

Alle reden von Networking – doch wie mache ich das?

RATGEBER

Heute zum Thema:

Gesundheit

Stil

Recht

Beziehungen

Geld

Daheim

Erziehung

Ich (m, 47) höre immer wieder, dass Networking fürs berufliche Weiterkommen wichtig ist. Doch was bedeutet es genau? Gilt es, einfach möglichst viele Leute kennen zu lernen? Wie schafft man solche Kontakte, ohne aufdringlich zu wirken? Und mit welchen Leuten soll man sich vernetzen? Und wie geht man vor, damit solche Beziehungen wirklich nützlich sind? F. S. aus K.

erfolgreiches Netzwerk aufzubauen und zu pflegen, bedingt es, dass Sie sich zuerst klar zu werden, was Ihr konkretes Ziel ist (z. B. Jobsuche, Karriereschritt, Verkaufsangebot, Freundeskreis vergrössern)? Machen Sie sich auch Gedanken zu: Was erwarten Sie von einem Netzwerk? Wie viel Zeit wollen und können Sie in die Netzwerkpflege investieren? Und welchen Nutzen bringen Sie selber dem Netz, so dass der Kontakt sich für die anderen auch lohnt?

Kurzantwort

Netzwerke sind für den beruflichen Erfolg oft sehr wichtig. Bevor man daran arbeitet, sollte man sich aber fragen, was man sich davon verspricht. Oft hat man bereits Beziehungen, die einem weiterhelfen können. Für neue Kontakte gibt es darauf spezialisierte Anlässe, Vereine oder Online-Angebote. Entscheidend ist, dass man neue Kontakte konstant pflegt, um die Vertrauensbasis zu erhalten.

Berücksichtigen Sie zudem Ihr bereits bestehendes Beziehungsgeflecht. Wen kennen Sie persönlich – von der Familie, über Schul-, Sportfreunde bis zu den heutigen Arbeitskollegen, Nachbarn etc.? Notieren Sie alles auf. Fragen Sie sich, wer aus dem persönlichen Beziehungsnetz könnte Sie bei der Zielerreichung unterstützen. Wer könnte mir Türöffner für einen Kontakt sein? Scheuen Sie sich nicht, zu fragen.

Veranstaltungen, Clubs, Plattformen

Falls Ihr persönliches Netzwerk keinen geeigneten Ansprechpartner hergibt, gehen Sie einen Schritt weiter, suchen Sie nach einem geeigneten Netzwerk. Es gibt zahlreiche Veranstaltungen, die gezielt dafür ins Leben gerufen worden sind, um Kontakte anzubahnen und zu pflegen wie z. B. Berufs- und Branchenverbände, Vereine, Clubs, Parteien, Social-Media-Plattformen. Wo könnte der Schlüssel zu Ihrem Erfolg stecken? Mut, Kontaktfreude, Interesse sowie die Bereitschaft für Informations- und Wissensaustausch sind wichtige Voraussetzungen, um erfolgreich zu sein.

Gehen Sie selbstbewusst auf andere Menschen zu, indem Sie etwas Offen-

SUCHEN SIE RAT?

► Schreiben Sie an: Ratgeber, Neue Luzerner Zeitung, Maihofstrasse 76, Luzern.
E-Mail: ratgeber@luzernerzeitung.ch
Der Ratgeber der «Neuen Luzerner Zeitung» und ihrer Regionalausgaben steht ausschliesslich Abonnenten zur Verfügung. Bitte geben Sie bei Ihrer Anfrage Ihre Abopass-Nummer an. ◀

sichtliches thematisieren, etwas Positives signalisieren. Erst wenn Sie in Kontakt treten, können Sie feststellen, ob Sie mit Ihrem Gesprächspartner auf derselben Wellenlänge liegen und tiefer ins Gespräch einsteigen möchten.

Dranbleiben und pflegen

Pflegen Sie Ihre neuen erfolgsversprechenden Kontakte regelmässig, indem Sie sich etwa für ein Gespräch, eine Empfehlung, einen Tipp beim letzten Treffen bedanken. Nutzen Sie Anlässe wie Geburtstage, Weihnachten, Firmenjubiläen etc., um sich zu melden. Laden Sie Personen zum Apéro, Kaffee oder Essen ein. Dranbleiben heisst das Motto. Denn aus einem Kontakt wird erst durch einen stetigen Vertrauensaufbau eine Beziehung, in der man sich bereitwillig gegenseitig unterstützt.



IRENE WÜEST HÄFLIGER
Soziologin und
Sozialpsychologin
Expertin für Stilfragen
www.stilprofil.ch
ratgeber@luzernerzeitung.ch

Ein Netzwerk ist ein Beziehungsgeflecht von Menschen, die voneinander Kenntnis haben, sich austauschen und gegenseitig nutzbringend unterstützen. Netzwerke sind für das berufliche Weiterkommen in der Tat wichtig. So zeigt eine Studie der Firma IBM, dass der Erfolg im Beruf nur zu 10 Prozent auf der Fachkompetenz, zu 30 Prozent auf cleverer Selbstpräsentation und zu 60 Prozent auf guten Verbindungen beruht.

Das mag zwar übertrieben sein, aber ist gerade in Bezug auf höhere Positionen wohl nicht ganz falsch. Kommt hinzu, dass jede zweite offene Stelle nicht offiziell ausgeschrieben, sondern über den informellen Weg vergeben wird. Beziehungen sind auch hier ein ganz wesentliches Erfolgskriterium.

Was will ich? Was bringe ich ein?

Beim Networking geht es indes nicht darum, möglichst viele Menschen zu kennen, sondern die richtigen. Um ein