

## Networking

### **Es kommt weniger darauf an, was du kannst, sondern wen du kennst!**

Networking ist in! Wer auf sich zählt, ist in irgendeinem Netzwerk Mitglied, trifft sich regelmäßig, tauscht sich aus mit anderen und hofft insgeheim, dass ihm dieses Tun von Nutzen ist! Oder anders ausgedrückt: Wer heute in keinem Netzwerk Mitglied ist, der ist out!

Soweit die Theorie. Die andere Seite sind Menschen, die sich von einer Veranstaltung zur nächsten treiben lassen und auf die Frage, welchen konkreten Mehrwert sie denn davon haben, oft nur mit verzweifelten Blicken und Achselzucken antworten.

Networking ist eine Kunst. Laut empirischer Forschung ist die Größe des Netzes einer Person im Lauf des Lebens relativ gleichbleibend. Die durchschnittliche Netzwerkgröße beträgt 5 bis 10 Personen! Dabei ist die Größe nicht von Lebensalter, sondern mehr vom Geschlecht und den sozialökonomischen Bedingungen abhängig. Dies wiederum bedeutet, dass es eine Kunst ist, mit diesen 5 bis 10 Personen, ein funktionierendes Netzwerk aufzubauen. Viele werden jetzt den Kopf schütteln und sagen, dass ihr Netzwerk viel, viel größer ist. Dass sie in unzähligen Internetnetzwerken vertreten sind, sich auf Afterworkparties treffen und an regelmäßigen Arbeitskreisen teilnehmen. Und hier ist schon das erste Missverständnis: Gutes Netzwerken ist mehr als nur das bloße Teilnehmen an Treffen oder das bloße Kennen von Menschen. Netzwerken ist eine aktive Tätigkeit, die bewusst gestaltet und geplant wird.

### **Erfolg in Netzwerken ist planbar!**

Nehmen Sie sich die Zeit festzustellen, was Sie in diesem Jahr im Bereich Networking gemacht haben:

- Auf welchen Veranstaltungen waren Sie?
- Welchen Verbänden oder Vereinen sind Sie beigetreten?
- Was hat Ihnen messbar und nachhaltig etwas gebracht?

Dann planen Sie das nächste Jahr. Finden Sie heraus, welche größeren Networking-Veranstaltungen schon feststehen. So bekommen Sie bereits einen groben Überblick, wie viel Zeit Sie in diesem Jahr für Networking benötigen. Notieren Sie sich die Veranstaltungen, die Sie besucht haben und vermerken, wen Sie dort kennen gelernt und wann Sie diesen Kontakt nachverfolgt haben. Zudem notieren Sie am besten die Kosten des Abends, inklusive Eintritt/oder umgerechneter Jahresbeitrag, Getränke und Anfahrt. Machen Sie sich ein Bewertungssystem, wie zum Beispiel 1-5 Sterne, so haben Sie später einen leichten Überblick, welche Veranstaltung Ihnen besonders nutzbringend war. Nach ca. 4 bis 5 Monaten sollten Sie dann erste Schlüsse ziehen, vielleicht auch bei dem einen oder anderen Netzwerk kündigen oder einem neuen Netzwerk mehr Energie zufließen lassen.

Eine weitere Sparte sollte sein: Was konnte ich für meine Networking Partner tun? Notieren Sie dort, welche Empfehlungen Sie ausgesprochen haben - denn nur wenn Sie selbst empfehlen, werden Sie auch empfohlen.

### **Erfolgreiches Networking braucht Regeln**

Wollen Sie erfolgreich networken, dann geben Sie sich einen Networkingknigge (entnommen: Business Etikette in Deutschland, von Gretchen Schaupp, Joachim Graff):

- Gib mehr als du nimmst!
- Finde heraus, was der andere braucht!
- Pflege deine Kontakte langfristig!
- Sei nicht ungeduldig, wenn nicht sofort "etwas zurück" kommt!
- Bitte nur bei "tragfähigen" Beziehungen um einen Gefallen!
- Enttäusche nicht denjenigen, der dir eine gute Information oder einen guten Kontakt vermittelt hat, sondern halte deinen Informanten auf dem Laufenden und lobe ihn!
- Missbrauche niemanden für deine Zwecke!
- Verschaffe dir keine Vorteile auf Kosten anderer!
- Betrachte dein Netzwerk als etwas Wertvolles!

## **Networking spart Geld**

Eine weitere Grundidee des Netzwerkes ist es, verschiedene Disziplinen und Kompetenzen an einen Tisch zu bringen. Von dieser Vielfalt profitiert jeder Networker am meisten. Auch der Kunde kann sich über Networkinganbieter viel Zeit und Geld sparen, wenn er eine Dienstleistung aus einer Hand erhält, aber im Hintergrund bewegen sich viele Netzwerkpartner.

## **Wir sind Networker – von Geburt an!**

Eigentlich sind wir prädestiniert für Networking. Zumindest unser wichtigstes Organ lebt vom Wissen um Networking. „Die Nervenzellen des Gehirns sind zu einem komplexen Netzwerk miteinander verschaltet. Jede Aktivität des Gehirns lässt sich darauf zurückführen, dass Nervenzellen "feuern", das heißt, sie geben elektrische Impulse wie Morsezeichen an andere Zellen weiter. Dabei kommt es auf die genaue Dynamik der neuronalen Aktivität an“ (Max-Planck-Institut für Dynamik und Selbstorganisation).