

Ein Nutzen für alle

Aktives Networking gewinnt an Bedeutung. Es sei heute wichtig, tragfähige Netzwerke aufzubauen und zu pflegen, ist Daniel Hinder überzeugt. Er führt eine psychologische Praxis für Beratungen, Trainings und Assessments. Seiner Meinung nach vermitteln Netzwerke ausserdem ein Gefühl der Sicherheit, das im Berufsleben vielfach verloren gegangen sei.

Text: Daniel Hinder

Ein Netzwerk ist ein Beziehungsgeflecht von Menschen, die sich gegenseitig unterstützen. Oft verfolgen diese Menschen gleiche Interessen und haben Freude daran, sich gegenseitig auszutauschen und zu helfen. Es gibt Menschen, die sich erst bei einem für sie schwierigen Ereignis – zum Beispiel bei ei-



ner Kündigung – überlegen, welche Kontakte für sie hilfreich sind und wie sie diese aktivieren oder erneuern können. Andere verwenden bereits in guten Zeiten einen beträchtlichen Teil ihrer Arbeits- und Lebenszeit, um wichtige Kontakte zu pflegen. Da es keine Regel für ein erfolgreiches Networking gibt, stellt man sich sinnvollerweise zuerst einmal die Frage, welches die persönlichen Ziele für das eigene Netzwerkvorhaben sind. Denn: Nur was man gerne tut, hat einen dauerhaften Charakter.

Dann stellt man sich eine zweite Frage: Welche Fähigkeiten und Fertigkeiten besitzt man, die für andere attraktiv sein könnten? Schliesslich sollte man die Frage beantworten, was man überhaupt braucht, um die gesetzten Ziele zu erreichen. Erst jetzt ist eine gezielte Ausrichtung auf die am besten geeignete Form des Networking möglich.

Vom Alumni-Klub bis zur Partei

Netzwerke können über Verbände – wie die FH SCHWEIZ – geknüpft werden. Aber auch Vereine und Parteien sowie Kontakte aus dem beruflichen Umfeld – Kontakte zu Kunden, Lieferanten oder Arbeitskollegen – können die Basis für Netzwerke bilden. Eine vielfach unterschätzte Gelegenheit für das Networking bietet das private Umfeld: Schul- und Studienfreunde, Bekanntschaften, Nachbarn oder ehemalige Kollegen können wertvolle Kontakte darstellen. Auch das Internet bietet viele Möglichkeiten, sich zu vernetzen. Soziale Netzwerk-Plattformen wie Xing ergänzen die herkömmliche Kontaktpflege. Wer solche Plattformen geschickt nutzt, kann stark profitieren. Zum Beispiel lassen sich bestehende Kontakte effizient pflegen oder neue Kontakte evaluieren. Dennoch können sie den persönlichen Kontakt nicht ersetzen, da dieser eine ganz andere Qualität aufweist. Stark aus der Mode gekommen sind Visitenkartepartys oder ähnliche Formen der Kontaktpflege.

Wie fragt man nach Unterstützung?

Beim erfolgreichen Networking wird Privates und Berufliches nicht strikt getrennt. Networking sollte nicht nur dem beruflichen Aspekt Rechnung tragen. Die Basis sollten Freude, echtes Interesse an anderen Menschen, Bereitschaft zur gegenseitigen Unterstützung sowie Informations- und Wissensaustausch

sein. Networking ist auf ein Beziehungsnetz ausgerichtet, das für alle Beteiligten nutz- und gewinnbringend ist. Erfolgreiche Networker bauen ihre Kontakte auf, ohne sofort einen Nutzen einzufordern. Dennoch haben die Beziehungsgestaltung und die Vernetzung zielorientiert zu erfolgen; man verzettelt sich weniger und gewinnt wertvolle Zeit.

Das heisst: Mit einer offenen, transparenten und ehrlichen Haltung ist ein konstruktiver, wertschätzender und respektvoller Umgang möglich. In diesem Sinne bedeutet gutes Networking, dass man um Unterstützung bitten darf, aber immer in einer Art und Weise, dass der andere auch Nein sagen kann.

Bei Selbstständigerwerbenden hat sich projektorientiertes Networking etabliert, um auch grössere Aufträge mit den geeigneten und kompetenten Fachkräften erfolgreich abwickeln zu können.

Früchte ernten bei Jobsuche

Bei der Stellensuche ist das Networking besonders wichtig. Jobs werden immer seltener ausgeschrieben; vor allem innerhalb eines Arbeitsmarktes, der ein genügend grosses Angebot an Arbeitskräften aufweist. Obwohl man sich im Rahmen einer Bewerbung mit einem professionellen Auftritt profilieren kann, sind zusätzliche Anstrengungen nötig, um eine persönliche, unverwechselbare Beziehung zu derjenigen Person aufzubauen, welche die massgeblichen Entscheidungen trifft. Gerade hier ist ein funktionierendes Netzwerk von grossem Nutzen: Wer jemanden beim potenziellen Arbeitgeber kennt, hat Vorteile.

Heutzutage ist es folglich ein Muss, Networking zu betreiben. Jeder ist fähig, auf seine ganz persönliche Art zu «netzwerken». Bedingungen sind Interesse, Einsatzbereitschaft und die Einstellung, dass Networking eine gute Sache ist.

Daniel Hinder leitet solveras network for solutions. Er ist als Laufbahnberater und Coach für die FH SCHWEIZ tätig.

www.solveras.ch

<

Der Trick der Frage:

Kommen Sie mit jemand Neuem in Kontakt, dann zeigen Sie sich interessiert. Der Königsweg dazu ist die aufmerksame und relevante Frage.