

Wie viele Frösche muss man küssen, bis man den Prinzen findet?

Immer wieder neue Leute kennenzulernen, ist heute ein Muss. Ohne Netzwerk scheint nichts mehr in unserem Leben zu funktionieren, weder privat noch beruflich. In einer äusserst komplexen Welt, in der Grenzen durchlässiger geworden sind, helfen die richtigen Kontakte oft weiter. Dabei gibt es einige Regeln zu beachten. [Von Elisabeth Fry; Illustration: Bruno Muff]

Von Fröschen spricht der amerikanische Geschäftsmann und Autor Darcy Rezac in seinem Networking-Ratgeber «Bearbeite den Teich!» («Work the Pond!»)¹. Er erklärt, dass die neuen Kontakte, die man knüpft, Frösche sind, die man küssen muss. Erweist sich der Kontakt als hilfreich, verwandelt sich der Frosch in einen Prinzen.

Der gemäss Rezac zentrale Punkt im «positiven Networking» ist aber dieser: Wer sich beim Knüpfen eines sozialen Netzwerks neuen Kontakten nähert, soll sich immer die Frage stellen: Was kann ich für diese Person tun? Ein erfolgreicher Netzwerker versucht, dem anderen zu helfen, nicht von ihm zu profitieren. Eines Tages wird der Nutzen zu ihm zurückfliessen. Nur mit dieser Haltung könne man wertvolle Beziehungen knüpfen, davon ist Darcy Rezac überzeugt. Und dazu gehört zuerst einmal, zuzuhören und echtes Interesse an der anderen Person zu zeigen.

«Connecting» und andere Spielarten

Alle Welt spricht heute von Networking. Wieso kommt dieser Tätigkeit plötzlich so viel Bedeutung zu? Wieso können wir nicht einfach Beziehungen pflegen wie früher? Der renommierte Trendforscher Matthias Horx sagt Menschen mit solchem Verhalten eine

düstere Zukunft voraus: «Ohne aktives Networking kapselt man sich gesellschaftlich und wirtschaftlich ab.» Networking gehöre sozusagen zur Überlebensstrategie. Wir leben heute in einer globalisierten Informationsgesellschaft, in der Privat- und Geschäftsleben nicht mehr klar getrennt sind. Mitarbeitende wechseln öfter als früher die Firma; Unternehmen und Organisationen werden durchlässiger. Wer mehr weiss und mehr Leute kennt, kommt schneller zum Ziel. Sei dies auf der Suche nach einer neuen Stelle oder beim Erklimmen der Karriereleiter.

Dabei kommt es aber nicht in erster Linie auf die Menge der Kontakte an, sondern vor allem auf deren Qualität. Es nützt nichts, viele Leute zu kennen, wenn sie für die Erreichung (m)eines Ziels nicht hilfreich sind. Jemand, der aktiv Networking betreiben will, muss sich also zuerst im Klaren sein, was er will. Dann kann er gezielt vorgehen und sich die richtigen Plattformen und Anlässe aussuchen. Darüber hinaus gilt es, sich in bereits bestehenden Netzwerken richtig zu positionieren: als Spezialist für ein gewisses Gebiet, als Person mit besonders vielen Kontakten, als Kenner der besten Weinkeller oder Ähnliches. Gleichzeitig macht man andere zum Spezialisten, indem man sie um Rat fragt. Es ist einfach schmei-



Wer anderen zum Erfolg verhilft,
dem wird gern geholfen.

chelhaft, als Experte behandelt zu werden. Aktives Networking heisst auch, die eigenen Kontakte einander vorzustellen, weil man weiss, dass sie sich gegenseitig weiterhelfen können. «Connecting» nennt sich das in der Fachsprache. Wer anderen zum Erfolg verhilft, dem wird gern geholfen.

Der Wert neuer Netze und schwacher Kontakte

Es ist heute unabdingbar, immer wieder Einlass in neue Netzwerke zu gewinnen und Leute aus anderen Sparten und Disziplinen kennenzulernen. Oft bewegt man sich in geschlossenen Kreisen, in welchen immer dieselben Informationen zirkulieren. Man dreht sich also sprichwörtlich im Kreis, wenn man nicht aus diesem ausbricht.

Es hat sich auch gezeigt, dass zum Beispiel bei der Jobsuche schwache Kontakte – also Freunde von Freunden – hilfreicher sind als enge Kontakte. Je grösser also das Kontaktnetz, desto zahlreicher die Möglichkeiten.

Um grosse Netze zu schaffen, eignen sich die verschiedenen Internet-Plattformen hervorragend. Hier kann ein Mitglied einen Riesenpool von Kontakten anzapfen. Es gilt jedoch, die Plattform zu eruieren, die am ehesten die gewünschten Kontakte und Foren liefert. Neben den zwei bekanntesten Business-Plattformen Xing und LinkedIn gibt es auch viele geschlossene, interessenbasierte Netzwerke, die nicht für alle zugänglich sind. Beliebte sind zum

Beispiel die Communities of Practice. Das sind interessengeleitete Gruppen von Praktikern innerhalb und zwischen Unternehmen, die sich regelmässig über Problemlösungen und Neuerungen in ihrem Tätigkeitsbereich austauschen.

Facebook dient mehr dem Networking auf privater Ebene, was jedoch plötzliche Funde für Geschäftliches nicht ausschliesst. Diese Plattform ist inzwischen nicht mehr ausschliesslich ein Medium der

«Elevator Pitch» als Wundermittel

Wie nähert man sich an einem grossen Anlass jemandem an, wenn man niemanden kennt? Es ist nicht jedem gegeben, locker von einer Person zur anderen zu «flattern». Beim persönlichen Kontakt knüpfen sind andere Qualitäten gefragt als beim Surfen auf dem Internet. Hier kommen ein sympathisches Auftreten und die Kunst des Small Talks zum Tragen. Dazu gibt es Tipps und Regeln (siehe Seite 7). Man muss sich darstellen können, aber auch andere sich darstellen lassen. Der erste Eindruck ist dabei noch genau so wichtig wie früher. Es ist deshalb ratsam, anlasskonform gekleidet zu sein. Frauen geniessen da natürlich immer etwas mehr Freiheit als Männer, aber umso wichtiger ist es, Geschmack zu beweisen.

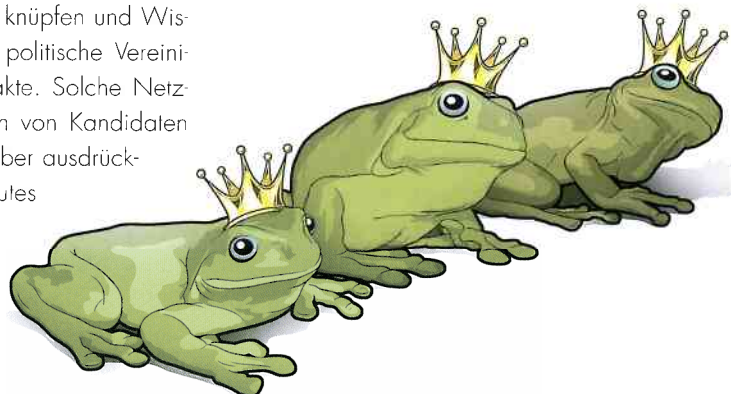


Um möglichst grosse Netze zu knüpfen, eignen sich Internetplattformen hervorragend.

Jugend, auch ältere Semester tummeln sich darauf. Zudem wurde Facebook von den Unternehmen als sehr ergiebiges Marketinginstrument entdeckt. Die elektronischen Plattformen leben von der Anzahl Personen, die mitmachen, sowie von den Funktionen, die sie anbieten.

Nicht zu vergessen sind die traditionellen Service-Clubs wie Rotary, Lions und Kiwanis. Sie bieten gute Kontaktmöglichkeiten in auserwähltem Kreis. Sie erfüllen neben der Vernetzung und den wohlthätigen Zielen auch den Wunsch nach Exklusivität und Anerkennung. Diese Service-Clubs sind jedoch geschlossene Organisationen. Nur die Einladung eines Mitglieds öffnet die Tür. Alumni-Netzwerke von Hochschulen sind eine weitere Gelegenheit, vor allem innerhalb seines Berufskreises Kontakte zu knüpfen und Wissen auszutauschen. Auch Berufsverbände oder politische Vereinigungen sind eine Quelle für hochwertige Kontakte. Solche Netzwerke werden heute auf Bewerbungsplattformen von Kandidaten bereits erfragt. Es wird also vom neuen Arbeitgeber ausdrücklich gewünscht, dass der neue Angestellte ein gutes Netzwerk mitbringt, von dem die Firma profitieren kann.

Wenn man sich jemandem nähert, nimmt man am besten zuerst Augenkontakt auf. Gruppen von drei oder mehr Personen eignen sich besser als Zweiergruppen, wo man leicht stören kann. Hermann Scherer², der es sogar geschafft hat, für einen Anlass Bill Clinton nach Deutschland zu holen, rät zu einem Satz wie: «Darf ich mich kurz vorstellen, mein Name ist Hans Müller. Darf ich mich zu Ihrer Gruppe gesellen?» Eine andere Strategie ist es, sich in der Nähe des Eingangs hinzustellen und Neuankömmlinge anzusprechen. Ist der Kontakt hergestellt, sollte man es schaffen, sich in wenigen Sätzen interessant zu machen. In den 80er Jahren wurde in



den USA der Ausdruck «Elevator Pitch» geprägt: Junge Vertriebsleiter hatten nur im Aufzug Gelegenheit, mit ihrem Chef zu sprechen und mussten in dieser Zeit punkten. Auch beim Netzwerken sollte man in kürzester Zeit einen bleibenden Eindruck hinterlassen. Dies kurz auf den Punkt gebracht und in einer möglichst bildhaften Sprache, denn mit den üblichen Anpreisungen von Qualität, Service und Kompetenz hebt man sich nicht ab.

Kontakte knüpfen wir eigentlich schon ein ganzes Leben lang, nur machen wir es heute bewusster und gezielter. Wer die richtigen Frösche küsst, findet schneller den Prinzen. □

1 «Work the Pond!» von Darcy Rezac, Gayle Hallgren-Rezac und Judy Thomson, Prentic Hall Press, 2005. 2 «Wie man Bill Clinton nach Deutschland holt» von Hermann Scherer, Campus, 2006.

Sechs goldene Regeln für erfolgreiches Networking

Mit etwas System, Vorbereitung und Lockerheit wird Networking zum Erfolgsfaktor.

1. Vor dem Anlass **Teilnehmerliste studieren**: So kann man bereits eruieren, welche Leute einem besonders wichtig sind.

2. Gut zuhören und nachfragen, **echtes Interesse zeigen**: Das Gegenüber erfährt so Anerkennung, fühlt sich geschätzt. Die Person wird sich später bestimmt an die interessierte Fragerin erinnern, denn jeder spricht gerne über sich selbst.

3. **Visitenkarten austauschen und später nachbereiten**: Eine Sammlung von Visitenkarten ohne Vermerke nützt nichts. Gleich nach dem Kontakt sollte man Ort und Gegebenheiten des Kontaktes sowie einige Besonderheiten der Person notieren.



4. **Authentisch bleiben und sich amüsieren**: Es gibt nichts Schlimmeres als krampfhaft Leute kennenlernen zu wollen, um zu einem Ziel zu gelangen. Das stösst ab.

5. Kontakt halten: Mit den **wichtigsten Leuten in Kontakt bleiben**, sei dies via E-Mail, regelmässige Treffen oder gemeinsame Unternehmungen.

6. **Ein Lächeln erleichtert die Kontaktaufnahme**: So banal dieser Tipp klingt, so wirkungsvoll ist er. Hier wirkt das Gesetz der Reziprozität, das Gegenüber wird zurücklächeln.