

Strategien gegen Networking-Burnout

Die vier Phasen des gelungenen Business-Networkings

*Selma Prodanovic**

Sie sind einer jener Menschen, denen alleine beim Lesen von „Buffet & Networking“ auf einer Einladung schon die Haare zu Berge stehen? Die Networking für eine unsinnige Sache halten und es selbst nie anwenden würden? Haben Sie schon einmal Ihren Geschäftspartner um einen Tipp bezüglich eines guten Hotels im Ausland gebeten oder jemanden angerufen, um sich über ein Jobangebot zu informieren? Dabei haben Sie bereits unbewusstes Networking betrieben – denn ob wir wollen oder nicht, ständig managen wir bewusst und unbewusst unser soziales Leben. Man kann nicht nicht netzwerken!

Sie haben erkannt, dass Networking eine wichtige Rolle in Ihrem Geschäftsleben spielt und sind seither bei jeder erdenklichen Veranstaltung an-

zutreffen? Ihr Visitenkartenordner quillt fast über und Ihr Account bei Xing weist tausende Kontakte auf? Bei Networking en masse müssen Sie sich dessen bewusst sein, dass nur wenige Menschen es be-

BUSINESS BEHAVIOUR



***Selma Prodanovic ist Gründerin der Brainswork-Group und Management-Beraterin.
www.brainswork-group.com**

herrschen, so viele Verbindungen zu pflegen und eine Balance zwischen Geben und Nehmen zu schaffen. Manche enden dabei im Networking-Burnout, in welchem man weiterhin krampfhaft nach neuen Kontakten sucht, der Sinn der Sache aber verloren geht. Networking ist kein Sammeln von Kontakten, sondern der Aufbau langfristiger Beziehungen.

Sie haben Ihre geschäftlichen Ziele definiert und sind auf der Suche nach Partnern für die Umsetzung? Sie kennen die Ziele anderer und fragen sich, wie Sie zu deren Erreichung beitragen können? Beim zielorientierten Networking kommt es durch professionelle Pflege der Beziehungen zum Aufbau eines den Zielen angepassten Netzwerks. Es ist oft schwierig, gezielt zu netzwerken, da Beziehungen meist von sich aus entstehen müssen – aber be-

reiten Sie sich auf das nahe Event vor, informieren Sie sich über die eingeladenen Gäste. Spielen Sie in Gedanken durch, mit wem Sie sich Synergien vorstellen können, und planen Sie Ihre Vorgehensweise.

Sie besitzen die Freiheit, aus einem Pool qualifizierter Menschen denjenigen zu wählen, der Ihnen für das angestrebte Ziel am geeignetsten erscheint? In der Brainsworking-Phase geht es nicht mehr um reines Netzwerken, sondern vielmehr um menschliche Beziehungen. Das Netzwerk ist bereits vorhanden, es findet eine selektive Erweiterung statt, seine Struktur passt sich automatisch veränderten Gegebenheiten an. Im Mittelpunkt stehen Wissens- und Erfahrungsaustausch, um gemeinsam die Realisierung von Visionen zu bewirken – Networking in seiner Vollendung!