

Beck kompakt

Crashkurs Networking

In 7 Schritten zu starken Netzwerken

Bearbeitet von
Martina Haas

Schritt 3: Gute Vorbereitung

Haben Sie die Ziele definiert, eine grobe Strategie entwickelt, wie Sie vorgehen wollen, wird es konkret. Dabei sollten Sie beachten: Gute Vorbereitung ist die halbe Miete auf dem Marktplatz der Chancen. Vertrauen Sie nicht auf „Kommissar Zufall“ oder das Glück, das ist zu ungewiss oder dauert zu lange. „Die Menschen, die in der Welt vorwärtskommen, sind diejenigen, die aufstehen und nach dem von ihnen benötigten Zufall Ausschau halten!“ wusste schon George Bernard Shaw. Die Franzosen sprechen sogar von „*corriger la fortune*“ – man muss dem Glück nachhelfen (durch Betrug). Letzteres lässt man besser. Nachhelfen, ja, falschspielen, nein.

Wer ein Ziel verfolgt, sollte jede sich bietende Chance nutzen. Chancen gibt es tagtäglich viele. Wir erkennen sie nur nicht immer, und wenn wir sie sehen, fehlt uns oft der Mut, sie zu ergreifen.

Häufig mangelt es uns schon an den erforderlichen Informationen über interessante Optionen. Das lässt sich ändern.

Sorgen Sie für Orientierung

Welche Informationen benötigen Sie konkret oder im Allgemeinen? Wer könnte sie beisteuern? Ein japanisches Sprichwort sagt: „Wer Fische fangen will, muss dahin gehen, wo die Fische sind.“ Ich ergänze: Er sollte nicht vergessen, ein Netz mitzunehmen, dieses zuvor auf Löcher untersuchen und sie zumindest notdürftig flicken.

Zentrale Fragen sind:

- Wo sind Ihre Fische?
- Wer könnte Informationen haben, die Sie zu Ihrem Ziel führen oder diesem näher bringen?
- Wo sind solche Personen anzutreffen?
- Wie kommen Sie an diese Personenkreise heran?
- Wer könnte Ihnen dabei helfen?

Erfolgsfaktor: gut informiert

Qualifizierte Informationen zu Ihren Anliegen finden sie grobenteils in öffentlich zugänglichen Quellen: Zeitschriften, Büchern, Blogs, Seminaren, bei Messen, Kongressen, Vortragsveranstaltungen, in Fachvereinigungen und natürlich bei Menschen, die sich mit dem Thema auskennen, Spezialisten, Experten, Menschen aus Ihrem Umfeld, im Betrieb, in Ihrem Bekanntenkreis etc., und solchen, die Sie kennenlernen sollten.

Gut informiert bedeutet möglichst umfassend informiert – idealerweise aus erster Hand und frühzeitig. Falls die Information dann noch exklusiv ist, man der Einzige oder zumindest der Erste ist, der Kenntnis hat, hat man einen Riesenvorsprung vor der Konkurrenz. Voraussetzung ist zu wissen, wer der Hüter des Schatzes, also der Informationen, ist.

Gründliche Recherche verleiht ein gutes Gefühl und damit mehr Sicherheit, wenn man auf jemanden zugeht. Das gilt insbesondere bei hochrangigen Persönlichkeiten. Recherchieren Sie stets auch den persönlichen Werdegang einer Person, nicht nur Funktion und Aufgabenkreis. Das erleichtert die Einschätzung und den Small Talk.

Doch immer wieder erlebe ich, dass selbst versierte Fachleute schlecht informiert sind, sobald es über das rein Fachliche hinausgeht. Oft kennen sich Menschen in ihrem Unternehmen nicht wirklich aus. In Konzernen fehlt häufig der Gesamtüberblick. Manche leben nur in der vergleichsweise kleinen Welt ihrer Abteilung, schauen nicht links oder rechts. Was gar in Konkurrenzunternehmen geschieht, ist nicht selten unbekannt. Sei es Desinteresse oder eine Form von Betriebsblindheit, die sich einstellt, wenn man längere Zeit etwas tut – keiner kann sich leisten, nicht informiert zu sein.

Gut vernetzte Menschen werden von hochrangigen Personen aus ihrem Netzwerk direkt informiert, erfahren wichtige Dinge im Gespräch, hören sie aus Zwischentönen heraus, da sie in regem Austausch stehen. Bei wichtigen Kontakten, die sie nicht häufig treffen, bringen sie sich selbst unaufdringlich (!) in Erinnerung. Weniger gut Vernetzte müssen sich gezielt um Informationszufluss kümmern.

Aktiv werden

Stellen Sie sich darauf ein: Menschen, die nicht zu unserem „Inner Circle“ gehören, machen sich i. d. R. nicht allzu viele Gedanken über uns, unsere Karriere oder Wünsche. Wenn Sie etwas von anderen möchten: Formulieren Sie es. Je konkreter Ihre Vorstellung ist und je präziser Sie sich ausdrücken, desto leichter kann sich der Gesprächspartner ein Bild machen und überlegen, ob und ggf. welche Hilfestellung er geben könnte, wenn er wollte.

Information Overload

Viele klagen über die Informationsflut, mit der wir alle zu kämpfen haben. Sie ist tatsächlich einer der größten Zeitfresser. Gleichwohl sollten wir dankbar sein, dass es so viele und zudem qualifizierte Informationen gibt, die leicht und häufig sogar kostenlos zugänglich sind. Was für einen Aufwand bedeutete Recherche früher: den Besuch von Bibliotheken, womöglich weit entfernten Institutionen, vieles war unzugänglich. Heute wird schnell gegoogelt – mit guten Ergebnissen. Auch hier bedeutet mehr Routine bessere und schnellere Ergebnisse.

Übung: Netzwerkstrategie Teil 3 von 3

Planung der weiteren Schritte:

- **Identifikation:** Schreiben Sie zu jedem Ihrer drei vorhin notierten Ziele und Zwischenschritte sieben Personen (private oder berufliche Kontakte) auf, die Ihnen in irgendeiner Weise helfen könnten.
- **Nutzen – Hilfestellung:** Notieren Sie bei jeder Person möglichst konkret, was diese für Sie tun könnte.
- **Was haben Sie in der Waagschale?** Falls Sie eine „Gegenleistung“ anbieten könnten oder vor geraumer Zeit mit einem Gefallen in Vorleistung gegangen sind, bitte auch dies aufschreiben
- Mit **„Take action“** und dem bekannten **„Yes, we can“** motiviert US-Präsident Obama seine Unterstützer: Wann und wie können Sie die potenziellen Helfer jeweils auf Ihr Anliegen ansprechen?
- Brauchen Sie dafür **die Hilfe Dritter?**

Auf den Punkt gebracht

- Es gibt Situationen und Fragestellungen, denen wir häufig begegnen. Auf diese können wir uns vorbereiten.
- Daneben gibt es Eventualitäten, deren Eintritt ungewiss ist. Vorsorglich sollten wir uns zu ihnen genügend Gedanken machen.
- Alles tatsächlich nicht Vorhersehbare betrachten Sie bitte als gute Gelegenheit, Ihr Reaktionsvermögen zu testen und Ihr Improvisationstalent zu trainieren. Sie werden sehen: Das macht sogar Spaß. Gestehen Sie sich dabei Schnellschüsse zu, es ist nicht immer perfekt ausgefeiltes nötig.

Schritt 4: Kontakte knüpfen

Bevor es um das Wie professionellen Netzwerken geht, einige Gedanken zum Wo. Wie eingangs erwähnt, kann man überall zu jeder Tages- und Nachtzeit Netzwerken, wenn man möchte.

Orte der Begegnung und wahre „Bühnen“

Die Fülle der Optionen der nachfolgenden Übersicht wird Ihre Fantasie anregen. Sie ist in die private und berufliche Sphäre aufgeteilt. Beide überlappen sich häufig.

Private Networking-Sphären

Inner Circle

Der „Inner Circle“ besteht für mich aus Lebens- oder Ehepartnern, engen Freunden und Teilen der Familie, kurz: den Menschen, die uns am wichtigsten sind, unser Ort zum Krafttanken mit gegenseitiger Unterstützung. Das nächste Umfeld hat jedoch oft nicht, was wir brauchen: Fachwissen, einen neuen Job oder Aufträge. Aber jeder hat Kontakte, die hilfreich sein könnten.

„Der Feind in meinem Bett“ war der Titel eines Films. Beachten Sie, wenn Sie mit Ihrem Lebenspartner Berufliches diskutieren: Sie werden – ohne böse Absicht unterstellen zu wollen – selten eine objektive Aussage erhalten. Es liegt in der Natur der Sache, dass immer eigene Interessen des

Partners mitschwingen: Das Jobangebot in einer anderen Stadt tangiert die Privatsphäre beider, erfordert womöglich einen Umzug oder klugen Umgang mit einer Wochenendbeziehung. Die Übernahme einer Führungsposition oder Aufnahme eines Abendstudiums bedeuten schlicht weniger Zeit für den anderen.

Unter reinen Karriereaspekten holt man sich am besten Rat an anderer Stelle, nicht zuletzt von Profis, um dann – gut vorbereitet und mit Argumenten ausgestattet – gemeinsam mit dem Partner abzuwägen, was Sinn macht. Ähnliche Überlegungen gelten auch für Eltern oder „beste“ Freunde.

Familie

Seine Freunde kann man sich aussuchen, die Familie nicht. Sie kann beides sein: Fluch und Segen, denken Sie nur an Kain und Abel in der Bibel sowie an Romulus und Remus im alten Rom – jeweils einer blieb tragisch auf der Strecke. Die TV-Serien „Dallas“ und „Denver Clan“ bestätigten in den 1980-ern, dass mein Strafrechtsrepetitor den Bandenbegriff zu Recht anhand der „Familienbande“ erklärte. Heutige Seifenopern arbeiten mit denselben allzu menschlichen Mustern.

Familienverbände können äußerst erfolgreich sein wie die Medicis und Borgias, die Kaufleute und Bankiers Fugger aus Augsburg, die Industriellendynastien Flick, Krupp, Quandt oder Mohn/Bertelsmann im Medienbereich. Der Adel vergrößerte mit Heiratspolitik Territorium und Einfluss. Ob die (zwangs-)verheirateten Kinder glücklich wurden, spielte keine Rolle. Gleichwohl gilt: Die Familie mit ihren Verästelungen gehört zu unseren stabilsten und hilfreichsten Netzwerken:

Großeltern hüten Enkel, Onkel und Tanten vermitteln dem Nachwuchs Praktika und Jobs.

Unternehmensnachfolgeplanung

Der Hamburger Kaffeekönig Albert Darboven wurde von seinem Onkel adoptiert und als Firmennachfolger inthronisiert. Er sagte in unserem Interview: „Große Möglichkeiten und Chancen eröffnete mir die Adoption durch meinen Onkel Arthur Darboven, der mich 1948 als 12-Jährigen zum Nachfolger für sein Unternehmen erkor. Er förderte mich ebenso wie er mich forderte. Insofern erfuhr ich in früher Jugend Unterstützung durch das familiäre Netzwerk.“

Freizeit

Viele Freizeitmöglichkeiten eröffnen wunderbare Chancen zum Networking. Lesen, Yoga oder alleine basteln gehören eher weniger dazu, auch wenn sie Freude machen und beim Small Talk hilfreich sein können. Wer neue Kontakte braucht, sollte sich vor allem da umtun, wo viele Menschen sind. Es sei auf über 500.000 Vereine und Verbände hingewiesen, in denen man sich engagieren kann. Später mehr dazu.

Übung: Wer beschäftigt sich mit Ihren Interessen?

Googeln Sie Ihr Thema (Thema + Verein, ggf. + Wohnort), um zu sehen, was es gibt. Verfeinern Sie die Suche bei Bedarf, tauschen Sie Stichworte aus. Lassen Sie Ihrer Fantasie freien Lauf, aber setzen Sie sich ein zeitliches Limit, sonst bleiben Sie im Web hängen.