

Christiane Wittig

30 Minuten

Kreatives Netzwerken

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Umschlaggestaltung: die imprimatur, Hainburg
Umschlagkonzept: Martin Zech Design, Bremen
Lektorat: Dr. Sandra Krebs, GABAL Verlag GmbH
Satz: Zerosoft, Timisoara (Rumänien)
Druck und Verarbeitung: Salzland Druck, Staßfurt

© 2010 GABAL Verlag GmbH, Offenbach
2. Aufl. 2012

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags.

Hinweis:

Das Buch ist sorgfältig erarbeitet worden. Dennoch erfolgen alle Angaben ohne Gewähr. Weder Autorin noch Verlag können für eventuelle Nachteile oder Schäden, die aus den im Buch gemachten Hinweisen resultieren, eine Haftung übernehmen.

Printed in Germany

ISBN 978-3-86936-424-7

In 30 Minuten wissen Sie mehr!

Dieses Buch ist so konzipiert, dass Sie in kurzer Zeit prägnante und fundierte Informationen aufnehmen können. Mithilfe eines Leitsystems werden Sie durch das Buch geführt. Es erlaubt Ihnen, innerhalb Ihres persönlichen Zeitkontingents (von 10 bis 30 Minuten) das Wesentliche zu erfassen.

Kurze Lesezeit

In 30 Minuten können Sie das ganze Buch lesen. Wenn Sie weniger Zeit haben, lesen Sie gezielt nur die Stellen, die für Sie wichtige Informationen beinhalten.

- Alle wichtigen Informationen sind blau gedruckt.
- Schlüsselfragen mit Seitenverweisen zu Beginn eines jeden Kapitels erlauben eine schnelle Orientierung: Sie blättern direkt auf die Seite, die Ihre Wissenslücke schließt.
- *Zahlreiche Zusammenfassungen innerhalb der Kapitel erlauben das schnelle Querlesen.*
- Ein Fast Reader am Ende des Buches fasst alle wichtigen Aspekte zusammen.
- Ein Register erleichtert das Nachschlagen.



Inhalt

Vorwort	6
1. Der Nutzen von Netzwerken	9
Wann Netzwerken sinnvoll ist	10
Netzwerken mit klaren Zielen	19
Die Frage nach dem Zeiteinsatz	24
Checkliste	26
2. Netzwerke gestalten und pflegen	29
Bestehende Netzwerke nutzen	30
Eigene Netzwerke gründen	32
Kontakte pflegen	34
Checkliste	37
3. Netzwerken im Internet	41
Kontakte knüpfen in Online-Netzwerken	42
Netikette im Internet	46
Kombinieren Sie die elektronische mit der persönlichen Welt	50
Test	52
4. Netzwerken im Job	55
Gelegenheiten für berufliches Netzwerken	56
Der eigene Einsatz	62
Wie Sie von beruflichen Netzwerken profitieren	64
Checkliste	65

5. Privates Netzwerken	69
Was erwarten Sie von privaten Netzwerken?	70
Die Chemie muss stimmen	72
Checkliste	74
6. Netzwerken von Jung bis Alt	77
Jugendliche Netzwerker	78
Netzwerken im Alter	80
Checkliste	84
Fast Reader	86
Die Autorin	91
Weiterführende Literatur	92
Register	94

Vorwort

Netzwerken – oder Networking – ist so alt wie die Menschheit. Wo immer sich Menschen begegneten, entstanden Netzwerke. In der Nachbarschaft, im Beruf, beim Sport.

Heute sind wir mehr denn je auf den Austausch mit anderen angewiesen. Zwar nimmt das Spezialistentum stetig zu, gleichzeitig aber müssen die Spezialisten sich untereinander immer mehr vernetzen. Angesichts immer komplexerer Zusammenhänge kann kaum jemand mehr allein Projekte zum Erfolg führen. Der Begegnungskommunikation gehört die Zukunft.

Um Netzwerker zu werden und die Vorteile effektiven Netzwerkens zu nutzen, sollten Sie kein Einsiedler-Dasein führen. Sie können nicht damit rechnen, dass fremde Menschen Sie aufspüren und Ihnen ihre Kontakte auf dem Silbertablett präsentieren. Auch sollten Sie sich erst einmal fragen, was Sie selbst in ein Netzwerk einbringen möchten, bevor Sie Gegenleistungen erwarten. Netzwerken ist ein Geben und Mit-Nehmen. Machen Sie sich bemerkbar. Sagen Sie Ihre Meinung. Bringen Sie sich ein! Man kann nur ernten, was man vorher gesät hat.

Je mehr Sie von sich preisgeben, von Ihren Kenntnissen, Ihren Stärken, Ihren Wünschen und Ideen, desto größer ist die Chance, Menschen zu treffen, die ähnliche Ziele und Vorstellungen haben und Sie bei Ihren Zielen unterstützen können.

Netzwerken Sie nicht gegen Ihre Natur! Wenn Sie sich dafür entscheiden, sollte es Ihnen auch Spaß machen. Nur so genießen Sie den größtmöglichen Erfolg.

In diesem Buch geht es aber nicht nur um Business-Kontakte. Es soll vielmehr deutlich machen, wie Netzwerke uns in allen Lebensphasen begleiten können. Und dass dies nicht ohne persönliche Beziehungen, Menschenliebe, Wertschätzung und Pflege geht.

Sie erfahren, welche Gelegenheiten Sie zum Netzwerken nutzen können, wo sich das Internet anbietet und welche Qualität Ihnen berufliches Netzwerken bietet. Außerdem erhalten Sie Tipps, wie Sie im privaten Bereich auf Beziehungen nicht verzichten müssen und was für junge und alte Menschen jeweils besonders wichtig ist.

Ich wünsche Ihnen Freude beim Lesen und viele gute Inspirationen für Ihr eigenes Netzwerken.

Ihre
Christiane Wittig



30 MINUTEN

Wie können Sie von Netzwerken profitieren?

Seite 10

Welche Ziele verfolgen Sie?

Seite 19

Wie viel Zeit wollen Sie investieren?

Seite 24

1. Der Nutzen von Netzwerken

Zu Beginn meiner Selbstständigkeit wusste ich nicht, was beruflich auf mich zukommen würde. Wie es sein würde, allein zu arbeiten. Ich wusste nicht, ob ich die Disziplin weiterhin aufbringen würde, morgens um acht oder halb neun am Schreibtisch zu sitzen. Schließlich gab es niemanden mehr, der mir Vorschriften machen konnte. Es gab aber auch niemanden, der mir morgens mal schnell die Erlebnisse vom Wochenende erzählen wollte oder mit dem ich meine Ideen für das neue Projekt besprechen konnte. Ich fühlte mich allein und empfand ein Informationsdefizit. Mir fehlte die Kommunikation mit den Kollegen. Mir wurde klar: Ich brauchte den Austausch mit anderen. Also ging ich auf die Suche. Bald stellte ich fest, dass es unendlich viele Möglichkeiten gab, Kontakte zu knüpfen. Mit vielen unterschiedlichen Ansätzen. Um nicht die Orientierung zu verlieren und um mich nicht zu verzetteln, musste ich mir ein Konzept zurechtlegen.

- *Mit welchen Kollegen wollte ich arbeiten?*
- *Welchen Personenkreis wollte ich kennenlernen?*
- *Welche Kontakte konnten mir für mein Business nützlich sein?*

- *Welche Informationen wollte ich bekommen?*
- *Wo wollte ich selbst etwas einbringen?*
- *Was wollte ich verändern?*

1.1 Wann Netzwerken sinnvoll ist

Für alle Teilnehmer an wirtschaftlichen Prozessen bieten Netzwerke wertvolle Informationen und Ressourcen. Außerdem schaffen sie Stabilität, Kooperationsmöglichkeiten und Ideenfindung in sich ständig verändernden Märkten.

Aber nicht nur im beruflichen Kontext trägt aktives Netzwerken zu mehr Erfolg und Zufriedenheit bei. Auch im privaten Bereich erhöht kreatives Netzwerken die Lebensqualität. Durch den persönlichen Austausch mit Menschen, die gleiche Interessen, einen ähnlichen Beruf oder eine ähnliche Ausbildung haben, erhalten Sie neue Impulse und Ideen.

Diese Kontakte können z. B. Freiberuflern die persönliche Zusammenarbeit in einem Unternehmen ersetzen. Für Angestellte lohnt sich Netzwerken im Hinblick auf das Schauen „über den Tellerrand“, für mehr Informationen über den Wettbewerb, die Erweiterung beruflicher Kontakte und die Erschließung neuer Geschäftsfelder. Arbeitskreise, Verbände und deren Veranstaltungen bieten wertvolle Plattformen für persönliche Beziehungen, Erfahrungs- und Ideenaustausch. Und was wäre privates Netzwerken ohne den

Hinweis einer Freundin, dass im Nachbarort eine neue Boutique eröffnet hat, oder die Erzählung der Nachbarin über ihren tollen Zahnarzt und die letzte schmerzfreie Behandlung?

Für alle Beteiligten soll dabei eine Win-win-Situation entstehen. Erfahrungen austauschen und Aufträge vermitteln sind nur einige der nützlichen Resultate eines funktionierenden Netzwerks, das einen dabei unterstützt, der Konkurrenz voraus zu sein.

Kompetenzen anderer nutzen und eigene Stärken einbringen erhöhen die Qualität eines jeden Netzwerks, dessen Ziel eine offene und ergebnisorientierte Kommunikation ist. Dadurch können strategische Partnerschaften entstehen, die sowohl persönlichen Nutzen für die eigene Weiterentwicklung und Zukunftsfähigkeit bieten als auch das Netzwerk insgesamt für neue Mitglieder attraktiver machen.

Persönliche Kontakte

Persönlich geknüpfte Kontakte haben eine hohe Nachhaltigkeit. Wer mit jemandem persönlich gesprochen hat, wird sich eher an ihn erinnern, weil er mehr über ihn weiß, seine Persönlichkeit kennengelernt hat und ihn besser in Erinnerung behält.

Beim nächsten Telefonat hat der Gesprächspartner ein Gesicht vor Augen. Als zusätzlicher Verstärker kann dazu auch die Gestaltung von Visitenkarten mit Bild nützlich sein.

Visitenkartenpartys

Eine gute Möglichkeit, persönliche Kontakte zu knüpfen, sind Visitenkartenpartys, die in den letzten Jahren wie Pilze aus dem Boden geschossen sind.

Oft erhalten Sie die Möglichkeit, sich vor und während der Veranstaltung selbst mit Ihrem Steckbrief vorzustellen oder Prospekte auszulegen. Je genauer Sie im Vorfeld wissen, wer zu diesen Treffen kommt, welche Zielgruppen erwartet werden, desto besser können Sie sich vorbereiten und einschätzen, ob Sie die richtigen Leute treffen werden. Vielleicht können Sie vorher einen Teilnehmer bisheriger Treffen anrufen und fragen, was ihm die Veranstaltungen gebracht haben.

Die Teilnahme an solchen Veranstaltungen erfordert kommunikative Fähigkeiten und unter Umständen eine hohe Frustrationstoleranz, wenn alle nur auf Aufträge aus sind. Sie müssen schnell die Spreu vom Weizen trennen, um sich nicht mit Gesprächen zu blockieren, die Ihnen nichts bringen. Andererseits sollten Sie die Ideen oder Geschäftsfelder der anderen erst einmal zur Kenntnis nehmen, um beurteilen zu können, ob sie für Sie von Nutzen sein können. Manchmal findet man erst in längeren Gesprächen heraus, wo eventuelle Gemeinsamkeiten liegen. Wenn ein Kontakt interessant erscheint, sollten Sie ihn daher nicht an diesem Abend vertiefen. Vereinbaren Sie doch einfach einen Termin, an dem Sie sich treffen und weitergehende Möglichkeiten besprechen wollen. Sonst verschenken Sie wertvolle Zeit, die Sie für weitere Kontakte nutzen könnten.

Wer Visitenkartenpartys als Erfolg ansieht, weil er jedes Mal einige Karten mehr gesammelt oder ausgegeben hat, wird auf Dauer zwar seinen Karteikasten füllen, aber vielleicht keine wirklich hilfreichen Kontakte geknüpft haben. Überprüfen Sie also von Zeit zu Zeit Ihre gesammelten Kontakte:

- Wen haben Sie nach dem Treffen kontaktiert und mit welchem Erfolg?
- Wer hat sich bei Ihnen gemeldet?
- Mit welchem Anliegen?

Sie können die Visitenkarten dann beispielsweise in drei Kategorien einteilen:

1. Wichtig für Ihre Ziele – Kontakt halten
2. Eventuell später hilfreich – speichern
3. Nicht (mehr) nützlich – löschen, wegwerfen

Gehen Sie zu Netzwerk-Veranstaltungen lieber in Begleitung, weil Sie sich dann sicherer fühlen? Wenn es sich dabei nicht um Ihren Geschäftspartner handelt und Sie nicht die gleichen Ziele verfolgen, führt das entweder zu Verwirrung bei Ihren Gesprächspartnern oder zu Langeweile bei Ihrer Begleitung und damit zur Ablenkung von Ihrem eigentlichen Ziel, der Kontaktaufnahme. Trauen Sie sich und gehen Sie möglichst allein zu Visitenkartenpartys, auch wenn es Sie zunächst Überwindung kostet. Oder trennen Sie sich zumindest während der Zeit, die Sie dort verbringen, von Ihrem Partner. Wenn Sie nicht der Typ sind, der sofort auf

andere zugeht oder nicht weiß, wie er sie ansprechen soll, schauen Sie sich erst einmal in Ruhe um und machen Sie sich mit der Umgebung vertraut:

- Wer erregt Ihre Aufmerksamkeit und wodurch?
- Was macht jemanden für Sie sympathisch?
- Was würden Sie gerne von dem anderen wissen?

Small Talk ist ein guter Einstieg in ein Gespräch. Egal ob es draußen heiß oder kalt ist, regnet oder die Sonne scheint, das Wetter ist ein dankbares Thema. Wenn Sie das erste Mal auf der Veranstaltung sind oder schon öfter dort waren, lässt sich auch damit ein Gespräch unverfänglich beginnen. Vor allem sollten Sie bedenken, dass andere vielleicht noch schüchterner sind als Sie selbst und nur darauf warten, angesprochen zu werden. Wer auf Kontaktveranstaltungen geht, möchte jedenfalls auch Kontakt haben. Die Gefahr, abgelehnt zu werden, ist also in diesem Kreis sehr gering.

Elevator Pitch

Da die Zeit bei den Netzwerktreffen so effizient wie möglich genutzt werden sollte und meist mehr Teilnehmer als Zeit zur Verfügung stehen, macht es Sinn, vorher den „Elevator Pitch“ zu üben: Eine kurze, knappe Vorstellung der eigenen Person und/oder Tätigkeit. Weitere Details können Sie vertiefen, wenn Ihr Gesprächspartner Ihr Angebot interessant findet. Vor allem versäumen Sie nicht, Visitenkarten auszutauschen. Meistens gibt es bei den Veranstaltungen soge-

nannte Steckbriefe, denen Sie später weitere Informationen über die anderen Teilnehmer entnehmen können. Oder Sie schauen im Internet nach und entscheiden dann, ob Sie den Kontakt ausbauen wollen oder ob er Ihnen doch nicht lohnenswert erscheint. Aber überhäufen Sie Ihre Gesprächspartner nach den Treffen nicht mit E-Mails. Das ist ein Grund für viele, keine Visitenkarten zu hinterlassen, sondern sich selbst melden zu wollen.

Netzwerken im Internet

Im Internet gibt es unendlich viele Möglichkeiten, in Chats, Gruppen oder Foren mitzuwirken. Oft muss man nicht einmal seinen wirklichen Namen angeben und kann so unerkant chatten, twittern und bloggen. Im Zeitalter der elektronischen Medien können wir praktisch zu jeder Zeit und von jedem Ort aus netzwerken. Hier müssen Sie gezielt auswählen, wie intensiv Sie einsteigen wollen. Durch diese Informationsflut ist bei vielen Mitmenschen die Hemmschwelle höher geworden, sich ungebetenen Informationen durch das Preisgeben ihrer Daten auszusetzen. Auf Messen zum Beispiel geben viele Besucher ihre Visitenkarten nicht mehr her, weil sie befürchten, danach alle möglichen Informationen zu erhalten, die für sie nicht interessant sind. Oder sie bemerken ausdrücklich, nur Informationen zu einem bestimmten Thema erhalten zu wollen. Da immer mehr Firmen mittlerweile Newsletter oder regelmäßige Informationen verschicken, wächst auch

hier die Ablehnung, zumal sich jeder die für ihn interessanten Daten jederzeit aus dem Internet holen kann.

Netzwerken als Akquise-Instrument

Wenn telefonische Kaltakquise nicht gerade Ihre Lieblingsbeschäftigung ist, versuchen Sie es doch mal bei Netzwerktreffen. Um Aufträge über Netzwerke zu generieren, ist es umso wichtiger, sich über die Ziele und Zusammensetzungen des Netzwerks zu informieren, bevor Sie Zeit und vielleicht sogar Geld investieren. Es gibt viele Treffen, denen eine straffe Organisation zugrunde liegt, mit regelmäßigen Pflichtveranstaltungen, Kostenbeteiligungen, Empfehlungsverpflichtungen etc. Oftmals gibt es sogenannte Schnuppertreffen oder zumindest ein oder zwei kostenlose Treffen, bevor man als zahlendes Mitglied einsteigt, sodass man sich eine Meinung von der Nützlichkeit für das eigene Business bilden kann. Prüfen Sie hierbei für sich im Vorfeld, ob Sie die Anforderungen erfüllen wollen und können.

- Wie oft finden die Treffen statt?
- Wo finden die Treffen statt?
- Welche Beweggründe haben die anderen Teilnehmer in diesen Runden?
- Ergänzen sich die Themen und Vorstellungen mit Ihren Zielen?
- Gibt es Wettbewerbs-Situationen in dem Kreis, und wie wird damit umgegangen?
- Können Sie einschätzen, ob sich ein eventuell hoher finanzieller Aufwand lohnt?

Direkteren Erfolg können Sie z. B. durch eine Messebeteiligung erzielen. Hier haben Sie den unmittelbaren persönlichen Kontakt zu Ihrer gewünschten Zielgruppe. Da ein eigener Messestand für Einzelkämpfer aber meist unbezahlbar ist, bieten sich Gemeinschaftsstände an, mit denen sich mehrere Aussteller auf einer gemeinsamen Standfläche präsentieren. Dadurch werden die Kosten reduziert und es können sogar Kooperationen mit anderen Ausstellern entstehen. Auch für Existenzgründer oder für das Erschließen neuer Märkte ist diese kostengünstige Messebeteiligung ein guter Einstieg. Sie sollten aber beachten, dass auch auf Messen erhebliche Eigeninitiative gefordert ist. Die wenigsten Menschen kommen mit Fragen auf Sie zu. Sie müssen also aktiv werden und Besucher gezielt ansprechen. Tipps für effektives Verhalten auf Messen bekommen Sie oftmals im Vorfeld vom Veranstalter durch Seminare oder Workshops für eine erfolgreiche Messebeteiligung.

Netzwerken in der Freizeit

Viele Menschen klagen über zu wenig soziale Kontakte. Wenn man dann hinterfragt, wie die Freizeitgestaltung aussieht, so landet man meist schnell beim Fernsehprogramm. Neue Kontakte kommen aber nicht frei Haus! Nutzen Sie alltägliche Gelegenheiten zur Kontaktaufnahme, grüßen Sie freundlich im Fahrstuhl, beim Einsteigen in den Bus oder im Supermarkt. Das wird nicht immer sofort zu nachhaltigen Kontakten führen, aber Freundlichkeit generell schadet ja nicht. Sie haben auf

alle Fälle einen bleibenden Eindruck hinterlassen, indem Sie etwas anders gemacht haben als die meisten Menschen. Und wer weiß, vielleicht ergibt sich beim nächsten Mal ein weiteres Gespräch oder man erinnert sich an Sie und Sie werden angesprochen.

Auch hierbei ist wichtig, dass Sie sich im Vorfeld über Ihre Erwartungen im Klaren sind, damit Sie vom Ergebnis nicht enttäuscht werden. Wenn Sie z. B. ein Abo in einem Fitnessstudio anstreben, erkundigen Sie sich vorher, ob eine Schnupperstunde möglich ist. Beobachten Sie dabei, ob sich die Mitglieder auch nach dem Training zusammensetzen und wie Sie die Stimmung dort empfinden. Spricht man Sie als neues Mitglied an? Es nützt Ihnen wenig, wenn die Menschen dort nach dem Absolvieren ihres Programms sofort wieder nach Hause gehen und keine sozialen Kontakte gepflegt werden.

Wenn Sie einem Sportverein beitreten möchten, informieren Sie sich im Vorfeld über die dortigen Möglichkeiten. Welche Sportarten gibt es, wie viele Mitglieder sind darin aktiv, wie oft finden Treffen statt und welche Altersgruppen nehmen daran teil? Vielleicht können Sie an der einen oder anderen Veranstaltung als Gast teilnehmen und dadurch einige Mitglieder kennenlernen.



Der persönliche Austausch mit anderen sowohl im beruflichen als auch im privaten Bereich führt zu nachhaltigen Kontakten und dient der eigenen Weiterentwicklung. Nutzen Sie hierfür möglichst viele Gelegenheiten.