

Geben und Nehmen

Es gehört längst zum beruflichen Alltag. Fast jeder versucht heute zu „networken“. Doch leider denken viele, sie müssten nichts mehr tun, wenn sie einmal Teil eines Netzwerks sind. Das Gegenteil ist der Fall. Die **unternehmerin** zeigt, wie man sich in Netzwerken und bei Events richtig verhält.

TEXT: URSULA HORVATH | FOTOS: ISTOCKPHOTO



„**N**etworking ist kein Sammeln von Kontakten, sondern ein Aufbau langfristiger Beziehungen, in denen man gemeinsame Interessen hegt, Synergien sucht und auch nutzt“ – soweit eine der gängigen Definitionen. Dass networking für den beruflichen Erfolg wichtig ist, ist nichts Neues. Viele haben bereits ihr Netzwerk gefunden und sich Zugang verschafft oder sogar selbst eines gegründet. Doch leider kommt bei manchen irgendwann der Punkt, an dem nichts mehr weitergeht. Ein Grund dafür ist, dass viele die wichtigste Netzwerk-Regel vergessen: Zuerst geben, dann nehmen!

Andere unterstützen

„Sich einem Netzwerk anzuschließen und sich dort zu engagieren, heißt nicht nur bestimmte Spielregeln zu kennen, sondern auch, danach zu handeln. Die Praxis zeigt immer wieder, dass die Regeln nicht bekannt sind oder nicht beherzigt werden“, erklärt Networking-Beraterin Karin Ruck: „Die Info-Zockerinnen, die nur zu gern auf ihren ei-

genen Vorteil bedacht sind, werden Ihnen ebenso begegnen, wie die Couch-Potatoes, die gerne vom Netzwerk bedient werden wollen.“ Doch dieser Weg ist eine Sackgasse. Je mehr Sie andere unterstützen, umso mehr kommt zurück.

Auch Networking-Profi Selma Prodanovic warnt: „Ich habe oft erlebt, dass neue Netzwerk-Mitglieder beim ersten Treffen auftauchen und fragen, wo den jetzt ihr neuer Job sei.“ Die Erwartungshaltung solcher Mitglieder ist vollkommen konträr zu den Grundregeln eines Netzwerkes. „Man muss neugierig und offen sein, zuhören können und auf andere zugehen“, erklärt die Gründerin der brainswork group, einem Business Development Netzwerk, das Synergien und Beziehungen zwischen Menschen und Ideen schafft. (www.brainswork.at)

› Sicherlich die wichtigste Netzwerk-Regel: zuerst geben, dann nehmen!‹

„Wer in ein Netzwerk eintritt, der will etwas davon haben. Kontakte, Gespräche, Geschäfte. Das alles gibt es. Aber eben nicht gleich. Denn Netzwerken heißt zuallererst eines: Geben, geben und nochmals geben. Daran wird man im Netzwerk als Neuling gemessen, darüber kommt man ins Gespräch“, betont auch David Ungar-Klein, Geschäftsführer der auf Networking und Lobbying spezialisierten Kommunikationsagentur Create Connections.

Jedes Netzwerk hat Regeln und wer erfolgreich sein will, sollte sich daran halten. „Meistens findet man die Regeln im Web oder einer Broschüre des Netzwerks“, erklärt Prodanovic: „Am einfachsten findet

Experten-Tipp!

Wie finde ich die richtigen Netzwerke?

Beraterin und Networking-Expertin Selma Prodanovic erklärt, wie Sie das richtige Netzwerk für sich finden: „Das ist abhängig von der Person, dem Kontext und den angestrebten Zielen.“

1) Dank der öffentlich zugänglichen Informationen in Medien, besonders dem Internet, kann man sich über die Mission, die Vision, die Themen, die Ziele und die Zielgruppe unterschiedlicher Netzwerke leicht schlau machen.

2) In nächster Instanz helfen Gespräche mit anderen Netzwerk-Mitgliedern, in denen man mehr über das Netzwerk erfahren kann: Welche Bereiche deckt das Netzwerk ab? Wer sind seine Mitglieder?

3) Im dritten Schritt sucht man sich aus dem Pool von vorhandenen Netzwerken zwei oder drei interessante aus und besucht am besten eines der regelmäßig abgehaltenen Meetings. Probieren Sie zuerst einmal, ob Sie sich dort persönlich wohl fühlen, bevor Sie nächste Schritte setzen.

→ www.brainswork.at



Selma Prodanovic, Networking-Expertin (Foto: privat)

man diese im Gespräch mit anderen Mitgliedern heraus oder man sucht sich einen Mentor, der einen einführt und einem sagt, was zu tun ist.“

Danke sagen

Selbstverständlich besteht Netzwerken aus Geben und Nehmen. Schließlich sollen Sie von Ihrem Netzwerk auch etwas haben. Doch vergessen Sie nicht, sich für Hilfe auch zu bedanken. Wer Unterstützung, Tipps und Ratschläge erhält, sollte wissen, dass dafür eine Gegenleistung erwartet wird. „Ob das nun das obligatorische Feedback, die Einladung zum Business-Lunch, zum Abendessen, zur Tasse Kaffee, der Dankeschön-Blumenstrauß oder der neueste Roman des Lieblingsautors sein wird, hängt vom Umfang der Hilfeleistung und von Ihrer finanziellen Situation ab“, erklärt Ruck. Umgekehrt muss es Ihnen nicht peinlich

> Vergessen Sie nicht, sich für Hilfe auch zu bedanken. Und nehmen Sie ein Dankeschön an, wenn Sie jemandem geholfen haben.<

sein, wenn sich eine Netzwerk-Kollegin, der Sie geholfen haben, erkundigt, wie Sie Ihnen eine Freude machen kann. Nehmen Sie das Dankeschön an, damit die Balance von Geben und Nehmen erhalten bleibt.

Verhalten bei Events

Networking ohne das Besuchen von Veranstaltungen ist ein Ding der Unmöglichkeit. Sehen Sie Veranstaltungen nicht als notwendige Pflicht, sondern als willkommene Gelegenheit, um ihr Gesicht zu zeigen – frei nach dem Motto „Sehen und gesehen werden“. Die Liste der möglichen Events ist lang und reicht vom Business-Frühstück über After-Work-Partys bis zu Clubabenden und Vorträgen.

„Haben Sie mehrere Einladungen für einen Abend, liegt die erste Hürde in der Entscheidung für eine Veranstaltung. Haben Sie sich für ein Event entschieden, bereiten Sie sich darauf vor, mit wem Sie reden, was Sie sagen und erreichen wollen“, rät Prodanovic. Während einer Veranstaltung sollte man darauf achten, immer offen und positiv zu sein. Stellen Sie Fragen, damit Sie ins aktive Geschehen involviert werden. „Auch ganz banale Dinge, wie die eigenen Visitenkarten dabei zu haben, sind wichtig für professionelles Networking“, betont Prodanovic: „Dass Sie mindestens 15 Minuten vor Veranstaltungsbeginn anwesend sein sollen, um – wenn möglich – mit dem Organisator oder dem Referenten einige Worte zu wechseln ist nur einer von vielen Tipps. Vergessen Sie bei aller Professionalität beim Netzwerken nicht: Haben Sie Spaß daran und genießen Sie es.“