

umgeben, nicht nur direkt über Empfehlungen, sondern auch mittelbar über die sozialen und „weichen“ Fähigkeiten, die wir dort erlernen, einen erheblichen Einfluss auf unsere Erfolgchancen im Leben hat. Anders ausgedrückt: Wenn Sie sozial aufsteigen wollen, geht es nicht nur darum, dass Sie die Leute kennenlernen, denen Sie näher sein wollen, sondern Sie müssen ihnen auch ähnlicher werden, sich in ihrer Kultur integrieren.

Wir möchten damit nicht etwa empfehlen, die eigene Herkunft zu verleugnen. Ganz im Gegenteil: Die Erkenntnis, dass man in Bezug auf manche Karriereziele gegenüber anderen mit erheblichem Handicap antritt, kann sehr entspannend sein und einen zu hohen Erwartungsdruck vermeiden, den sich der Einzelne oft selbst auferlegt. Die soziale Herkunft wird zudem immer einen Einfluss darauf haben, ob wir uns in bestimmten Netzwerken und mit bestimmten Menschen überhaupt zu Hause fühlen. Begreifen Sie Networking deshalb als Chance, Menschen kennenzulernen, die bereits da sind, wo Sie hin wollen. Fühlen Sie sich bei ihnen wohl? Dann werden Sie von ihnen gerne die „weichen Faktoren“ erlernen, die für Ihre weitere Entwicklung notwendig sind. Fühlen Sie sich dagegen eher unwohl, dann können Sie sich viele Anstrengungen ersparen und stattdessen herausfinden, ob es nicht lohnendere Ziele für Ihre persönliche Entwicklung gibt.

---

1 Michael Hartmann: Der Mythos von den Leistungseliten. Frankfurt 2002, Seite 122.

## **17 Kapitel 2: So nützt Ihnen Ihr Netzwerk ganz konkret**

Die Ziele, die Sie mit Networking verfolgen können, sind ganz unterschiedlich. Worum geht es Ihnen? Möchten Sie sich persönlich weiterentwickeln? Ihrer Karriere einen Schub geben? Auf angenehmere Art akquirieren? Oder gar das Networking zum Beruf machen? Was dabei zu beachten ist, erfahren Sie in diesem Kapitel.

**18** Networking ist paradox: Aufträge, Jobs, Karriere – all das kommt fast wie von selbst, wenn Sie über ein gutes Netzwerk verfügen. Doch umgekehrt gilt auch: Je mehr Sie sich beim Netzwerken auf diese Ziele fixieren, umso schwerer wird es Ihnen fallen, sie zu erreichen und das zugrunde liegende Netzwerk aufzubauen. Setzen Sie sich deshalb zunächst ganz andere, näherliegende Ziele: Lernen Sie Menschen kennen, um Spaß zu haben, sich gut zu unterhalten, Freunde zu gewinnen, oder um im eher beruflichen Bereich Wissen und Erfahrungen auszutauschen, sich gegenseitig zu unterstützen und erfolgreich zusammenzuarbeiten. Auf diese Weise können Sie belastungsfähige Kontakte aufbauen und Networking-Erfahrung gewinnen, mit deren Hilfe Sie dann auch Ihre „größeren“ Ziele erreichen.

Spaß und Freundschaft

Persönliche Unterstützung

Informations- und Wissensaustausch

Empfehlungen

Zusammenarbeit und Kooperation

Karriere machen

Stellensuche

Auftragssuche, Kundenbindung und -empfehlung

Professionelles Networking

## Spaß und Freundschaft

Wenn Sie mit den Leuten aus Ihrem Netzwerk Spaß haben, sich gut unterhalten und gegenseitig zum Lachen bringen, dann ist das nicht nur eine gute Grundlage für Networking, sondern das erste und schönste Ziel, das Sie mit Networking erreichen können. Als guter Netzwerker wissen Sie jeden Tag, wo Sie hingehen oder mit wem Sie sich treffen könnten. Sie schöpfen aus dem Vollen, lernen ständig neue interessante Menschen kennen und pflegen den Kontakt zu Ihrem großen Bekanntenkreis. Natürlich wird es Ihnen auch manchmal zu viel und Sie machen sich eine Weile rar. Aber Sie sind bestimmt nicht einsam, wenn Sie es nicht wollen. Sie haben ein prall gefülltes Adressbuch. Aus Ihren Kontakten entwickeln sich immer wieder schöne Freundschaften auf ganz unterschiedlichen Ebenen. Wenn Sie Erfolg haben, freuen sich andere mit Ihnen. Klingt das attraktiv für Sie? Oder sehen Sie die damit verbundene Vermischung von Persönlichem und Geschäftlichem eher kritisch?

Es gibt viele Menschen, die Privat- und Berufsleben klar zu trennen versuchen. Wenn Sie erfolgreich netzwerken wollen, können Sie eine solche Trennung jedoch nicht aufrechterhalten. Denn nur, wenn Sie als ganzer Mensch in Erscheinung treten, mit Stärken und Schwächen, werden Sie von anderen als authentisch erlebt, und nur dann wird man Ihnen auch selbst Offenheit und Vertrauen entgegenbringen. Die meisten Gesprächspartner haben ein feines Gespür dafür, ob Sie ehrlich sind oder eine Fassade aufbauen. Zudem kostet das Abschotten von Privat- und Berufsleben emotionale Energie, die an anderer Stelle fehlt. Viele Menschen, die sich entschließen, im Beruf offener mit ihrem Privatleben umzugehen und mehr Persönliches einzubringen, erleben, dass sich dadurch die Beziehungen zu Kollegen und andere geschäftliche Kontakte erheblich vertiefen. Die Beziehungen gewinnen plötzlich eine neue Qualität. Es gibt mehr Raum für Gemeinsamkeiten, für gegenseitiges Vertrauen und Sympathie.

## Persönliche Unterstützung

Netzwerk ist ein anderes Wort für gegenseitige Unterstützung: Netzwerke können uns in Notsituationen auffangen. Wir kennen Menschen, die wir um Unterstützung bitten können, die uns trösten, coachen und motivieren. Oft beruht das auf Gegenseitigkeit: Wir sprechen uns gegenseitig Mut zu, geben uns moralische Unterstützung, zum Beispiel nach einem Jobverlust. Gerade in Krisen erweist sich, wie viel eine Freundschaft wert ist.

Hierzu ein – zugegebenermaßen extremes – Beispiel: Was tun Sie, wenn auf einmal die Staatsanwaltschaft vor der Tür eines Bekannten steht und die Presse über ihn herzieht? Wollen Sie dann noch Kontakt zu ihm halten? Glauben Sie ihm, dass er wirklich unschuldig ist? Rufen Sie ihn an und gehen von seiner Unschuld aus, solange er noch nicht verurteilt ist? Wenn Sie in einer solchen Extremsituation zu jemandem stehen, wird das Ihre Beziehung ungemein festigen. Von daher ist persönliche Unterstützung nicht nur ein wichtiger Nutzen eines Netzwerks, sondern zugleich etwas, was die Beziehungen vertieft. Das ist der Grund, warum man zu denjenigen, mit denen man schwierige Situationen überstanden hat, oft eine sehr lang anhaltende Freundschaft entwickelt: Mitschüler oder Kommilitonen, mit denen man für die Abschlussprüfungen gebüffelt hat, Kollegen, mit denen man die Lehr- oder Traineezeit absolviert hat.

Gerade wenn Sie sich aus Ihrem bisherigen Umfeld herauslösen wollen, weil Sie sich selbstständig machen, befördert werden oder in eine neue Firma wechseln, sollten Sie sicherstellen, dass Sie über ein persönliches Unterstützungsnetzwerk verfügen. Halten Sie als Angestellter Kontakt zu den alten **20** Kollegen. Vielleicht können Sie ihn jetzt sogar intensivieren und offener mit den Betreffenden sprechen, weil Sie nicht mehr in einem Vorgesetzten- oder Konkurrenzverhältnis zueinander stehen. Wenn Sie sich selbstständig machen, lernen Sie in der Gründungsphase viele andere Gründer und Selbstständige kennen. Für Selbstständige ist ein solches Unterstützungsnetzwerk ganz besonders wichtig, denn sie haben keine Arbeitskollegen, mit denen sie sich austauschen können. Mit Mitarbeitern oder Kunden können sie in der Regel nicht so offen sprechen. Auch wenn bei Ihnen keine große Änderung ansteht, werden Sie von einem solchen Netzwerk profitieren, das Sie dann ja in aller Ruhe aufbauen können. Sie werden erfahren, dass andere ganz ähnliche Probleme haben wie Sie selbst, und Sie werden sich gegenseitig helfen, mit diesen Herausforderungen fertig zu werden.

## Informations- und Wissensaustausch

Networking hat sehr viel mit dem Austausch von Informationen, Erfahrungen und Wissen zu tun. „Gut vernetzt“ ist jemand, der über hervorragende Informationen verfügt, Dinge vor anderen erfährt, wissend nickt, während andere von einer Mitteilung überrascht werden. Besonders wichtig sind „heiße Informationen“ natürlich für Journalisten, die diese dann als Erste veröffentlichen können. Dazu gehört aber umgekehrt auch der vertrauensvolle Umgang mit Informationen. Als guter Networker werden Sie häufig etwas erfahren, was noch nicht für die Öffentlichkeit bestimmt ist, zum Beispiel weil jemand Ihren Rat dazu sucht oder sich einfach mitteilen möchte. Manchmal handelt es sich auch um Gerüchte. In einem solchen Fall sollten Sie zuerst den Betroffenen darüber informieren und seine Haltung dazu erfragen – so wie ein guter Journalist immer zunächst die Akteure seiner Geschichte um eine Stellungnahme bittet. Was den Umgang mit Informationen betrifft, kann man als Networker also viel von professionell und verantwortungsvoll handelnden Journalisten lernen.

Auch Pressearbeit ist eine Frage des richtigen Networkings. Es genügt nicht – wie viele denken –, eine gut formulierte Pressemitteilung in Umlauf zu bringen. Für den Journalisten ist entscheidend, ob es sich bei Ihnen als Urheber der Pressemitteilung um eine glaubwürdige „Quelle“ handelt. Wer <sup>21</sup>nicht gerade für ein großes Unternehmen oder eine staatliche Organisation arbeitet, muss also zunächst ein Vertrauensverhältnis zur Presse aufbauen, zum Beispiel durch kontinuierliche Bereitstellung verlässlicher Informationen.

Es geht beim Networking aber nicht nur um „heiße Informationen“, sondern auch um die Weitergabe von Erfahrung und Wissen: Sie sprechen über Produkte, die Nachfrageentwicklung, die Wettbewerber, vergleichen sich vielleicht miteinander, tauschen untereinander Tipps aus, schauen über den Tellerrand Ihres eigenen Unternehmens hinaus und lassen sich inspirieren. Hier zeigt sich besonders klar, dass Networking kein Nullsummenspiel ist: Die Weitergabe von Wissen und Erfahrungen kostet den Gebenden nichts, kann jedoch bei seinem Gesprächspartner großen Nutzen schaffen und zugleich die Beziehung und das gegenseitige Vertrauen vertiefen.

Der Austausch von Wissen gilt in unserer Gesellschaft, in der sich das Wissen immer schneller verändert und vergrößert, als überlebenswichtig. In großen Unternehmen gibt es sogar eigene Verantwortliche für das Wissensmanagement. Der Versuch, das relevante Wissen einer Organisation in Datenbanken abzubilden, ist aber immer wieder fehlgeschlagen. Die Verantwortlichen haben erst nach und nach erkannt, dass der Schlüssel zu einem erfolgreichen Wissenstransfer im Unternehmen die Vernetzung der Mitarbeiter ist, das Schaffen einer Kommunikationskultur, in der sie sich auch über Abteilungs- und Fachgrenzen hinweg offen und