

SCHWERPUNKT NETZWERKEN

NETZWERKEN KANN AUCH SPASS MACHEN

von Kai-Uwe Harz



Kai-Uwe Harz

Ein gutes Netzwerk hilft beim erfolgreichen Aufbau eines Unternehmens und bei der langfristigen Sicherung des Geschäfts. Gerade jetzt in Krisenzeiten ist ein stabiles Netzwerk Gold wert! Aber beim Netzwerken kann man auch sehr viel verkehrt machen und genau das Gegenteil bewirken, nämlich dass potenzielle Partner einen meiden oder sogar schlecht über einen sprechen. Deshalb ist es wichtig, dass Netzwerken nicht zum Selbstzweck wird, nicht um jeden Preis geschieht und vor allem nicht mit dem Kopf durch die Wand!

Manche Menschen betreiben Networking mit verbissener Akribie. Für sie ist es ein weiteres To-do, was nach Feierabend oder am Wochenende „erledigt“ wird. Sie haken auf Listen ab, wen sie alles wo kennengelernt haben, legen regelrechte Dossiers über Menschen an, was wo besprochen wurde und wer wem welchen Gefallen getan hat.

Wer so vorgeht, ist in meinen Augen zum Scheitern verurteilt! Ein Netzwerk besteht aus Menschen, nicht aus Assets, die man auf der Haben-Seite verbuchen kann. Deshalb ist es wichtig, beim Netzwerken die Mitmenschlichkeit im Auge zu behalten und Maßstäbe anzulegen, die man auch privat im Freundeskreis beherzigt. Wie in vielen Situationen hilft auch hier Kants kategorischer Imperativ, den ich mal ganz salopp mit „Handle stets so, wie du auch selbst behandelt werden möchtest“ übersetzen möchte.

Die gute Nachricht: Wer diese Maßstäbe berücksichtigt, für den ist Netzwerken nicht Arbeit, sondern Spaß. Und der ist dabei automatisch viel erfolgreicher, weil er mit Leichtigkeit agiert und authentisch und positiv bleibt.

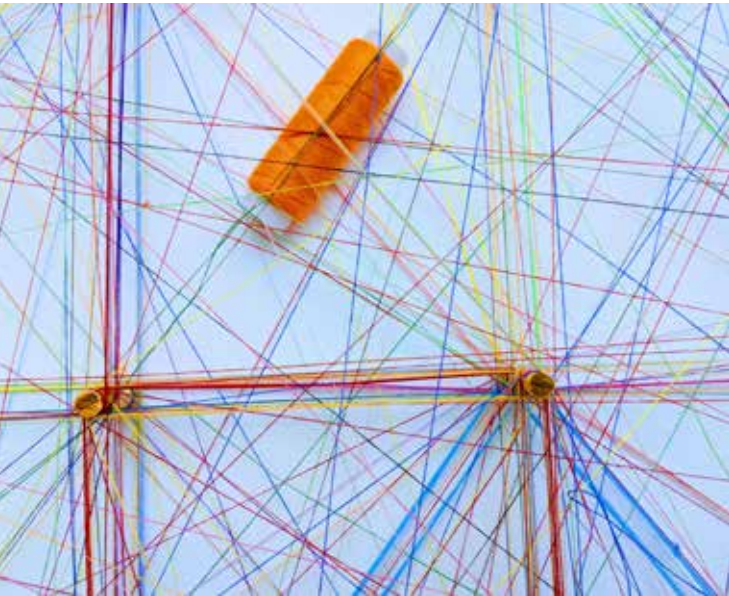
Sechs Tipps für erfolgreiches Netzwerken

Ich habe bereits vielen Menschen geholfen, ein stabiles und belastbares Netzwerk aufzubauen, in Seminaren und Coachings oder auch einfach mal als Tipp über den Gartenzaun. Manche Menschen sind geborene Netzwerker – sie gehen mit Leichtigkeit auf Menschen zu, kommen mit jedem gleich ins Gespräch, versprühen Sympathie und agieren mit echtem Interesse an ihrem Gegenüber. Für andere wiederum ist Netzwerken ein Angang, weil sie eigentlich lieber für sich bleiben, schüchtern in großen Menschenansammlungen sind – oder weil sie am liebsten nur von sich reden.

Hier kommen meine sechs wichtigsten Tipps zum Thema richtig Netzwerken mit Spaß und Leichtigkeit:

1. Inner Circle statt großes Netzwerk: Viele Menschen sind stolz auf ihren umfangreichen Adressverteiler oder ihre hohe Zahl an Social-Media-Kontakten. Sie haben die Handynummer von lauter wichtigen Leuten eingespeichert und schon mit Chefredakteuren, Konzernlenkern oder renommierten Wissenschaftlern an einem Tisch gesessen. Na und? Das mögen moderne Statussymbole sein. Aber ähnlich wie Autos oder Uhren besagen sie – gar nichts. Zumindest nichts über die Qualität eines Netzwerks. Wen davon kann man anrufen, wenn man wirklich in der Klemme steckt? Oder noch wichtiger: Wer von diesen Menschen würde einen anrufen, wenn sie selbst in der Klemme stecken? Das sollte die Benchmark für Kontakte sein. Und solche Kontakte erfordern intensive Beziehungen, die man nur zu einer Handvoll Leute pflegen kann. Deshalb sollte man sich auch genau überlegen, was man sich neben Beruf, Familie und Hobbies noch an Netzwerk zutraut!

2. Nach Sympathie gehen: Aufgrund unterschiedlicher Persönlichkeitsstrukturen können wir nicht mit jedem. Manch klassischer „Partylöwe“ wird von dem einen als unterhaltsam empfunden, von einem anderen als grässlich laut und aufdringlich. Anders herum empfinden wir einen Menschen vielleicht als angenehmen Zuhörer, den jemand anderes als langweilig empfindet. Das hängt damit zusammen, wie stark welche Gehirnareale bei uns ausgeprägt sind. Ob wir selbst Nähe schätzen oder eher mit Abstand beobachten. Ob wir gern selbst den Ton angeben oder uns eher zurückhalten. Wichtig ist, sich über die eigene Persönlichkeitsstruktur im Klaren zu sein und sich



Unsplash @ amar-flores

Netzwerken darf nicht zum Selbstzweck werden

dann gezielt Menschen auszusuchen, die gut dazu passen. Denn wenn die Chemie nicht stimmt, sollte man nicht auf Krampf versuchen, einen Kontakt aufzubauen, auch wenn die Person noch so wichtig ist. In einem guten Netzwerk verbringt man viel Zeit miteinander, man führt lange Gespräche und hockt ganze Abende oder sogar Tage zusammen. Dafür ist es essenziell, dass man die anderen Personen im Netzwerk gern um sich hat.

3. Andere überraschen: Warum umgeben wir uns mit anderen Menschen? Weil sie uns inspirieren, uns neue Gedanken vermitteln und auf Ideen bringen, die wir selbst nicht haben. Sprechen Sie deshalb bei Treffen mit Ihrem Netzwerk möglichst wenig über das Geschäft oder andere erwartbare Themen. Überraschen Sie Ihre Kontakte mit interessanten Thesen, berichten Sie von Büchern oder Theaterstücken, die Sie inspiriert haben. Wenn Ihnen so etwas nicht spontan einfällt, bereiten Sie sich vor. Auch kleine Geschenke, die den anderen aber nicht durch ihren Wert beschämen, sorgen für positive Überraschungen. Zum Beispiel ein Buch oder eine Playlist, übergeben mit den Worten: „Ich hatte die Idee, dass dir das gefallen könnte.“ Oder machen Sie Vorschläge für gemeinsame, ungewöhnliche Aktivitäten wie zum Beispiel ein gemeinsamer Motorsägen-Kurs, ein Abend bei einem Literatur-Slam oder Ähnliches. Selbst wenn das Projekt mit einem langweiligen Abend oder einem völlig chaotischen Tag endet – über den selbstherrlichen Literaten oder Ihre Ungeschicklichkeit beim Sägen lachen Sie noch in Monaten, wenn der Fuß dranbleibt!

4. Gemeinsame Aktivität eint: Wir fühlen uns stark verbunden mit Menschen, die ähnliche Ziele verfolgen

wie wir, mit denen wir gemeinsame Werte teilen. Machen Sie sich diese Erkenntnis zunutze! Gemeinsame Projekte, die nichts oder wenig mit dem jeweiligen Geschäft zu tun haben, schweißen zusammen. Werden zum Beispiel Leute gesucht, die eine gemeinsame Veranstaltung innerhalb des Netzwerks organisieren? Melden Sie sich freiwillig! Oder engagieren Sie sich mit Personen, die für Ihr Netzwerk besonders wichtig sind, gemeinsam in einer Initiative oder einem karitativen Projekt. Sei es eine Krötenbrücke über eine vielbefahrene Landstraße, eine Initiative für Flüchtlingskinder oder das Sommerfest der Jugendfeuerwehr in Ihrem Ort. Auf diese Weise entstehen gemeinsame Erlebnisse, die über Jahrzehnte zusammenschweißen. Vor allem aber entsteht eine enge Bindung, da Sie gemeinsam für die gleiche Sache kämpfen. Ein positiver Nebeneffekt: Sie können Projekte verfolgen, die Ihnen ohnehin am Herzen liegen!

5. Echtes Interesse: Menschen merken sehr schnell, ob jemand echtes Interesse an ihnen hat oder nur aus strategischen Überlegungen Interesse heuchelt. Auch deshalb ist es wichtig, dass Sie sich in Ihrem Netzwerk auf Menschen konzentrieren, die Sie wirklich mögen und die Sie interessieren. Warum erzählen die Menschen oft Journalisten so viele Details aus ihrem Leben? Weil diese neugierig auf ihr Gegenüber sind und viele Fragen stellen. Machen Sie sich diese Technik zu eigen! Finden Sie heraus, was den anderen gerade beschäftigt. Und Sie werden sehen: Jedes auf den ersten Blick noch so uninteressante Hobby ist höchst faszinierend, wenn jemand mit Leidenschaft darüber erzählt. Ob Briefmarkensammler oder Vogelbeobachter – lassen Sie Ihren Gegenüber einmal richtig in Begeisterung geraten, durch Rückfragen und Ihre ungeteilte Aufmerksamkeit. Das Interesse wird sich bei Ihnen von ganz allein einstellen.

6. Keine schnellen Ergebnisse erwarten: Die beruflichen Verbindungen und auch Hilfen entstehen, wenn Netzwerken Spaß macht und die Chemie stimmt. Allerdings deutlich zeitversetzt – dafür aber ganz automatisch! —

Kontakt: kontakt@harz-akademie.de

Über den Autor

Kai-Uwe Harz ist Autor und Coach in den Bereichen Persönlichkeitsentwicklung und Lebensmanagement. Er hat eins der erfolgreichsten deutschen Finanzhäuser mit aufgebaut und viele Jahre die Mitarbeiterentwicklung dort geleitet. Im Jahr 2015 hat er die HARZ Akademie gegründet.