

Wahre Egoisten handeln kooperativ

„Ein gutes Netzwerk ist die Quelle zum Erfolg“ – Die Kommunikationstrainerin Dr. Gudrun Fey über den Wahrheitsgehalt dieser Aussage, den Aufbau eines eigenen Netzwerks und darüber, warum geben mindestens genau so wichtig ist wie nehmen.

Netzwerken ist heute „in“. Trotzdem ist es für manche mit dem Geruch der „Vetterleswirtschaft“ behaftet. Abwertend heißt es auch: „Eine Hand wäscht die andere, bedeutet, am Ende sind sie beide dreckig“. Diese Gefahr besteht immer dann, wenn statt der Leistung als Empfehlungskriterium, persönliche Interessen im Vordergrund stehen. Wenn man also einer unfähigen Person eine bestimmte Position „zuschustert“, weil man sich dadurch einen eigenen großen Nutzen verspricht. Das ist mit Netzwerken nicht gemeint. Hier geht es darum, dass man etwa einen Job oder einen Auftrag über Beziehungen aufgrund seiner Leistung bekommt. Doch da sich Leistung nicht von selbst herum spricht, braucht man Kontakte und die findet man in Netzwerken.

Laut der IAB-Erhebung des gesamtwirtschaftlichen Stellenangebots 2006 wurden über ein Drittel der Stellen (34 Prozent) über eigene Mitarbeiter oder persönliche Kontakte besetzt. Gegenwärtig hat jedes sechste Dax-Unternehmen ein institutionalisiertes Programm „Mitarbeiter werben Mitarbeiter“ (Quelle Focus Money). Wenn man diese Zahlen liest, ist klar, dass es sich lohnt, Zeit und Mühe in das Netzwerken zu investieren.

Jeder Mensch ist bereits – ob er es will oder nicht – Mitglied in mindestens einem natürlichen Netzwerk, nämlich der Familie. Auch die Dorfgemeinschaft stellte in früheren Zeiten ein Netzwerk dar. Doch funktionieren diese beiden Institutionen nur noch selten im Sinne gegenseitiger Unterstützung und Förderung. Deshalb gilt, sich sein eigenes Netzwerk zu schaffen oder Mitglied in einem bestehenden Netzwerk zu werden. Früher gab es im akademischen Bereich

MEHR ALS EIN DRITTEL ALLER STELLEN WIRD ÜBER NETZWERKE BESETZT

nur die Studentenverbindungen und die waren und sind, bis auf wenige Ausnahmen, nur männlichen Kommilitonen offen. Heute gibt es jedoch darüber hinaus Alumni-Netzwerke, in denen man Kontakte aufbauen und nutzen kann. Hinzu kommen traditionelle Netzwerke wie Rotarier, Lions oder Kiwanis, die früher ebenfalls nur Männern offen standen. Heute sollte man sich als Frau erkundigen, ob eine Mitgliedschaft möglich ist, da das bei den einzelnen Organisationen unterschiedlich gehandhabt wird. Meist entscheiden die Clubs



Ins Netz gegangen: Networking ist alles andere als Anbiederei.

vor Ort selbst, ob sie Frauen aufnehmen oder nicht. In größeren Städten gibt es sogar Rotarierclubs, die sich speziell an Frauen richten und auch Zonta und die Soroptimisten sind traditionelle Clubs, die ausschließlich aus weiblichen Mitgliedern bestehen. Die meisten dieser traditionellen Netzwerke haben Nachwuchsorganisationen, so dass man nicht wohlhabend sein und im Leben bereits etwas erreicht haben muss, um Mitglied zu werden. Allerdings brauchen Sie immer eine Person – und später zur Aufnahme noch eine zweite –, die dort Mitglied ist und sie einlädt. Dort selbst um Aufnahme zu bitten, ist nicht üblich.

Besonders beliebt zum Netzwerken sind heute Internetplattformen. Die bekanntesten und weit verbreitetsten sind studiVZ und Xing. Doch wird man auch bei Internetnetzwerken feststellen, es geht nichts über den persönlichen Kontakt. Denn die Basis zum Netz-

Auf diese Eigenschaften kommt es an:

- Netzwerker denken und handeln ganzheitlich. Sie nutzen ihre emotionale Intelligenz. Sie kommunizieren gern und spüren, mit wem sie wann und wie „ins Geschäft kommen“ können
- Netzwerker bauen kontinuierlich ihr eigenes Netzwerk aus und pflegen es.
- Netzwerker sind keine Altruisten, sondern leben die Anschauung: „Wahre Egoisten handeln kooperativ“.
- Netzwerker verhelfen anderen und damit auch sich selbst zum Erfolg.
- Netzwerker bringen einen Tick mehr Leistung als erwartet: „Be a little bit better“. Sie sind einen Tick hilfsbereiter, kreativer, schneller, engagierter oder präziser.
- Netzwerker verstehen es, sich und ihre Leistungen positiv darzustellen, ohne dass dies als Anbiederei empfunden wird.
- Netzwerker wissen: „The only way to have a friend is to be one.“
Ralph Waldo Emerson



werken ist Vertrauen und das lässt sich nur durch persönliches Kennenlernen aufbauen. Allerdings sollte man aufpassen, was man von sich preis gibt; denn das Internet vergisst nichts und bei der Stellensuche ist es inzwischen üblich, einen Kandidaten erst mal zu „googeln“. Dennoch sind gerade diese Netzwerke für eine erste Kontaktaufnahme gut geeignet. So kann man etwa leicht im Rahmen von Xing eine eigene Community ins Leben rufen und sich dann von Zeit zu Zeit persönlich treffen.

Vor einigen Jahren gab es eine neue Geschäftsidee: Visitenkartenparties, eine Plattform zum Kontakte knüpfen, die vor allem für Selbständige wie Rechtsanwälte, Architekten oder Werbeagenturen hilfreich ist. Auch daraus kann sich an Ihrem Ort ein Netzwerk entwickeln, wenn Sie dazu die Initiative ergreifen. Hier ein paar Tipps, um miteinander ins Gespräch zu kommen.

Oft sucht nach einem originellen Einstieg. Da einem dieser oft nicht einfällt, bleibt man stumm. Sucht man stattdessen nach etwas, was einem mit dieser Person verbindet, fällt es viel leichter. So kann man immer zuerst fragen, wo sie herkommt, wie die Anreise war, ob sie zum ersten Mal da ist oder wie sie die Visitenkartenparty findet. Möchte man, - ohne neugierig zu wirken -, herausfinden, was die andere Person beruflich macht, kann man diese Information zuerst von sich geben und sich dabei auch gleich vorstellen: „Guten Tag, ich bin Petra Schneider. Ich

arbeite als wissenschaftliche Mitarbeiterin am Historischen Institut, und Sie?“ Auf eine Kurzformel gebracht, heißt es „GNIF“. Das steht für „Gruß, Name, Information geben, Frage“. Nun kann man die Visitenkarten austauschen. Denn die Angaben geben darauf Anlass zu weiteren Themen. Falls Bedenken bestehen, dass einem beim Small Talk die Themen ausgehen, so ist es hilfreich, einen Spickzettel mit entsprechenden Themen dabei zu haben, um dann bei passender Gelegenheit unauffällig drauf zu schauen. Ein gelungener Small Talk entscheidet nämlich oft darüber, ob der Kontakt fortgeführt wird oder nicht.

Netzwerke funktionieren dann am besten, wenn sie ein gemeinsames Ziel verfolgen, denn das verbindet und schweißt zusammen. Das kann die gegenseitige berufliche Förderung sein. Doch oft ist es geschickter, diese als erwünschten Nebeneffekt zu betrachten und ein anderes gesellschaftlich unterstützenswertes Ziel in den Vordergrund zu stellen. Abgesehen davon ist ein ehrenamtliches Engagement etwas, was in vielen Firmen sehr positiv gewertet wird. Wenn Sie nun nach Mitgliedern suchen, kontaktieren Sie zuerst einmal Ihre Bekannten und Arbeitskollegen. Wenn das noch nicht ausreicht, lohnt sich auch der Kontakt zur örtlichen Zeitung. Der zuständige Redakteur veröffentlicht vielleicht eine kleine Meldung über Sinn und Zweck Ihrer Vereinigung und Ort und Zeitpunkt des nächsten Treffens.

Erwarten Sie von einem Netzwerk, – unabhängig davon, ob Sie es selbst gründen oder bei einem bestehenden Netzwerk mitmachen – jedoch nicht zu viel. Wenn Sie zu offensichtlich eine berufliche Förderung erwarten, fällt dies negativ auf. Nicht zuletzt auch deshalb, weil vor dem „Nehmen“ das „Geben“ kommt.

Netzwerken beruht schon seit der Antike auf der Reziprozitätsregel, „Do ut des“ (gib damit dir gegeben wird). Es trifft auch nicht

den Sinn des Netzwerks, beim „Geben“ gleich darauf zu schauen, was man zurück erhält. Eine weitere Regel lautet nämlich: Kontakte knüpfen, bevor man sie braucht. Es kann also sein, dass man zehn Mal in Vorleistung tritt und nur einmal etwas zurückbekommt. Doch wie bei jeder Investition, gibt es auch bei einer Investition in Menschen ein Risiko: mal eine Fehlinvestition oder mal einen Glücksgriff.

Um von einem Netzwerk letztlich selbst zu profitieren, überlegen Sie sich, wie kann ich anderen Netzwerkmitgliedern Nutzen bieten? Das können Spezialkenntnisse sein. Begehrt sind heute Menschen mit PC-Kenntnissen. Auch „Türöffner“ sind sehr gefragt. Das kann eine Doktorantin sein, die einem einen Termin beim Professor ermöglicht. Je nützlicher jemand für andere ist, desto bekannter und beliebter wird dieses Netzwerkmitglied sein und desto eher wird man ihm auch einmal einen Gefallen tun. Manchmal ist es für andere schon nützlich, wenn man interessante Informationen oder beachtenswerte Zeitungsberichte weitergibt.

Je länger man in einem Netzwerk aktiv ist, desto eher kann man erwarten, dass einem auch in einer schwierigen Lebenssituation geholfen wird. So sind schon manche zu einer neuen Wohnung oder einem neuen Job gekommen. Denn die Wahrscheinlichkeit, dass man bis zum Berufsende in einem einzigen Unternehmen arbeitet oder an einem einzigen Ort lebt, ist sehr gering und sicher für die meisten nicht erstrebenswert. Deshalb braucht man, um beruflich erfolgreich zu sein, Kontakte zu vielen und natürlich auch möglichst einflussreichen Menschen. Bereits das Wort „Beförderung“ zeigt, dass man ohne die Unterstützung anderer nicht weit kommt.

**Die Formel „GNIF“ stammt von der Kommunikationstrainerin Barbara Schäfer-Ernst.*

INTERVIEW

GUDRUN FEY, STUDY & TRAIN



Die Autorin, Dr. Gudrun Fey ist Kommunikationstrainerin und Geschäftsführerin von study & train, Gesellschaft für Weiterbildung mbH in Stuttgart. Sie hält zum Thema Netzwerken Vorträge und führt Seminare durch. Mehr über Networking in ihrem Buch: „Kontakte knüpfen und beruflich nutzen. Erfolgreiches Netzwerken“, Walhalla Fachverlag, Regensburg, 4. Aufl. 2007.