

## Netzwerken ist in

Netzwerken macht erfolgreich. Netzwerken ist eine hohe Kunst. Geht es doch darum, vorausschauend Kontakte locker zu knüpfen – und dauerhafte Beziehungen daraus entstehen zu lassen.

Die sorgsame Pflege eines Netzwerks kostet Zeit, Energie und gelegentlich auch den einen oder anderen Euro. Zu anstrengend, zu aufwändig, sagen Sie? Überlegen Sie: Wann haben Sie das letzte Mal einen guten Rat privater oder geschäftlicher Natur gebraucht? Vielleicht haben Sie Ihren Partner, einen guten Freund, eine Kollegin oder im Familienkreis gefragt? Und prompt hat das Netzwerken funktioniert. Denn wer Hilfe oder Unterstützung braucht, aktiviert – sozusagen unterbewusst – zunächst seinen Freundes- und Bekanntenkreis, spricht sein persönliches internes Netzwerk. Das Arbeiten im Netzwerk, privat und geschäftlich, kann Lust, Laune und erfolgreich machen – vorausgesetzt, Sie haben eine pfiffige Strategie und arbeiten leidenschaftlich gerne mit Menschen zusammen ...

»Für die Entwicklung zu einem reichen und freien Leben  
sind viele Kontakte nötig.«

Damit brachte der schwedische Dichter August Strindberg im letzten Jahrhundert das Prinzip des Beziehungsmanagements auf den Punkt. Kontakte, Beziehungen, Bindungen sind die Grundlage für ein festes, dichtes Netzwerk – in guten Zeiten und noch wichtiger in wirtschaftlich turbulenten Zeiten!

Lassen Sie sich auf den folgenden Seiten davon inspirieren. Springen Sie auf den Netzwerk-Zug auf und lernen Sie die Vorzüge des Kontaktknüpfens und der intelligenten Beziehungspflege kennen. Erfahren Sie mehr über unterschiedliche Arten von Netzwerken, über Regeln, die es zu beachten gilt, auf welche Türöffner Sie sich verlassen können, wo Fettnäpfchen lauern und wie Egomarketing das Netzwerken unterstützt ...

Eine Anmerkung: Auch wenn auf den folgenden Seiten die Rede vom »Netzwerker«, »Berater« oder »Trainer« ist, sind immer Frauen und Männer gleichermaßen angesprochen.

Danke allen unermüdlichen Netzwerkerinnen und Netzwerkern, ohne die die folgenden Seiten nicht möglich gewesen wären!

Karin Ruck

## Was ist Netzwerken?

Networking oder Netzwerken – was ist das eigentlich? Schon wieder ein Trend, der schick ist? Dem man nachläuft, um »in« zu sein? Nein, Netzwerken ist keine Modeerscheinung, die nach wenigen Monaten wie ein alter Mantel wieder im Schrank verschwindet. Netzwerken ist vielmehr, auf ganz besondere Art Kontakte zu knüpfen, sie lebendig zu halten und Beziehungen zu pflegen. Treffen Sie sich in der Mittagspause mit Kollegen, Freunden, Bekannten? Tauschen Sie Neues über die Arbeit, die Familie, die Freunde aus? Wissen Sie von Ihrem Kollegen am Schreibtisch gegenüber mehr als nur den Stadtteil, in dem er wohnt, oder die Automarke, die er fährt? Gratulation. Sie sind auf dem besten Weg, aktiv zu Netzwerken.

## Kümmern Sie sich intensiv um den Netzwerk-Aufbau

Damit aus einzelnen wertvollen Kontakten ein erfolgreiches Netzwerk entstehen kann, sollten Sie sich intensiv mit dem Aufbau Ihres Netzwerks auseinandersetzen. Halten Sie einen Moment inne und überlegen Sie, welches Bild Ihnen spontan durch den Kopf geht, wenn Sie an das Wort »Netzwerk« denken. Das klassische Fischernetz? Der Fischer, der sein Netz auswirft, um die größten Fische zu fangen? Das Spinnennetz, das die Spinne auf geheimnisvolle, faszinierende Art webt, um Nahrung zu fangen? Das Sicherheitsnetz, das die Trapezkünstler im Zirkus spannen, um möglichst keine Verletzungen zu riskieren? Vielleicht an umfangreiche, komplizierte Datenverknüpfungen von Rechner zu Rechner? Oder denken Sie doch eher an die Unit in New York, die zum gleichen Network, zur gleichen Community gehört wie Ihre Werbeagentur, Ihr Unternehmen?

Sicher fallen Ihnen noch viele andere Bilder ein, wenn Sie länger darüber nachdenken. Richtig spannend wird es, wenn Sie sich den Hintergrund der Antworten näher ansehen: Der Fischer sorgt mit vollen Netzen für seinen Unterhalt. Die Spinne fängt im Netz ihr Opfer, um zu überleben. Während EDV-Netzwerke und Unternehmens-Networks klar auf den ökonomischen Erfolg und Schnelligkeit abzielen, sind die Trapezkünstler zunächst um ihre Sicherheit bemüht.

Und wie sieht es mit den Netzwerken aus, die zwischen Menschen geknüpft werden? Geht es auch hier um Überleben, Sicherheit, Profit, Gewinnmaximierung? Klar! Das »Personal Networking« geht sogar noch einen Schritt weiter. Es zielt auf den systematischen Aufbau sozialer Kontakte und Beziehungen im persönlichen und beruflichen Alltag ab.

## Das Prinzip »Vitamin C«

Sie wollen Ihre Karriere nach vorne bringen? Sie suchen einen neuen Job oder wollen (müssen?) als Unternehmer Ihren Kundenstamm erweitern? Dann kommen Sie am intelligenten Netzwerken garantiert nicht vorbei. Der persönliche Kontakt und der direkte Austausch mit Menschen sind die Basis, wenn Sie Ihre Karriere und sich als Persönlichkeit weiterentwickeln wollen. Und weil der persönliche Fortschritt immer mit Neuem, Unbekanntem verbunden ist, sollten Sie für diesen Schritt möglichst schon vorher Ihr Handwerkszeug kennen und gepackt haben. Was Sie in Ihren Handwerkskoffer auf jeden Fall hineinlegen sollten, zeigt Ihnen die folgende »Pack-Liste«.

- V** **Vertrauen.** Das ist das Fundament für erfolgreiches und dauerhaftes Netzwerken. Sich vertrauensvoll auf Menschen, Situationen und Projekte einlassen, ohne zunächst zu wissen, ob am Schluss der Erfolg oder die Enttäuschung steht.
- I** **Initiative.** Werden Sie aktiv und gehen Sie auf Menschen offen zu. Kommen Sie ins Gespräch, tauschen Sie Meinungen und Erfahrungen aus.
- T** **Timing.** Zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu sein ist oft mit dem berühmten Quäntchen Glück verbunden, um interessante Menschen kennen zu lernen und Kontakte zu knüpfen.
- A** **Authentizität.** Sie ist der Begeisterungsfaktor für Netzwerker schlechthin. Seien Sie echt und glaubwürdig. Keine Schauspielerei, kein Flunkern. Ihr Gegenüber bekommt es ohnehin schnell mit und dann wird's schwierig mit dem intensiven Netzwerken.
- M** **Menschen.** Menschen brauchen Menschen, um soziale Bindungen und Beziehungen einzugehen. Gestalten Sie das Miteinander vertrauensvoll und ehrlich.
- I** **Informationen.** Informationen sammeln, aufbereiten und für besondere Gelegenheiten verwenden. Knüpfen Sie mit Ihrem Wissen permanent an Ihrem Netzwerk. Und geben Sie Informationen und Tipps weiter.
- N** **Neugierde.** Gehen Sie mit offenen Augen und Ohren durch die Welt. Wer an Menschen, Dingen, Zusammenhängen stark interessiert ist, dem fällt es leichter, neue Ideen oder Projekte zu entwickeln. Ihrer Karriere schadet das nicht im geringsten.
- C** **Connections.** Kontakte, Beziehungen, Bindungen. Das »Salz« in der Suppe des Lebens und für viele Menschen ein fester Halt.

Ein satter Vertrauensvorschuss, gepaart mit sicherem Gespür für Informationen, und eine große Portion Neugierde auf Menschen gehören zum Rüstzeug eines erfolgreichen Netzwerkers, einer erfolgreichen Netzwerkerin. Wenn Sie dann auch noch zur rechten Zeit am rechten Ort überzeugend Ihre Kontakte aufbauen und intensiv pflegen, dann trainieren Sie nach der Pflicht bereits die Kür! Doch Schritt für Schritt ...