf, zehn) Gründe, warum Sie Ihren Gesprächspartner sympathisch finden.

Ziel ist nicht, dass Sie jeden sympathisch finden, und natürlich sollten Sie sich nicht zwingen, mit Leuten Kontakt zu pflegen, die Sie enttäuscht oder verletzt haben. Aber treten Sie Ihren Gesprächspartnern offen und ohne Vorurteile gegenüber. Projizieren Sie nicht eigene Ängste auf sie, sondern seien Sie neugierig zu erfahren, wie Ihr Gegenüber wirklich ist. Seien Sie tolerant und ziehen Sie nicht gleich innerlich über jeden Fehler des anderen her. Deshalb sind Sie noch lange kein Heuchler!

Zudem sollten Sie Ihrem Gesprächspartner einen Vertrauensvorschuss geben. Die meisten Menschen verdienen unser Vertrauen. Und gerade diejenigen, von denen wir es zunächst nicht vermuten, werden nicht selten zu den besten Freunden – wenn der Aufbau einer Beziehung gelingt. Natürlich gibt es auch Menschen, die vor allem auf ihren eigenen Vorteil bedacht sind, die Ihr Vertrauen nicht verdienen. Wenn Sie zu diesem Schluss kommen, obwohl Sie offen auf diese Menschen zugegangen sind, dann halten Sie sich von ihnen fern, auch wenn eine Zusammenarbeit unter manchen Aspekten vielversprechend erscheinen mag. Bedenken Sie, dass Sie nicht von dem Kontakt zu diesen Menschen abhängig sind, sondern viele andere kennenlernen können, die Ihr Vertrauen wert sind.

Selbstsicherheit versus Schüchternheit

Nicht nur Ihre Einstellung zum Gesprächspartner bestimmt mittelbar über Ihr Verhalten und Ihre Wahrnehmung des Gesprächsverlaufs. Auch Ihre Einstellung zu sich selbst ist von entscheidender Bedeutung. Sind Sie zu 100 Prozent überzeugt von sich selbst? Und falls Sie nicht nur sich selbst vertreten müssen: von Ihrer Firma, von Ihrem Produkt? Wie zufrieden Sie selbst sind, strahlt nach außen. Wenn Sie selbst nicht an sich oder Ihre Leistungen glauben, wird sich Ihre Unsicherheit auf den Zuhörer übertragen.

Ob ein Experte gut oder schlecht ist, können Sie inhaltlich oft gar nicht beurteilen. Viel hängt von dem Selbstbewusstsein ab, mit dem er auftritt. Daraus schließen Sie auf die Qualität zurück. Prüfen Sie sich deshalb: Beschäftigen Sie oft negative Gedanken über sich selbst? Was geht Ihnen in Networking-Situationen durch den Kopf und lässt Sie vielleicht unsicher werden? Die nächste Übung hilft Ihnen dabei, Ihr Selbstbewusstsein zu stärken.

..... ÜBUNG

Notieren Sie sich negative Gedanken, die immer wieder auftreten. Versuchen Sie, diese positiv umzudeuten. Beispiel: Sie sind vielleicht nicht so erfolgreich wie X, dafür geht es Ihnen aber viel besser als Y. Schreiben Sie: Mir geht es besser als Y.

Auch eine Haltungsänderung kann sehr hilfreich sein: So wird aus „Ich bin zu selbstkritisch“ ein „Ich habe die Fähigkeit zur Selbstreflexion.“

.....

Jeder würde wohl der Ansicht zustimmen, dass es für extrovertierte, selbstsichere Personen leichter ist, auf fremde Menschen zuzugehen, als für introvertierte und schüchterne. Trotzdem sind die Extrovertierten nicht automatisch in jeder Beziehung die besseren Netzwerker. Häufig ist sogar das Gegenteil der Fall: Es fällt Ihnen oft schwer, dauerhafte Beziehungen zu führen. Sie wirken oberflächlicher als Introvertierte, reden viel und können nicht geduldig zuhören. Nicht selten gehen sie anderen Menschen auf die Nerven oder verletzen ungewollt deren Gefühle. In all diesen Bereichen können introvertierte Personen deutlich überlegen sein.

Der Psychologieprofessor Uwe Scheler hat ein spezielles „Trainingsprogramm für Schüchterne“ entwickelt, das den Betreffenden beim Networking helfen soll.² Der wichtigste Punkt dabei lautet: Sie müssen sich die positiven Seiten Ihrer Persönlichkeit bewusst machen, statt sich auf die Mängel zu konzentrieren. Aus Angst, andere zu stören und zurückgewiesen zu werden, halten Sie sich nämlich bei der Anbahnung neuer Kontakte zurück. Ihre Herausforderung besteht von nun an darin, sich in Zukunft nicht mehr so viele Gedanken zu machen, wenn Sie auf andere Menschen zugehen.

.....

ÜBUNG

Formulieren Sie Ihre Ängste aus und übertreiben Sie dabei bewusst. Wovor fürchten Sie sich? Was ist das Schlimmste, das passieren könnte? Übertreiben Sie so stark, dass Sie selbst darüber lachen müssen. Machen Sie sich klar, dass es Ihre eigenen Ängste sind, die Sie zurückhaltend werden lassen, und dass die meisten Menschen keineswegs ablehnend auf Sie reagieren.

.....

Denken Sie daran: Bei Networking-Kontakten geht es nicht ums Überleben. Wenn Sie mit jemandem keine Anknüpfungspunkte finden, können Sie das Gespräch höflich beenden und sich jemand anderem zuwenden. Wenn sich jemand nicht für die von Ihnen angebotenen Leistungen interessiert, dann ist das ganz normal, denn Sie können ja nicht erwarten, dass jeder Gesprächspartner gerade jetzt Bedarf nach Ihrem Produkt hat oder einen Arbeitgeber

² Uwe Scheler: Erfolgsfaktor Networking. München 2005.

kennt, der für Sie eine offene Stelle anbietet. Trotzdem lohnt es sich zu prüfen, ob nicht auf anderen Gebieten Gemeinsamkeiten bestehen, die es ermöglichen, eine Beziehung aufzubauen.

Machen Sie es sich aber auch nicht unnötig schwer, indem Sie auf eine Veranstaltung mit vielen Menschen gehen, von denen Sie niemanden kennen. Suchen Sie sich nicht ausgerechnet den begehrtesten Gesprächspartner zur Übung. Steigern Sie sich lieber allmählich und gönnen Sie sich Erfolgserlebnisse: Sprechen Sie über kleine, unwichtige Dinge – es muss nicht gleich der Beginn einer lebenslangen Freundschaft sein. Sagen Sie anderen, was Sie gut an ihnen finden. Übernehmen Sie eine zeitlich begrenzte Aufgabe, die Sie mit anderen in Kontakt bringt, zum Beispiel die Organisation einer Veranstaltung. Freuen Sie sich über die positiven Erlebnisse und Fortschritte, die Sie machen!

Ziele und Absichten

In vielen Ratgebern wird betont, dass Sie sich zunächst ganz klare Ziele für Ihr Networking setzen sollten. Wir empfehlen Ihnen das Gegenteil, denn es erschwert den Aufbau von Beziehungen, wenn Sie immer mit einer bestimmten Erwartungshaltung herangehen. Sie werden sich dann selbst blockieren und den Aufbau zu einem „Mittel zum Zweck“ degradieren. Das ist schade für eine Beziehung, die doch zuallererst Selbstzweck sein sollte. Damit möchten wir jedoch nicht sagen, dass Sie im Leben keine Ziele haben sollten, denn wenn Sie Ziele verfolgen, an denen Ihnen wirklich etwas liegt, dann werden diese Sie motivieren und Ihnen Energie geben. Wenn Sie darüber sprechen, werden Sie dies mit Begeisterung tun. Das macht Sie für andere interessant und attraktiv. Sie können über Ihre Wünsche und Ziele daher ganz offen reden. Fragen Sie andere um Rat und bitten Sie gegebenenfalls um Unterstützung.

Vergessen Sie aber nicht, dass es Ihre Ziele und Wünsche sind, um die es geht. Machen Sie sie nicht zu den Problemen anderer. Wenn Sie eine Erwartungshaltung an Ihren Gesprächspartner aufbauen, kann er nicht mehr freiwillig und großzügig geben, sondern sieht sich plötzlich unter Druck. Anstelle des positiven Erlebnisses, Ihnen helfen zu dürfen, tritt ein negatives Gefühl: die Angst, überfordert zu werden und Sie möglicherweise zu enttäuschen. Wie

sehr hoch gesteckte Erwartungen das Erreichen von Zielen behindern, wissen Sie sicherlich aus eigener Erfahrung. Je mehr man sich verkrampft und etwas Bestimmtes erreichen möchte, umso schwieriger wird es oft.

Das erklärt vielleicht, warum Bärbel Mohrs Buch „Bestellungen beim Universum“ (Aachen 2004) zum Bestseller wurde und viele, die das Buch anfangs kritisch lesen, später begeistert berichten, dass die Wunschbestellung beim Universum tatsächlich funktioniert. Mohr wiederholt zunächst einige allgemein anerkannte Empfehlungen zum Thema Zielerreichung: Sie sollten Ihre Ziele positiv formulieren (ohne Verneinungen!), möglichst konkret und anschaulich beschreiben und sich den künftigen Zustand am besten bildhaft ausmalen. Außerdem setzen Sie einen festen Termin, bis wann der Wunsch erfüllt sein soll.

Der entscheidende Unterschied besteht nun darin, dass die Bestellung „beim Universum“ erfolgt. Sie sprechen den Wunsch aus und verlassen sich in einer Art kindlichem Vertrauen darauf, dass das Universum ihn bis zum angegebenen Liefertermin erfüllen wird. Sie dürfen nur nicht ungeduldig werden oder zweifeln. Laut Mohr wird Ihnen das Universum Hinweise und Gelegenheiten bieten, das Ziel zu erreichen. Diese brauchen Sie nur noch zu erkennen und zu nutzen. Wenn der Wunsch nicht erfüllt wird, kann dies eine Reihe von Gründen haben. Vielleicht war es einfach nicht der richtige Wunsch?

Ich kann Ihnen diesen Umgang mit Zielen nur empfehlen: Überlegen Sie sich, was für Sie eigentlich die richtigen Ziele sind. Entwickeln Sie eine konkrete, positive Vision dessen, was Sie erreichen wollen, und glauben Sie fest an die Erreichbarkeit. Verschieben Sie die Verantwortung dafür ruhig auf das Universum oder den lieben Gott: Damit setzen Sie weder sich noch andere unter hinderlichen Erwartungsdruck. Wenn Sie eine solche optimistische und selbstsichere Einstellung entwickelt haben, brauchen Sie tatsächlich nur noch auf Hinweise und Gelegenheiten zu achten, wie Sie Ihr Ziel erreichen können. Wenn Sie sich einen neuen Job wünschen, werden Sie zum Beispiel mal wieder die Stellenanzeigen anschauen, die Sie bisher missmutig weggelegt haben, weil Sie doch nicht mehr damit gerechnet haben, eine Ihren Wünschen entsprechende Stelle zu finden. Und natürlich werden Sie auch unbelasteter und optimistischer in Ihrem Netzwerk um Unterstützung fragen beziehungsweise

den Rat von Bekannten annehmen können. Auch hier gilt wieder, dass Ihre innere Einstellung einen großen Einfluss auf die Realität hat.

Sie haben schon ein Netzwerk!

Wenn Sie Ihr Networking verbessern wollen, müssen Sie nicht gleich zum Partylöwen werden, wildfremde Menschen ansprechen und ein völlig neues Netzwerk aufbauen. Beginnen Sie vielmehr mit Ihrem vorhandenen Netzwerk und intensivieren Sie Ihre bestehenden Kontakte. Auf diese Weise werden Sie schnell erste spürbare Erfolge erzielen und sich mit den Methoden des Networkings vertraut machen. Beginnen Sie, indem Sie eine Bestandsaufnahme machen.

..... ÜBUNG

Wenn Sie ganz systematisch vorgehen wollen, können Sie sich einfach ein Mindmapping-Programm aus dem Internet herunterladen. Damit können Sie Ihr Netzwerk hervorragend visualisieren: Sie sind der Mittelpunkt und zeichnen Äste für Ihre verschiedenen Lebensbereiche und -abschnitte, wie Kollegen, Geschäftsfreunde, Ex-Kollegen, Studienfreunde, Mitschüler, Vereine und Netzwerke, Nachbarn usw. Teilen Sie diesen Bereichen dann Ihre Kontakte zu.

Unter Familie können Sie zum Beispiel Ihre Schwester eintragen, dann von ihrem Namen abgehend deren Familienangehörige, Menschen, die Sie über Ihre Schwester kennengelernt haben usw. Unter Ex-Kollegen tragen Sie die verschiedenen Firmen ein, für die Sie bisher gearbeitet haben, und die Kollegen, die Sie aus dieser Zeit noch kennen.

.....

Sie sehen schon anhand dieser wenigen Beispiele: Das Mindmapping spornt Ihre Kreativität an. Dabei wird Ihnen sicher eine ganze Reihe von Kontakten einfallen, an die Sie schon lange nicht mehr gedacht haben. Sie können auch Ihr Adressenverzeichnis zu Hilfe nehmen. Bei der Überlegung, wohin ein bestimmter Kontakt gehört, werden Sie auf weitere „Äste“ aufmerksam und damit auf Kontakte, die Sie sonst übersehen hätten.

Während eine Zeichnung auf einem Blatt Papier rasch ziemlich unübersichtlich werden würde, können Sie mithilfe eines Mindmapping-Programms auch große Netzwerke übersichtlich darstellen und dann – zum Beispiel getrennt nach Ästen – ausdrucken. Bestimmte Kontakte, etwa solche, die nicht mehr aktiv sind, die Sie aber gerne wieder aufleben lassen würden, können Sie farblich oder durch den Einsatz von Symbolen besonders hervorheben.

Bei einer solchen Bestandsaufnahme werden Sie vielleicht überrascht bemerken, wie viele ausbaufähige Kontakte Sie im Lauf Ihres Lebens bereits geknüpft haben und wie wenige davon Sie wirklich aktiv pflegen. Lassen Sie sich davon nicht entmutigen, sondern freuen Sie sich über das Potenzial an Kontakten, über das Sie bereits verfügen. Wenn Ihre Mindmap allzu sehr auszufern droht, können Sie einen Filter „einschalten“, indem Sie sich beispielsweise überlegen, wem von diesen Kontakten Sie ohne zu zögern Geld oder Ihr Auto leihen würden. Es geht schließlich nicht um eine vollständige Erfassung aller Kontakte (dafür haben Sie Ihr Adressenverzeichnis), sondern darum, sich der Größe und Vielfalt des eigenen Netzwerks bewusst zu werden.

.....

ÜBUNG

Nach der Quantität kommt es nun auf die Qualität an. Notieren Sie die Top-Unterstützer: diejenigen Menschen, die Sie anrufen können, wenn es Ihnen mal wirklich schlecht geht. Machen Sie eine Hitliste derjenigen Leute, die Ihnen am ehesten Tipps und Hinweise geben können, wenn Sie eine Stelle suchen. Wer wären die besten Ratgeber und Verbündeten, wenn Sie sich selbstständig machen würden? Legen Sie am besten für jedes Ziel, das Ihnen besonders wichtig ist, eine eigene Liste an.

.....

Schon während Sie diese Aufgaben erledigen, werden Sie wahrscheinlich viele Ideen entwickeln, wen Sie mal wieder ansprechen müssten oder welchen Kontakt Sie aufleben lassen sollten. Vielleicht haben Sie dafür auch bereits eine gesonderte Liste angelegt ...

Womöglich fragen Sie sich an dieser Stelle, ob es denn allein Ihre Verantwortung ist, einen Kontakt zu pflegen? Hätte sich nicht auch der andere melden können? Wenn Sie eher introvertiert sind, ist es dann nur ein kleiner

Schritt zu negativen Gedanken wie: Ich war ihm nicht gut/interessant/schön/wichtig genug. Tatsächlich gibt es aber fast immer einen ganz anderen Grund dafür, dass sich der andere nicht gemeldet hat. Und meistens lautet er: Bequemlichkeit! Vielleicht trösten und motivieren Sie die Aussagen eines erfolgreichen Networkers: „Es gibt viele Leute, von denen ich nichts mehr höre, wenn ich mich nicht bei ihnen melde. Das zieht sich wie ein roter Faden durch mein Leben: Es bin ganz oft ich, der auf andere wieder zugegangen ist. Man muss ein Stück uneitel sein, sonst ist man nicht der Erste, der das tut. Das ist etwas, das erfordert Arbeit, und ich investiere diese Arbeit!“

Kontakte reaktivieren

Wenn Sie die im vorherigen Abschnitt identifizierten Netzwerk-Kontakte wiederbeleben, können Sie sogenannte Quick Wins erzielen – schnelle Erfolge, die Sie für das weitere Networking motivieren werden. Sie kennen diese Gesprächspartner oft schon seit längerer Zeit und können auf gemeinsame Erfahrungen zurückblicken. Allerdings haben Sie es seit einer Weile versäumt, den Kontakt zu pflegen. Und je länger Sie sich nicht mehr gemeldet haben, umso schwieriger wird es, wieder Verbindung aufzunehmen. Man zögert dies also weiter hinaus, bis man meint, in der richtigen Stimmung zu sein und genug Zeit zu haben, um alles zwischenzeitlich Geschehene zu besprechen. Doch dadurch steigert man den Erwartungsdruck an das Telefonat nur noch und es kostet immer mehr Überwindung, endlich anzurufen.

Um diesen Teufelskreis zu durchbrechen, sollten Sie sofort handeln, auch wenn Sie nur ganz wenig Zeit haben: Ein kurzer Anruf, eine Mail oder eine Postkarte genügen. Vereinbaren Sie ein persönliches Treffen oder ein längeres Telefonat, bei dem Sie sich ausführlicher unterhalten können. Erinnern Sie an gemeinsame Erlebnisse oder Bekannte, bedauern Sie, dass der Kontakt eingeschlafen ist, und kündigen Sie an, dass Sie sich künftig wieder regelmäßig melden und den Kontakt pflegen wollen.

Der amerikanische Verkaufsberater Tim Templeton hat in seinem Buch „Net-Working, das sich auszahlt“ für solche Anlässe sogar eigene „Bekennerschriften“ entwickelt, mit denen sich ein Unternehmen beim Kunden für die Vernachlässigung dieses Kontakts entschuldigt und Besserung gelobt: „Gleich-

zeitig muss ich gestehen, dass wir in der persönlichen Kommunikation mit unseren Kunden nicht das Engagement gezeigt haben, das wünschenswert wäre, und ich möchte Ihnen daher mitteilen, dass wir das ab jetzt ändern werden.“³

Dies setzt natürlich voraus, dass tatsächlich eine Besserung eintritt. Ansonsten besteht die Gefahr, dass Sie den Eindruck noch verstärken, dass Sie zwar mit dem anderen in Kontakt bleiben wollen, er Ihnen aber letztlich doch nicht wichtig genug ist, um sich die nötige Zeit zu nehmen. Um erfolgreich Networking zu betreiben, müssen Sie sich zeitliche Freiräume für Anrufe, Treffen und andere Netzwerk-Aktivitäten verschaffen.

So gewinnen Sie Zeit für Ihr Networking

Networking kostet Zeit – und zwar Ihre eigene, ganz persönliche Zeit. Sie können ein Netzwerk nicht fertig kaufen oder den mit seinem Aufbau verbundenen Zeitaufwand delegieren. Vielleicht verfügen Ihre Eltern, Ihr Partner oder auch ein Mitarbeiter über ein hervorragendes Netzwerk. Damit ist es aber noch lange nicht Ihr eigenes. Selbst mit Verwandten, sozusagen Ihrem angeborenen Netzwerk, müssen Sie den Kontakt pflegen, damit die Beziehungen belastbar bleiben. Das ist einer der Gründe, warum Top-Manager so viel Zeit mit Networking verbringen: Sie können fast alles andere delegieren, aber nicht das Networking.

Networking kostet Zeit – auch wenn nicht immer gleich etwas Konkretes dabei herauskommt. Viele fangen aus diesem Grund nie damit an oder geben rasch wieder auf. Networking-Treffen bringen meist keinen unmittelbaren, sofort greifbaren Nutzen. Es geht dabei um den Aufbau langfristiger Beziehungen. Anders als bei Marketing und Vertrieb sprechen Sie nicht nur gezielt die Mitglieder Ihrer Zielgruppe an, die aussichtsreichsten potenziellen Käufer. Sie führen auch kein Verkaufsgespräch, in dem Sie sich Schritt für Schritt zu der Entscheidung des Kunden vorarbeiten. Trotzdem ist Networking, der Aufbau von vertrauensvollen Beziehungen, eine zentrale Voraussetzung für fast jeden größeren Verkaufsabschluss.

Networking ist wichtig! Aber es ist nicht dringend. Deshalb wird es häufig zugunsten anderer, weniger wichtiger, aber dafür dringlich erscheinender

³ Timothy L. Templeton: Net-Working, das sich auszahlt. Offenbach 2004, Seite 153.

Dinge aufgeschoben. Das gilt ganz besonders für diejenigen, die angestellt sind und sich auf einer niedrigen Hierarchieebene bewegen. Ihre Leistung wird meistens an ihren kurzfristigen Erfolgen gemessen und da die Unterscheidung zwischen Beruflichem und Privatem beim Networking schwierig ist, werden Vorgesetzte ihre sozialen Aktivitäten in der Regel als Freizeitvergnügen abtun. Zudem finden viele Netzwerk-Termine außerhalb der Arbeitszeit statt – damit kommt Networking auch in Konflikt mit privaten Unternehmungen mit dem Partner und der Familie.

Es dauert in der Regel vier bis sechs Monate, bis sich die ersten Erfolge Ihres Networkings einstellen und Ihr Arbeitgeber, Ihre Familie und auch Sie selbst Ihre zeitliche Investition als nützlich erkennen. Wie können Sie diese „Durststrecke“ überwinden? Ihre Strategie: Verschaffen Sie sich nach und nach mehr Freiräume für Networking, indem Sie entsprechende Gespräche und Treffen in Ihren Tagesablauf einplanen. Der einfachste Start besteht darin, das Mittagessen zum Networking zu nutzen. Statt immer mit denselben Kollegen zu essen, machen Sie aus der Mittagspause einen Networking-Termin.

Wenn Sie angestellt sind, dann verabreden Sie sich mit Kollegen aus anderen Abteilungen und gewinnen so Kontakte und Einblicke in ganz unterschiedliche Bereiche des Unternehmens. Als Selbstständiger können Sie, wenn Außenstehende sich mit Ihnen treffen wollen, ein gemeinsames Mittagessen vorschlagen. Auf diese Weise müssen Sie die im Meeting verbrachte Zeit nicht nacharbeiten. Zudem lernen Sie Ihre Gesprächspartner in einer entspannteren Umgebung kennen und können wahrscheinlich ein etwas persönlicheres Verhältnis aufbauen.



TIPP

Schaffen Sie einen zeitlichen Freiraum

Nehmen Sie sich für den Anfang ein Networking-Mittagessen pro Woche vor. In dem Maße, in dem Sie Vertrauen in den Nutzen Ihres Networkings gewinnen, können Sie dann Ihre Aktivitäten ausbauen und auch mal ein Frühstücks- oder Nachmittagstreffen vereinbaren. Falls Sie angestellt sind, wird man einem erfolgreichen Mitarbeiter gerne zusätzliche Freiräume zugestehen, wenn das Ergebnis stimmt.

Gegenüber Partner und Familie sollten Sie erklären, welche Ziele Sie mittel- bis langfristig mit dem Networking verfolgen und um Unterstützung hierfür bitten. Nehmen Sie vor allem in Bezug auf Abend- und Wochenendtermine Rücksicht. Vereinbaren Sie bestimmte Abende und Wochenenden, die auf jeden Fall dem Partner oder der Familie gehören.

.....

.....

IM GESPRÄCH

Lars Hahn (Jahrgang 1968)

hat Bildungswissenschaften studiert und war danach einige Jahre als Leiter der Studienberatung bei der Hamburger Fern-Hochschule tätig. Seit 2011 ist er Geschäftsführer der LVQ Weiterbildung gGmbH, die anspruchsvolle Weiterbildungen mit individuellem Jobcoaching und Karriereberatung verbindet. Darüber hinaus ist er Entdecker von „systematisch Kaffeetrinken“.

Kaffeetrinken mit System: Auf den ersten Blick passt das nicht zusammen. Was müssen wir uns darunter vorstellen?

Wenn du Menschen fragst, auf welchem Weg sie an ihren Auftrag oder Job gekommen sind, dann ist der Erfolg häufig über informelle Gespräche, quasi „beim Kaffeetrinken“ eingetreten. Oft ist es eben nicht die Kaltakquise im Vertrieb oder die Onlinebewerbung bei der Jobsuche, die zum Erfolg führt, sondern Persönlichkeit: eine persönliche Empfehlung über einen persönlichen Kontakt. Diese Tatsache systematisch zu nutzen macht das „systematische Kaffeetrinken“ aus. Es geht darum, informelle persönliche Gespräche systematisch herbeizuführen und darüber ein Netzwerk zu erweitern und zu pflegen.

Wie bist du auf diese Idee gekommen?

Viele Menschen halten Netzwerken für eine Sache, die immer nur die anderen können. „Herr Hahn, Sie vielleicht. Aber ich habe doch kein Netzwerk“ lautet der häufigste Einwand. Wenn ich dann vorschlage, einfach mit Bekannten das Gespräch zu suchen, die vielleicht das bereits haben, was man braucht, fällt vielen Menschen auf einmal jemand ein, der dort arbeitet, wo man hinmöchte. Der Rohdiamant des persönlichen Netzwerks muss halt bisweilen systematisch betrachtet und geschliffen werden. Jedenfalls: Jede/r hat ein Netzwerk!