



GUDRUN FEY, KOMMUNIKATIONSTRAINERIN

Als Rede- und Medientrainerin berät Gudrun Fey unter anderem Führungskräfte aus allen Branchen. Bisher hat sie rund 25.000 Menschen geschult. In den 90-er Jahren arbeitete sie als Lead Trainer beim größten amerikanischen Seminaranbieter CareerTrack Inc. Seit 1997 ist Fey geschäftsführende Gesellschafterin der study & train GmbH. Fey schrieb den Berufsberatungsbuch „Kontakte knüpfen und beruflich nutzen – Erfolgreiches Netzwerken“ (Walhalla-Verlag).



WAHRE EGOISTEN HANDELN KOOPERATIV

RP: Was sind die unschlagbaren Argumente, die für Networking sprechen?

Gudrun Fey: Ein Netzwerk erhöht die Chancen, beruflich weiterzukommen. Das steckt nicht zuletzt auch im Begriff Beförderung. Man braucht andere Menschen, die einen empfehlen und unterstützen. Beim Networking geht es immer um das Prinzip von Geben und Nehmen. Ich sage immer: Wahre Egoisten handeln kooperativ. Studien besagen: 34 Prozent der Stellen werden über Mitarbeiter im Unternehmen und persönliche Kontakte besetzt.

RP: Wie kann man ein Netzwerk systematisch aufbauen und pflegen?

Gudrun Fey: Networking ist nicht nur intern, sondern auch extern gefragt. Dafür sollte man ein klares Ziel vor Augen haben. Arbeitet man beispielsweise in einem Hotel auf Teneriffa, so kann man einen hotelübergreifenden Erfahrungsaustausch unter den deutschsprachigen Kollegen organisieren. Das Ziel kann hier etwa die Verbesserung der Arbeitsbedingungen sein. Für spanischsprachige Mitarbeiter wäre dagegen ein Austausch insofern interessant, als er auch beinhaltet, wie

man mit deutschen Hotelgästen umgeht, worauf sie Wert legen und welche Macken sie haben.

RP: Muss man dabei in Kauf nehmen, dass man anfangs mehr gibt als nimmt?

Gudrun Fey: Networking ist immer eine Investition. Wie bei einer Geldanlage kann alles wunderbar erfolgreich oder aber auch ein Flop sein. Daher sollte man Menschen gezielt auf ihre Netzwerkfähigkeit testen und beobachten, ob etwas zurückkommt. Grundsätzlich darf man nicht sofort berufliche Förderung erwarten und sollte auch nicht zu sehr die Werbetrommel für sich selbst rühren, weil man sich davon etwas verspricht. Man muss Nützliches bieten.

RP: Soll man beim Netzwerken Berufliches mit Privatem vermischen?

Gudrun Fey: Ich bin auf alle Fälle dafür. Egal bei welcher Veranstaltung man sich befindet, man sollte die Visitenkarten immer dabei haben. Aus jeder Situation oder jedem neuen Kontakt könnte sich eine Chance ergeben. Erst kürzlich lernte ich im Zug eine 70-jährige Frau kennen, die zuerst in Bezug auf mein Netzwerk nicht vordergründig interessant war. Sie erzählte mir aber von ihrem Sohn, der Personalleiter eines mittelständischen Unternehmens ist. Und schon war es wieder von Vorteil, die Visitenkarte stets zur Hand zu haben.