

Erfolgreiches Networking

e-Book #1

Bildquelle: Photocase.de

DAS NETZWERK

ZUM ZIEL

Weitere Informationen im Internet unter:
www.career-tools.net



career-tools.net

Skills for Tomorrow's people



Florian Gayk

Entwickler von career-tools.net

Vorwort

Herzlichen Glückwunsch ...

... zu Ihrer Entscheidung sich frühzeitig mit Ihrer persönlichen Entwicklung zu beschäftigen. Dieses e-Book soll Ihnen eine übersichtliche Einführung in das Thema geben. Ergänzt wird das e-Book durch zahlreiche Tools auf career-tools.net, die ständig erweitert und überarbeitet werden.

Das Wissen, das Sie hier finden ist aus vielen Büchern, Seminaren und Workshops zusammengetragen. In den letzten 7 Jahren haben mehrere tausend Teilnehmer über 200 durchgeführte Vorträge, Trainings und Coachings besucht. Dadurch können wir die praktische Relevanz der wichtigsten Schlüsselqualifikationen gewährleisten. Dazu kommen die Erkenntnisse aus verschiedenen Studien und Untersuchungen.

Vielleicht werden Sie mit Hilfe der Tools Ihr Studium zügiger und erfolgreicher absolvieren. Für noch wertvoller halte ich die Möglichkeit sich frühzeitig mit sich und seiner Persönlichkeit auseinanderzusetzen. Daher verfolgen wir neben dem Karrierethema einen ganzheitlicheren Ansatz, der Sie bei Ihrer persönlichen Entwicklung als Mensch begleitet und nicht nur zur nächsten Stufe auf Ihrer Karriereleiter.

Mit Hilfe der e-Books und Tools werden Sie sich mit dem Thema vertraut machen können. Der Erfolg wird aber erst in der Umsetzung in der Praxis Früchte tragen. Daher lade ich Sie herzlich dazu ein, auch unser Seminarangebot zu nutzen. Ich kann Ihnen nur empfehlen, sich während des Studiums bei einer Studenteninitiative zu engagieren.

Ich hoffe, dass Sie durch das Angebot profitieren werden und freue mich darauf Sie auf einer der nächsten Veranstaltungen persönlich kennenzulernen.

Viel Erfolg mit career-tools.net

Wir bedanken uns bei unseren Partnerunternehmen:





Erfolgreiches Networking

- Das Netzwerk zum Ziel -

Erklärung der Symbole	3
1. Networking allgemein	4
1.1. Warum ist Networking wichtig?	4
1.2. Was ist Networking?	7
2. Die eigene Networking-Strategie entwickeln	12
2.1. Wieso wollen Sie netzwerken?	12
2.2. Aus welcher Situation starten Sie?	12
2.3. Wohin soll es Sie bringen?	14
2.4. Mit wem werden Sie Ihre Ziele erreichen	15
3. ...und umsetzen	16
3.1. Wie fangen Sie an?	16
3.2. Wann ist der richtige Zeitpunkt?	16
3.3. Wo können Sie netzwerken?	17
3.4. Softskills für das Gespräch... ..	18
3.5. ... und Hardware zur Nachbearbeitung	19
4. Auf einen Blick	21
5. Literatur und Links	23
6. Verwendete und weiterführende Tools	24

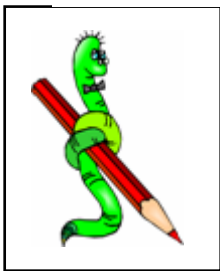
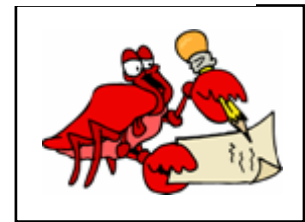


Erklärung der Symbole



Beispiel: Dieser Hase macht Sie darauf aufmerksam, dass es sich bei der folgenden Textstelle um ein Beispiel handelt, dass den vorhergehenden Text verdeutlichen soll.

Arbeitsblatt: Wenn Sie dieses Symbol sehen, sind Sie an der Reihe! Sie finden diese Krabbe auf jedem Arbeitsblatt. Das bedeutet, dass es eine konkrete Aufgabe gibt, die Sie direkt an dieser Stelle bearbeiten können.



Checkliste: Wenn Ihnen dieser Wurm begegnet, folgt eine Checkliste. In einer Checkliste sind alle wichtigen Aspekte aufgelistet, die Sie zur erfolgreichen Bearbeitung eines Themas beachten müssen. Wenn Sie sich die Checklisten ausdrucken, können Sie die einzelnen Punkte sogar gleich in den kleinen Kästchen abhaken.

Übung: Dieser Hase zeigt an, dass es sich bei der folgenden Textpassage um eine Übung handelt. Eine Übung ist eine generelle Aufgabe mit einer genauen Beschreibung, wie sie durchzuführen ist. Außerdem wird erklärt, wofür Sie diese Übung nützlich ist.



Test: Der Elefant zeigt Ihnen, dass jetzt ein Test kommt, den Sie auch an dieser Stelle bearbeiten können. Eine Auswertung folgt, damit Sie Ihr Ergebnis einschätzen können.

Achtung!: Sie finden diesen Hasen an manchen Stellen, an denen ein neuer Sachverhalt steht oder ein wichtiger Tipp oder eine Empfehlung gegeben wird. Lesen Sie aufmerksam, damit Sie sich gut an diese Stelle erinnern können.





1. Networking allgemein

1.1. Warum ist Networking wichtig?

Der Begriff des Networkings hat in den letzten Jahren einen enormen Aufschwung erlebt. Dass es gerade im Berufsleben von Vorteil ist, ein gutes Netzwerk zu haben, liegt auf der Hand, und mittlerweile wird Networking zunehmend auch schon für Studenten und Auszubildende wichtig. Wieso? Weil es eine Kunst ist, die erlernt werden kann. Und wie so oft im Leben gilt: Übung macht den Meister! Der Arbeitsmarkt hat sich in den letzten Jahrzehnten gravierend verändert. Es gibt immer mehr Akademiker und immer weniger Stellen. Das hat zur Folge, dass der Wettkampf um die besten Plätze immer härter wird. *An dieser Stelle wird häufig betont, dass ohne Vitamin B (B für Beziehung) heute gar nichts mehr läuft.* Dabei ist diese Pauschalisierung oft negativ besetzt: „Der mit den besseren Beziehungen kriegt einen Job zugeschoben, obwohl er ihn sich nicht verdient hat“. In diesem Satz lässt sich viel Neid erkennen, denn es ist wahr: allein durch Fleiß und Arbeit kommt man heute nicht mehr sehr weit, Einzelkämpfer sind out! Man muss dabei aber auch die Personaler verstehen. In Zeiten, in denen drei von vier Stellen verdeckt vergeben werden, d.h. dass nie eine offizielle Stellenausschreibung existiert hat, müssen sie ihre Entscheidung auf andere Kriterien stützen. Und da steht der persönliche Eindruck an erster Stelle! Doch die gute Nachricht ist, dass sich jeder die Eigenschaft aneignen kann, ein gutes Netzwerk aufzubauen und zu nutzen!

Jeder Mensch hat Beziehungen, soziale Kontakte, eine Familie, Freunde, Bekannte, Kollegen, Vorgesetzte,... an denen er üben kann Beziehungen aufzubauen und zu pflegen. Und das kann sich schon an ganz kleiner Stelle lohnen! Es muss nicht gleich um die Entscheidung für den nächsten Arbeitsplatz gehen, sondern z. B. um einen neuen Arzt, einen Rechtsanwalt, ein gutes Restaurant etc. Was fühlt sich da für Sie besser an: einfach das Telefonbuch aufzuschlagen und blind mit dem Finger tippen oder doch lieber einen guten Bekannten fragen, der vielleicht vor kurzer Zeit auch Augenprobleme hatte und deswegen bei einem Spezialisten war? Einen Bekannten, der einen

**Networking fängt schon
im kleinen Kreis an.**



Autounfall hatte und danach einen zuverlässigen Anwalt gefunden hat? Oder einen Bekannten, der neulich von seinem tollen Geschäftsessen in dem neuen Restaurant vorgeschwärmt hat? Hier zeigt sich schon der große Vorteil eines funktionierenden Netzwerks: *Je verschiedenere Beziehungen ich pflege, umso mehr Informationen über die verschiedensten Themengebiete sind mir zugänglich.* Und wie schnell ergeben sich aus solchen Informationen dann auch Chancen, die mein Leben maßgeblich verändern und verbessern können?!

Die Qualität der Beziehungen liegt nicht zuletzt in ihrer Verschiedenheit.



Übung: Lassen Sie Ihr Leben einmal als Film an sich vorbeilaufen, aber schauen sie ihn rückwärts an! Was hat dazu geführt, dass Sie jetzt hier sind, als Student oder Auszubildender? Was hat dazu geführt, dass Sie die Menschen kennen, die Sie jetzt wertschätzen und lieben? Welche Zufälle haben sich ergeben, dass Sie heute so sind, wie Sie sind? Ich wette, auch bei Ihnen kommt das eine oder andere „Aha“...

Im Allgemeinen lässt sich sagen, dass Beziehungen helfen, die kleinen Ärgernisse des Lebens ebenso wie die schwierigen Probleme zu meistern. Und schlechtes Gewissen oder das Gefühl, auszubeuten ist hier fehl am Platz! *Jeder Mensch hat nun mal Beziehungen und es ist nur natürlich und klug, sie auch zu nutzen.* Mit aktivem Networking können Sie Ihre Beziehungen bewusster gestalten, es steigert die Verbindlichkeit und Verlässlichkeit der Einzelnen untereinander. Das gibt Ihnen Sicherheit und fördert auch Ihre persönliche Entwicklung. Networking ist beruflich wie privat eine sehr gute Möglichkeit, die Qualität Ihrer Beziehungen zu steigern und damit ein Faktor für Ihren persönlichen Erfolg.

Beziehungen bieten Chancen – wagen Sie es sie zu nutzen!



Selbsteinschätzung: Mein Netzwerk – der Ist-Stand

Wie funktioniert ist Ihr momentanes Beziehungsnetzwerk und Ihre Beziehungspflege? Versuchen Sie sich mit Hilfe der Punkteskala von 1 „trifft genau zu“ bis 5 „trifft nicht zu“ selbst *ehrlich* einzuschätzen.

	1	2	3	4	5
Ich habe einen großen Bekanntenkreis an den ich mich jederzeit um Hilfe, Rat ... wenden kann	☐	☐	☐	☐	☐
Wenn ich jemanden neues kennen lernen, lege ich sofort eine neue Karte in meiner Adresskartei an	☐	☐	☐	☐	☐
Ich kann meine Adresskartei jede Woche um mindestens einen Kontakt erweitern	☐	☐	☐	☐	☐
Ich vertiefe neue Kontakt sofort durch Briefe, E-Mail, Anrufe...	☐	☐	☐	☐	☐
Ich bin bezüglich Familie, Hobbys, Beruf, Erfolge, etc. meiner Bekannten stets auf dem neuesten Stand	☐	☐	☐	☐	☐
Anhand meiner Aufzeichnungen kann ich sofort feststellen, wann ich zum letzten Mal Kontakt zu einer Person hatte	☐	☐	☐	☐	☐
Ich kenne besondere Daten, wie Geburtstage, Hochzeitstage, wichtige Prüfungstermine usw.	☐	☐	☐	☐	☐
Wenn ich für jemanden ein Geschenk brauche, kann ich mich drauf verlassen, dass meine Kartei hilfreiche Ideen enthält	☐	☐	☐	☐	☐
Ich mache es anderen leicht mit mir in Kontakt zu bleiben, indem ich ihnen Änderungen von Adressen, Telefonnummer ... umgehend mitteile	☐	☐	☐	☐	☐
Wenn Freunde qualifizierten fachlichen Rat brauchen, kann ich meist in meinem Beziehungsnetz jemanden für sie ausfindig machen	☐	☐	☐	☐	☐
Ich kann bei Bedarf durch mein Beziehungsnetzwerk jederzeit spezielle, fachliche Informationen bekommen und andere damit verblüffen	☐	☐	☐	☐	☐



1.2 Was ist Networking?

In einem Satz: Networking ist die Kunst, die richtigen Menschen zur richtigen Zeit am richtigen Ort mit den richtigen Eigenschaften und Fähigkeiten zu kennen. Hört sich eher nach Zufall an, denken Sie? Ist aber machbar. Wir können zumindest viel dafür tun, die „richtigen“ Leute kennenzulernen und mit Ihnen in Verbindung zu stehen. *Es geht beim Networking um die systematische und strategische Aufnahme von Kontakten, sie zu pflegen und darum, sich gegenseitig zu helfen.* Das gilt auch im privaten Bereich.

Mit Networking ist nicht gemeint, Gott und die Welt zu kennen. Sie sollen kein Meister im Visitenkartensammeln werden. Und Networking betrifft auch nicht in erster Linie alle Ihre sozialen Beziehungen, wobei die Meinungen hier stark auseinander gehen.

Der Mensch ist an sich ein soziales Wesen. Er wird in ein Geflecht aus sozialen Beziehungen geboren und erhält hier seine Grundorientierung. Ob wir später aufgeschlossen, gesellig oder in uns gekehrt und schüchtern sind, entscheidet sich oft in den ersten Jahren unseres Lebens. Wir erhalten aber auch die Grundstruktur für soziale Interaktion, die wir uns später zu Nutze machen können.

Der wesentliche Unterschied des Networkings zu anderen Beziehungsmustern ist, dass Networking aktiv betrieben wird. Andere Beziehungen ergeben sich selbstverständlich, wir leben unsere Freundschaften, wir pflegen Umgang mit den Nachbarn, aber oftmals gestalten wir sie nicht bewusst. Gerade in der Familie (auch natürliche oder primäre Gruppe genannt) ergeben sich die Kontakte oft von selbst, Kleinkinder können nicht frei entscheiden, wen sie um dich haben wollen. Beim Networking geht das.

Wenn ich hier von Networking spreche, dann meine ich damit ein gutes, gesundes Verhältnis der Menschen untereinander. Verbindungen eingehen, Informationen austauschen und sich gegenseitig helfen, das sind die Ziele. Networking kann sich nämlich auch in destruktiven Formen äußern und zwar dann, wenn einer immer nur versucht, den anderen gerecht zu werden, und seine eigenen Bedürfnisse ständig zurücksetzt. Wenn man sich nicht mehr ausreichend abgrenzt, weil man befürchtet, den anderen mit einem Nein zu verschrecken und dann nie wieder um einen Gefallen bitten zu können. Das ist schlechtes Networking und hat für die Beteiligten nicht die gewünschten Effekte und Möglichkeiten. Hier sollte man versuchen,

Viele soziale Beziehungen sind natürliche Bestandteile unseres Lebens – sie werden nicht bewusst gestaltet.

Beim Networking sollte man sich gegenseitig helfen Ziele zu erreichen, ohne dass dabei einer auf der Strecke bleibt.



recht bald wieder auf einen Kurs zu kommen, der allen Beteiligten nutzt. Beim Networking ist „Geben und Nehmen“ eine Grundregel!

Ich rede aber auch nicht von bloßen Zweckgemeinschaften. Sicher ist es gut wenn man sich gegenseitig helfen kann, aber es ist sehr schade, wenn es ausschließlich nur noch darum geht. Networking bedeutet auch, neue Freunde zu gewinnen, den Horizont zu erweitern, Informationen zu sammeln und gegenseitig auszutauschen...

Dafür ist eine bestimmte Grundhaltung notwendig: Man braucht das aufrichtige Interesse an den Menschen und die Wertschätzung ihnen gegenüber, die Freude am Kontakt, auch mit Fremden. Wer das Ziel hat, sich z.B. ein Karrierenetzwerk aufzubauen und dabei jeden Kontakt nur unter dem Gesichtspunkt des eigenen Vorteils betrachtet, der betreibt kein Networking sondern Ausbeuterei!

Ein weiterer wesentlicher Bestandteil des Networkings ist der Spaß. Spaß an anderen Menschen, Freude an Kommunikation, ... Wer beim Networking Spaß empfindet, dem wird es wesentlich leichter fallen, als jemandem, der die Kontaktpflege nur unter Nutzenaspekten betrachtet. Dann kommt schnell ein Muss-Gefühl auf. Kein Netzwerk ist ganz frei davon, denn man kann nicht alle Menschen gleich stark sympathisch finden. Auf der anderen Seite kann man nie wissen, welche Beziehung wann hilfreich sein kann, deswegen ist es von Vorteil, wenn man den Menschen, mit denen man zu tun haben möchte, möglichst vorurteilsfrei begegnet. Networking zielt schließlich auch darauf ab, Verbindungen langfristig einzugehen. Hinzu kommt, dass es gerade schüchternen Menschen sehr hilft, wenn sie Spaß an der Kontaktaufnahme entwickeln. Denn wenn man freundlicher und offener auf andere Menschen zugeht, reagieren sie auch entsprechend positiv auf einen.

Es geht beim Networking nicht nur um den eigenen Erfolg.

Versuchen Sie offen und mit Freude ans Networking heranzugehen, Zwangsgefühle und Vorurteile sind ein großes Hindernis.



Selbsteinschätzung: Meine Networking-Fähigkeiten

Dieser Selbst-Check soll Ihnen helfen sich darüber klar zu werden, wie es um Ihre Networking-Fähigkeiten steht und wie Sie sich und andere sehen.

Schätzen Sie sich zunächst anhand der Punkte 1 „trifft genau zu“ bis 5 „trifft nicht zu“ selbst ein. Gehen Sie dann Ihre Antworten sorgfältig durch, fragen Sie nach dem warum. Können / Wollen Sie hier oder da etwas ändern? Wie? Bei Fragen bei denen Sie sich nicht sicher sind, überlegen Sie weshalb. Ist es vielleicht Situationsabhängig?

Sinnvoll ist es auch die Bereiche 2 – 5 noch von jemandem aus Ihrem Umfeld ausfüllen zu lassen. Vergleichen Sie die Ergebnisse. Gibt es Differenzen? Welche und warum? Lassen Sie sich gegebenenfalls auch Beispiele geben.

1. Mein Netzwerk

	1	2	3	4	5
Ich habe ein aktives privates Netzwerk	☐	☐	☐	☐	☐
Ich habe ein aktives Netzwerk an der Uni/FH...	☐	☐	☐	☐	☐
Ich nutze mein Netzwerk um Informationen zu bekommen, mir helfen zu lassen...	☐	☐	☐	☐	☐
Ich bin jemand, der eher für andere da ist	☐	☐	☐	☐	☐
Ich hole mir aus meinem privaten Netzwerk Unterstützung	☐	☐	☐	☐	☐
Ich hole mir aus meinem studentischen/ beruflichen Netzwerk Unterstützung	☐	☐	☐	☐	☐

2. Kommunikation

Ich bin kontaktfreudig	☐	☐	☐	☐	☐
Ich spreche offen über mich selbst	☐	☐	☐	☐	☐
Ich betreibe gerne Smalltalk	☐	☐	☐	☐	☐
Sprechpausen sind mir unangenehm	☐	☐	☐	☐	☐
Ich rede viel	☐	☐	☐	☐	☐
Ich unterbreche andere öfter	☐	☐	☐	☐	☐
Ich kann gut erzählen	☐	☐	☐	☐	☐
Mit Fremden komme ich leicht ins Gespräch	☐	☐	☐	☐	☐
Ich bin in größeren Gesprächsrunden eher zurückhaltend	☐	☐	☐	☐	☐
Ich kleineren Gesprächsrunden fühle ich mich wohler	☐	☐	☐	☐	☐
Ich beobachte lieber	☐	☐	☐	☐	☐



Ich bin bei Gesprächen häufig nervös	☐	☐	☐	☐	☐
Ich interessiere mich für andere Meinungen	☐	☐	☐	☐	☐
Ich erkläre gerne anderen meinen Standpunkt	☐	☐	☐	☐	☐
Ich habe öfter Schwierigkeiten mich auszudrücken	☐	☐	☐	☐	☐
Ich bin wissbegierig	☐	☐	☐	☐	☐
Ich kann Kritik gut aufnehmen	☐	☐	☐	☐	☐
Ich sage was mir nicht passt	☐	☐	☐	☐	☐
Ich lobe andere gern	☐	☐	☐	☐	☐
Ich spreche stets positiv über andere, auch wenn sie selbst nicht dabei sind	☐	☐	☐	☐	☐
Ich lästere gern	☐	☐	☐	☐	☐
Ich kann gut zuhören	☐	☐	☐	☐	☐

3. Geben und Nehmen

Ich hole mir Hilfe, wenn ich nicht weiterkomme	☐	☐	☐	☐	☐
Ich helfe gerne	☐	☐	☐	☐	☐
Ich verlange für das was ich tue eine Gegenleistung	☐	☐	☐	☐	☐
Ich gebe Erfahrungen und Wissen gern weiter	☐	☐	☐	☐	☐
Ich kann nie „nein“ sagen	☐	☐	☐	☐	☐
Ich finde, der Spruch „Es dankt einem ja eh keiner“ stimmt	☐	☐	☐	☐	☐

4. Selbstsicht

Ich wirke offen und freundlich	☐	☐	☐	☐	☐
Ich habe grundsätzlich eine positive Einstellung	☐	☐	☐	☐	☐
Ich bin witzig	☐	☐	☐	☐	☐
Ich bin uninteressant	☐	☐	☐	☐	☐
Ich bin manchmal unsicher	☐	☐	☐	☐	☐
Die Menschen mögen mich	☐	☐	☐	☐	☐



Ich besitze Fachkompetenz	☐	☐	☐	☐	☐
Ich wirke zunächst vielleicht arrogant	☐	☐	☐	☐	☐
Ich untemehme am liebsten etwas zusammen mit anderen	☐	☐	☐	☐	☐
Manche Leute fühlen sich von mir verunsichert	☐	☐	☐	☐	☐
Ich habe kein Problem es zuzugeben, wenn ich im Unrecht bin	☐	☐	☐	☐	☐
Ich bin eher zurückhaltend	☐	☐	☐	☐	☐
Ich bin eher dominant	☐	☐	☐	☐	☐
Ich messe mich oft mit anderen	☐	☐	☐	☐	☐
Ich brauche immer die Kontrolle über alles	☐	☐	☐	☐	☐
Ich lasse mich leicht verunsichern	☐	☐	☐	☐	☐

5. Andere

Ich interessiere mich für andere	☐	☐	☐	☐	☐
Ich bin anderen gegenüber offen und tolerant	☐	☐	☐	☐	☐
Ich meiden Leute die mir unsympathisch sind	☐	☐	☐	☐	☐
Ich mache mir sehr schnell ein Bild von den Menschen	☐	☐	☐	☐	☐
Ich lasse es Menschen merken, die ich nicht mag	☐	☐	☐	☐	☐
Ich komme mit allen gut aus	☐	☐	☐	☐	☐
Jeder denkt sowieso nur an sich selbst	☐	☐	☐	☐	☐
Ich verlasse mich auf meinen ersten Eindruck	☐	☐	☐	☐	☐
Ich gebe nicht zu viel von mir preis um mich selbst gegenüber anderen zu schützen	☐	☐	☐	☐	☐
Ich vertraue anderen	☐	☐	☐	☐	☐
Ich bin vorsichtig mit ersten Eindrücken und kann diese schnell revidieren	☐	☐	☐	☐	☐
Jede neue Bekanntschaft erweitert meinen Horizont	☐	☐	☐	☐	☐



2. Die eigene Networking-Strategie entwickeln

2.1 Wieso wollen Sie networken?

Wenn Sie sich jetzt vorgenommen haben, Networking in Zukunft zu betreiben, sollten Sie sich als erstes darüber klar werden, wieso genau Sie das wollen. Was ist Ihre Motivation? Und seien Sie ehrlich zu sich! Wollen Sie einen neuen Job? Wollen Sie Erfahrungen austauschen? Oder finden Sie, dass Sie Networking machen sollten, weil es gerade jeder macht? In diesem Falle wünsche ich Ihnen viel Erfolg, denn ich vermute, dass Sie recht bald das Interesse verlieren werden. Denn so paradox es auch klingt: *ein Netzwerk wird vom Eigennutz der einzelnen Mitglieder angetrieben!* Ziel ist es, sogenannte Win-Win-Situationen zu schaffen, von denen alle Teilnehmer in gleicher Weise profitieren.

Networking funktioniert nur dann, wenn Sie ihre Ziele kennen.

2.2 Aus welcher Situation starten Sie?

Als nächster Schritt folgt eine Bestandsaufnahme. Wen kenne ich, in welcher Beziehung stehen wir zueinander? Am besten können Sie das veranschaulichen, indem Sie

- a) eine Software benutzen, in der sich Mind-Maps gekonnt darstellen lassen, wie z.B. Mind Manager, oder
- b) Sie einen großen (!) Bogen Papier nehmen (mindestens DIN-A2) und ein Mind Map entwerfen.

Die Ausgangssituation graphisch darstellen.

Wichtig bei beiden Möglichkeiten ist, dass sie Ihren Namen ganz in die Mitte des Blattes schreiben. Dann kommen Ihre Familie und die Menschen, die Ihnen am nächsten stehen: Partner/in, Freunde, Verwandte. Sie können hier ganz kreativ werden und z.B. verschiedene Farben benutzen, um die unterschiedlichen Zusammenhänge zu verdeutlichen, oder schreiben Sie es einfach an den Pfeil, der von Ihrem Namen zu dem der Person führt, dran. Weiter außen kommen dann Menschen, mit denen Sie oft zu tun haben, aber die Ihnen nicht ganz so nahe stehen, noch weiter außen fallen Ihnen vielleicht Menschen ein, mit denen Sie sich einmal toll verstanden haben, zu denen aber der Kontakt abgebrochen ist usw.



Wichtig ist, dass Sie sich auf das Kennen der Personen konzentrieren! Sammeln Sie einfach nur und treffen Sie noch keine Vorauswahl hinsichtlich der Art der Beziehung oder Sympathie (z.B.: „Den hab ich eh schon seit Jahren nicht mehr gesehen.“ Oder: „Meinen Cousin kann ich eh nicht leiden“). Wie gesagt, es ist erst eine Sammlung, eine Bestandsaufnahme Ihrer Möglichkeiten. Und nehmen Sie sich ruhig ausreichend Zeit dafür. Oft fallen einem noch ganz überraschende Personen ein, an die man schon gar nicht mehr gedacht hatte.

Als nächster Schritt folgt dann eine möglichst realistische Selbsteinschätzung: Wenn ich Networking betreibe, welche Eigenschaften, Fähigkeiten, Talente, Kenntnisse,... bringe ich mit ein? Hierzu eine kleine Beispielliste, die Sie beliebig umändern und erweitern dürfen und sollen:

Eigenschaften:

- Ich bin ein Organisationstalent
- Ich bin Aufgeschlossenheit
- Ich bin ein guter Zuhörer
- ...

Fähigkeiten:

- ich spreche zwei Sprachen fließend und eine dritte ganz akzeptabel
- ich habe viel Freude daran, neue Menschen kennen zu lernen
- ich lasse mich gern auf Neues ein
- ...

Talente:

- auch im größten Chaos bleibe ich die Ruhe selbst
- Ich schaffe es oft, dass andere sich in meiner Nähe wohl fühlen
- Ich schlichte oft Konflikte und bin gut im Vermitteln
- ...

Kenntnisse:

- durch meine langjährige Erfahrung im Sportverein weiß ich alles über Handball
- ich bin topfit in Microsoft Office
- ich weiß sehr viel über Südafrika und war auch schon oft dort
- ...

Welche Beiträge kann ich beim Networken einbringen?



Dabei geht es sehr um Ihr subjektives Empfinden. Denken Sie aber auch daran: Was sagen andere von Ihnen? Wofür lieben Sie Ihre Freunde? Was mag Ihre Familie an Ihnen? Und wenn Sie es nicht wissen, dann fragen Sie einfach nach! Bitten Sie um die ehrliche Meinung, das hilft auch sehr gut einmal abzugleichen, wie sie sich selbst empfinden und wie Sie tatsächlich bei anderen ankommen (Selbst- und Fremdwirkung; siehe auch Übung im Kapitel „Konfliktmanagement“). Im optimalen Fall gibt es hier keinen Unterschied.

Sie haben vielleicht gemerkt, dass in dieser ersten Liste die Betonung auf Ihren Stärken liegt. Mindestens genauso wichtig ist es, Ihre Schwächen wahrzunehmen und sie mit einzubeziehen. Denn Sie gehören auch zu uns und beeinflussen unser Verhalten anderen gegenüber. Meist fühlen wir uns durch unsere Schwächen beeinträchtigt, deswegen sollten wir lernen sie zu akzeptieren und sie in unser Handeln mit einfließen zu lassen. Wie das geht? Mithilfe einer positiven Umformulierung und viel Übung:

Die eigenen Schwächen aufdecken.

Negatives Selbstbild	Positive Umdeutung
Angst zu reden	guter Zuhörer
langw eilig	gelassener Mitmensch
temperamentlos	besonnene Haltung
ernst	kein Kasper
"Ich weiß nichts zu sagen"	keine "Labertasche"
...	...

2.3 Wohin soll es Sie bringen?

Jetzt haben Sie Ihre Bestandsaufnahme abgeschlossen. Sie sind erstaunt, wie viele Menschen Sie doch kennen und nehmen Ihre Stärken und Schwächen bewusster wahr. Als nächstes sollten Sie sich jetzt fragen, wohin Sie das Networking bringen soll. Was sind Ihre konkreten Ziele? Anders als bei der Motivation geht es hier um mehr als die grundsätzliche Richtung, die Sie einschlagen wollen. *Formulieren Sie Ihre Ziele und zwar ganz konkret.*

Ziele konkret formulieren.



Sagen Sie nicht: „Ich will einen neuen Job.“ Sondern: „In einem halben Jahr will ich den Job bei der Firma X-Y-Z AG, in der und der Abteilung haben.“ Oder: „Ich will persönlichen Kontakt zum Lehrstuhl intensivieren, damit ich mich schon mal in eine günstige Position für das Diplom bringe.“ Ihre Ziele dürfen auf den ersten Blick auch ganz egoistisch klingen. Wichtig ist später nur, dass Sie sie dann nicht so egoistisch realisieren. Formulieren Sie Ihre Ziele positiv: „Ich will hier nicht mehr arbeiten, weil die Kollegen nerven.“ reicht nicht. Was wollen Sie denn stattdessen? Was genau soll sich verändern? Wollen Sie gar keine Kollegen mehr oder lieber welche, die nicht so viel erzählen und Sie damit von der Arbeit abhalten?

2.4 Mit wem werden Sie Ihre Ziele erreichen?

Dann fangen Sie an und stellen Sie Ihre Wunschkandidaten zusammen. Wer aus Ihrem jetzigen Netzwerk könnte Sie dem Ziel ein Stück näher bringen? Wen müssten Sie vielleicht neu ansprechen? Gerade bei den neuen Kontakten können es auch bestimmte Zielgruppen sein, wenn Sie die konkreten Personen noch nicht kennen. Das ist dann Bestandteil des Networkings, die betreffenden Personen in Erfahrung zu bringen. An dieser Stelle hilft ein kleiner Trick: Stellen Sie sich einfach vor, Sie säßen bei Günther Jauch auf dem „Wer wird Millionär“-Stuhl. Wen hätten Sie am liebsten als Telefonjoker in dieser Angelegenheit?

Die Wahl der Personen.

Auch hier ist es hilfreich, wenn man nicht gleich jeden zweiten wieder aussortiert, weil man sich z. B. schon zu lang nicht mehr gesehen hat. Seien Sie kreativ! Schauen Sie auch, welche Kontakte Ihre Bekannten noch haben, die Sie vielleicht auch kennenlernen möchten. *Und dann priorisieren Sie. Das ist ganz wichtig, denn eine Beziehung aktiv zu pflegen bedeutet auch, dass es Ihre Zeit in Anspruch nimmt.* Und die wenigsten können sich Networking als Vollzeitjob leisten. Jeder Mensch lernt im Laufe des Lebens sehr viele Menschen kennen. Man kann unmöglich alle Kontakte gleich intensiv betreuen, dafür reichen 24 Stunden nicht.



3. ... und umsetzen

3.1 Wie fangen Sie an?

Jetzt geht es also los. Networking bedeutet strategische Kontaktaufnahme und Beziehungspflege, daher ist das wichtigste Instrument des Networkers das Adressbuch! Da bieten sich heute vielerlei Möglichkeiten.

Für Perfektionisten empfiehlt sich eine spezielle Software, wie z.B. ACT! Hier können die Kontakte eingegeben und verwaltet werden, auch über einen langen Zeitraum, indem man z.B. Platz für Gesprächsnotizen hat. Das rechtfertigt dann auch die (nicht ganz unerhebliche) Investition.

Die größere Speicherkapazität ist auch der Vorteil des PCs gegenüber handschriftlichen Adressbüchern. So kann ich mir auch nach Jahren einfach und schnell ins Gedächtnis rufen, welches z.B. die Lieblingssportart meines Netzwerkpartners ist. Hinzu kommt die Übersichtlichkeit. Auch in Excel kann das eigene Adressbuch nach Belieben gestaltet werden und bietet Platz für wirklich all Ihre Kontakte.

Vorteil des normalen Adressbuchs ist auf jeden Fall die Mobilität. Es passt in jede Tasche und man kann es immer dabei haben, um auch unterwegs auf seine Kontakte zurückgreifen zu können. Außerdem hat noch nicht jeder Mensch ein Laptop oder Palm zur Verfügung. Dabei sollte man gleich zu Beginn der Aufzeichnungen großzügig mit dem Platz für Gesprächs- und Verlaufsnotizen sein. Hier erweisen sich die Ringbücher, in die man an beliebiger Stelle Seiten einheften kann, als praktisch.

Im Endeffekt ist es auch eine Frage der Einstellung, was einem persönlich mehr zusagt.

Software hilft bei der Strukturierung und ermöglicht die Aufnahme vielseitiger Informationen.

Aber auch Stift und Papier haben ihre Vorteile.

3.2 Wann ist der richtige Zeitpunkt?

Frischen Sie alte Kontakte wieder auf. Der Geburtstag ist ein sehr schöner Grund, um sich mal wieder zu melden. Oder rufen Sie einfach an, nur um mal zu hören, wie es dem anderen nach so langer Zeit geht. *Auch wenn es Sie Überwindung kostet: was haben Sie zu verlieren? Der andere freut sich wahrscheinlich riesig darüber, mal wieder was von Ihnen zu hören!* Und dass Sie nicht so plump mit der Tür ins Haus fallen, versteht sich ja von selbst. Wie gesagt, das ehrlich Interesse am Gegenüber zählt!

Alte Kontakte wiederbeleben.



3.3 Wo können Sie networken?

Suchen Sie gleichzeitig nach guten Gelegenheiten, um neue Kontakte zu knüpfen. Wo verstecken sich die Menschen, die die gleichen Interessen haben und verfolgen wie Sie? Auf Parties, in Vereinen, Verbänden,...? Für Studenten sind studentische Initiativen eine tolle Plattform, zum einen um mit Menschen in Kontakt zu kommen, die in einer ähnlichen Situation sind, zum anderen, um auch schon während des Studiums einzelne Unternehmen näher kennen zu lernen und sich so ein Netzwerk aufzubauen, welches über das Studium hinaus große Vorteile bereithält.

Ebenso werden an vielen Hochschulen Kontaktmessen organisiert, wo Studierende sich auch bei verschiedenen Unternehmen vorstellen können und persönlichen Kontakt zu Repräsentanten (oft schon Personaler) aufnehmen können. Auch das kann eine gelungene Chance werden, um sich bei diesen Unternehmen ins Gedächtnis zu rufen.

Auch das Internet bietet vielseitige Angebote zur Kontaktaufnahme: es gibt zahlreiche online-Foren zu den verschiedensten Thematiken, man kann dank einer guten Idee auch nach Jahrzehnten wieder Freunde ausfindig machen, die auf der gleichen Schule waren, und mittlerweile gibt es sogar komplette Online-Networking-Plattformen wie z.B. openBC.com und internationalstudentsclub.com wo Networking an erster Stelle steht und zudem richtig Spaß macht, weil man immer wieder neue bekannte Gesichter entdeckt. Hierbei gibt es die spannende Funktion, anhand einer Fotoleiste sehen zu können, über wie viele „Ecken“ man jeden anderen Menschen aus diesem Netzwerk kennen kann. Es heißt, wenn jeder Mensch der Welt sechs Menschen kennt, die wiederum jeweils sechs Menschen kennen, die sechs Menschen kennen,..... so würde das reichen, um den gesamten Globus zu vernetzen.

Ein wesentlicher Bestandteil des Networkings ist das Aufnehmen und Intensivieren neuer Beziehungen. Trotz der Vielfalt, Kontakte neu aufnehmen zu können: das persönliche Gespräch bietet die beste Grundlage, eine neue Beziehung aufzubauen.

Oft bieten Organisationen und Veranstaltungen gute Chancen Menschen mit gleichen Interessen kennen zu lernen.

Das Internet eröffnet ebenfalls viele Möglichkeiten neue Kontakte aufzubauen oder alte wieder aufzunehmen.

Das persönliche Gespräch lässt sich durch nichts ersetzen.



3.4 Softskills für das Gespräch...

Die Tatsache, dass sich in den ersten vier Minuten eines Gesprächs entscheidet, wie die Partner zueinander stehen werden, macht die Kontaktaufnahme nicht gerade einfacher. Es geht um „den ersten Eindruck“. Dabei sind verschiedene Faktoren entscheidend, um das erste Gespräch positiv verlaufen zu lassen: Wenn Sie es schaffen, eine offene, freundliche Ausstrahlung zu signalisieren, angemessenen Blickkontakt herzustellen und das eine oder andere Lächeln zu zeigen, ist Ihnen schon viel gewonnen, egal bei welchem Anlass. Jede verbale Kontaktaufnahme braucht einen „Aufhänger“. Wer sich darin übt, andere Menschen aufmerksam zu beobachten, der wird schnell einen solchen Grund finden, um jemand anderen direkt anzusprechen. *Natürlich gehören Komplimente nach wie vor zu den beliebtesten „Ice-Breakern“, solange sie ernst gemeint sind.*

Der erste Eindruck ist entscheidend.



Übung: Überlegen Sie sich je drei Ice-Breaker-Einstiege für folgende Situationen:

- Party
- Weiterbildungsveranstaltung
- Messe

Lösungsvorschläge:

Party: die Umgebung (Dekoration...); die Musik, das Essen

Weiterbildungsveranstaltung: dass man zu früh gekommen ist; das Wetter draußen; dass man gespannt auf die Inhalte / den Referenten ist

Messe: der nette Stand; das breite Informationsangebot; die zuvorkommende Betreuung

Je nach Persönlichkeit fällt es dem einen leichter mit Fremden ins Gespräch zu kommen, als anderen. Hier ist es sinnvoll verschiedene Situationen einmal gedanklich oder auch mit einem guten Freund durchzuspielen, um so verschiedene „Ice-Breaker“ kennenzulernen und sie in der Realität sicherer anwenden zu können.

In der Regel geht es beim ersten Gespräch noch nicht gleich ums Wesentliche, es wird ein bisschen geplaudert, man „beschnuppert“ sich gegenseitig und versucht Gemeinsamkeiten zu finden. „*Small Talk*“ bedeutet den Austausch von Belanglosigkeiten. Themen wie das aktuelle Tagesgeschehen, Sport, Reisen, Musik oder Filme sind unverfänglich, Grundsatzdiskussionen über Politik, Gesellschaft oder Religion hingegen sind absolut Tabu für Small Talk! Dabei werden Sie feststellen, dass es nicht nur interessante und angenehme Kontakte gibt.

Beim ersten Gespräch an der „Oberfläche“ bleiben.





In der Regel stellt sich für beide schon recht schnell heraus, ob man ehrliches Interesse am anderen hat und „gut miteinander kann“. Und wenn es sich ergibt, dass das eben nicht der Fall ist, dann ist es auch in Ordnung, sich höflich aber bestimmt aus dem Gespräch zurückzuziehen.

Trainieren Sie, nonverbale Signale bewusst wahrzunehmen (sowohl bei Ihnen als auch bei anderen) und zu interpretieren. Je mehr es Ihnen gelingt, sich in Ihr Gegenüber einzufühlen, um so wahrscheinlicher ist es, dass Sie Missverständnissen vorbeugen und dem Gesprächspartner das Gefühl ungeteilter Aufmerksamkeit geben. *Wer findet es nicht schön, sich verstanden und ernst genommen zu fühlen?*



Übung: Denken Sie an zwei Personen, eine die besonders angenehm, eine die eher negativ auf Sie wirkt. Analysieren Sie ausschließlich deren Körperhaltung. Welche Faktoren wirken positiv, welche negativ?

Es ist sehr wertvoll die nonverbalen Signale des Gegenüber richtig zu deuten.

3.5 ... und Hardware zur Nachbearbeitung

Im beruflichen Umfeld erweisen sich Visitenkarten sehr bald als hilfreich. Bedenken Sie dabei, dass es um den Austausch geht und nicht darum, möglichst vielen Menschen Ihre Karte in die Hand zu drücken. Wichtige Notizen zu dem Kontakt können Sie auf der Rückseite notieren und später ins Adressbuch übernehmen.

Mit entsprechendem Geschick und Können kann man sich auch eine eigene Internetpräsenz kreieren, dabei ist allerdings der Inhalt entscheidend. Wer eine lustige Homepage für Freunde bastelt, sollte die nicht unbedingt mit auf die Visitenkarte setzen, es sei denn, er möchte als Clown arbeiten... Es muss auch gar nicht besonders umfangreich sein, ein Foto, ein kurzer Lebenslauf und ein Kontaktformular, alles in anschauliche Form gebracht, sind als wesentliche Bestandteile der eigenen Homepage ausreichend.

„Beschriften“ Sie erhaltene Visitenkarten.

Das Internet als Medium der eigenen Präsentation



Neben dem persönlichen Gespräch bleiben noch Telefonate, Emails, Faxe, Briefe und Karten als Wege, die Beziehung auf Trab zu halten. Und jede Option kostet Zeit. Deswegen ist es wichtig, auch im Networking Zeitmanagement zu betreiben, damit kein Chaos aufkommt. Eine einfache Methode: Priorisieren Sie die verschiedenen Kontakte nach Nützlichkeit. Mit wessen Hilfe komme ich meinem Ziel ein großes Stück näher? Hier greift die 80-20%-Regel, d.h. mit nur 20% Ihrer Kontakte erreichen Sie 80% Ihres Ziels. Suchen Sie also intensiveren Kontakt zu diesen Menschen. Das lässt sich auch in Excel schnell erledigen und so gewinnen Sie einen guten Überblick, wen Sie unbedingt diese Woche noch anrufen sollten, oder wer noch ein Weilchen warten kann.

Begrenzte Zeit fordert das Ordnen der Beziehungen entsprechend ihrer Nützlichkeit.

Aus Erfahrung ist es besser auch beim Networking konzentriert zu arbeiten. Planen Sie jeden Abend je nach Bedarf eine halbe bis eine Stunde fest in Ihren Tagesablauf mit ein und ziehen Sie es konsequent durch. Das bringt mehr als Hau-Ruck-Aktionen jeden Monat, in denen Sie an einem Tag alles aufzuholen versuchen, was an Emails, Post und Telefonaten bisher liegen geblieben ist. *Sie laufen sonst Gefahr, dass Ihr Networking schnell zu einem Muss verkommt. Dann ist das Motivationsloch, sich noch weiter zu bemühen, nicht mehr fern.*

Networking sollte Teil der täglichen Routine sein.

Das tägliche Networking hat den weiteren Vorteil, dass auch private Emails für Sie tagsüber nicht zum Zeitdieb werden. Und achten Sie von Zeit zu Zeit noch auf die Aktualität Ihres Zeitplans. Bleiben Sie flexibel und passen Sie ihn immer wieder neuen Begebenheiten an.



4. Auf einen Blick

Tipps & Tricks

- Nur mal Hallo sagen: So bringt man sich angenehm in Erinnerung, auch wenn keine Zeit für mehr ist. Es geht schnell und tut gut. Und so stellen Sie sicher, dass Sie nicht vergessen werden.
- Sagen Sie Danke für Selbstverständlichkeiten (die tolle Party, das leckere Essen, das schöne Gespräch, die gute Beratung,...). Das wird Sie in den Augen all Ihrer Bekannten zu einer freundlichen und aufmerksamen Persönlichkeit werden lassen.
- Aktiv zuhören lernen. Geben Sie Ihrem Gesprächspartner das Gefühl, ganz bei ihm zu sein, auch bei Themen, die nicht weltbewegend oder philosophisch sind. Das macht Sie zu einem begehrten Gesprächspartner und Sie sorgen dafür, dass Sie Ihren Gegenüber besser kennen lernen als manch anderer.
- Qualität statt Quantität in der Beziehungspflege
- Wagen Sie den ersten Schritt: Je länger man sich nicht beim anderen gemeldet hat, um so größer ist das schlechte Gewissen, gerade wenn man eigentlich „dran ist“ mit anrufen, schreiben,... Lassen Sie sich davon nicht ins Boxhorn jagen. Dem anderen geht es nämlich genauso!
- Small Talk ist kein Schlagabtausch sondern ein Austausch von Nebensächlichkeiten, die bei Gegebenheit schnell zu einer Hauptsache werden können. Es empfiehlt sich, gerade zu Beginn einer neuen Bekanntschaft mit harmlosen Themen einzusteigen und nicht gleich in einer hitzigen politischen Debatte auszufern. Kochrezepte, das Wetter, Sport, Tagesereignisse,... Es gibt so viel über das man reden kann.
- Diese lockere Plauderei bietet außerdem eine sehr gute Möglichkeit, um Gemeinsamkeiten mit dem Gesprächspartner herauszufinden. Dabei geht es nicht um Äußerlichkeiten, sondern um etwas persönliches Gemeinsames, wie innere Einstellungen, Vorlieben,... Das funktioniert, wenn man seiner Emotionalität auch Ausdruck verleiht. Was begeistert mich, wo fangen meine Augen an zu strahlen?
- Wenn Sie irgendwo eingeladen sind, lassen Sie Ihre schlechte Laune zu Hause. Denn wenn Sie den ganzen Abend das Interesse der anderen Gäste dazu benutzen, ihnen Ihr Leid zu klagen, werden sie sich daran erinnern, aber es trägt nicht gerade dazu bei, Sie als liebenswürdige Persönlichkeit, die man beim nächsten Treffen unbedingt näher kennen lernen möchte in Erinnerung zu behalten. Wenn es Ihnen wirklich schlecht geht oder Sie ein übermäßiges Gefühl der Pflichterfüllung bei dieser Veranstaltung haben, dann bleiben Sie zu Hause!



- Aspekt Offenheit: Signalisieren Sie in allen Beziehungen, dann wird man auch immer wieder gerne auf Sie zurückkommen. Wer ständig und überall nur erzählt, dass er im Stress ist, wird das nächste Mal, wenn es um eine Einladung geht vielleicht nicht berücksichtigt. „Der hat sowieso nie Zeit“.
- Sprechen Sie auch über die kleinen Dinge des Lebens! Sie kennen das selbst: man kommt in einem Gespräch vom 100sten ins 1000ste und plötzlich ergibt sich eine ganz neue Erkenntnis. Oder es stellt sich zufällig heraus, dass ihr Gesprächspartner jemanden kennt, den Sie schon lange interessant fanden. Nutzen Sie solche Chancen.
- Smalltalk: Interessieren Sie sich für die Welt in der Sie leben! Politik, Gesellschaft, Wirtschaft, Kultur,... So erweitern sie nicht nur Ihren Horizont, sondern sind auch in der Lage, bei verschiedensten Themen mitzureden.
- Bitten Sie um einen Gefallen: Den meisten kommt es nur schwer über die Lippen, ganz konkret um etwas zu bitten oder Sie drücken Ihre Belange „durch die Blume“ aus und hoffen, dass der andere von allein drauf kommt. Je nach Situation ist etwas diplomatisches Geschick sicher nicht verkehrt, aber Sie werden erstaunt sein, wie viele Menschen Ihnen gerne nach ihren Möglichkeiten helfen werden. Und Sie machen es diesen Menschen einfacher, auch auf Sie zuzukommen und um einen Gefallen zu bitten. Schließlich geht es beim Networking um die gegenseitige Unterstützung.
- Sich Selbst und seine Fähigkeiten gleich von Beginn an sichtbar machen. So spielen Sie mit offenen Karten und beugen Missverständnissen vor.



5. Literatur und Links

- Uwe Schelter: Erfolgsfaktor Networking, Campus Verlag
- Harvey Mackay: Networking, Econ Verlag
- Christine Öttl & Gitta Härter: Networking, Hoffmann und Campe
- Ulrike Rudolph: Karrierefaktor Networking, Haufe Verlag

Internet:

www.career-tools.net

www.internationalstudentsclub.de

www.openbc.de

Sie finden diese Bücher und viele weitere Titel bei den

www.career-tools.net >> TOOLS >> Buchempfehlungen



Liste der verwendeten und weiterführenden Tools

Sie finden die verwendeten Tools auf career-tools.net, indem Sie einfach die **Toolnummer** in die Suchmaske eingeben.

Darüber hinaus können Sie sich die Tools auch **nach Oberthemen** sortiert anzeigen lassen. Geben Sie dazu einfach das gewünschte Oberthema, z.B. „Bewerbung“ in die Suchmaske ein.

Toolnummer	Titel	Typ
89	Networking-Fähigkeiten	Test
5	Jobmessen	Checkliste
48	Ice-Breaker	Übung
7	Networking	Glossar
88	Eigenwirkung-Fremdwirkung	Test
101	Stärken-Schwächen-Analyse	Arbeitsblatt
80	Ist-Stand in Beziehungsnetzwerk und -pflege	Checkliste
27	Respektvolles Miteinander	Glossar