

Von Seilschaften und Netzwerkknoten

In Sachen erfolgreiches Netzwerken ist Magda Bleckmann Expertin. Im Interview verrät sie, warum Face-to-Face-Netzwerken trotz Social Media unverzichtbar ist und welche No-Gos schlaue Netzwerker vermeiden sollten. Von Anja Fuchs

Vielen ist Magda Bleckmann noch aus der Politik bekannt – die hat sie mittlerweile hinter sich gelassen und widmet sich stattdessen leidenschaftlich dem Thema Erfolgsnetzwerke. Die promovierte Betriebswirtin gibt ihr Wissen als Rednerin, Spitzentrainerin und Businesscoach weiter. Mehr als 1.000 Keynotes, Trainings, Seminare und Coachings mit über 21.000 Teilnehmern hat sie in den letzten Jahren absolviert. Und dazu noch einen Bestseller geschrieben, mit dem Titel „Die geheimen Regeln der Seilschaften – erfolgreich netzwerken“. Ein paar ihrer Erfolgstipps werden im Folgenden verraten.

Dass es heute im Berufsleben nicht ohne Netzwerken geht, ist klar. Aber was ist wichtiger: Persönlich Netzwerken oder Online-Networks – und wie kombiniert man beides möglichst clever?

Persönliches Netzwerken ist zwar so alt wie die Menschheit selber – hat aber für mich nichts an Aktualität verloren. Gerade in unserer schnelllebigen Zeit gibt es einen Trend hin zu exklusiven Netzwerken, eine Sehnsucht, sich mit Gleichgesinnten in gemütlicher Atmosphäre auszutauschen. Face to Face und nicht per Email oder Chat. Und obwohl ich einen Artikel mit dem Titel „Social Media sind unsozial“ geschrie-

ben habe, stellen LinkedIn, Facebook, Xing und Co. eine gute Möglichkeit dar, in Kontakt zu kommen. Das ist für mich auch die Kombination: Social Media, um in Kontakt zu kommen, erste zarte Bande zu knüpfen und Adressen up to date zu halten. Richtiges Vertrauen baut sich dann beim persönlichen Kennenlernen auf, und um Geschäfte zu machen, wollen wir uns nach wie vor persönlich treffen.

Viele Menschen haben Bedenken, dass der Aufbau/die Pflege eines erfolgreichen Netzwerks sehr zeitintensiv ist. Zurecht?

Natürlich nimmt bewusstes, systematisches Netzwerken Zeit in Anspruch. Netzwerkaktivitäten sollten immer auf persönliche Ziele ausgerichtet werden – nur wenn man selbst einen Sinn darin sieht, investiert man seine Zeit auch gerne. Ist ein gutes, stabiles Netzwerk einmal aufgebaut, profitiert man längerfristig. Ich sage immer: Sorgen Sie rechtzeitig dafür, dass Sie Kontakte haben, bevor Sie diese benötigen. Mein Tipp: Einmal pro Woche auf eine Netzwerkveranstaltung gehen, sich Listen machen mit Menschen, mit denen man in Kontakt bleiben will und den Kontakt dann auch pflegt. Wer im Falle des Falles weiß, wen er anrufen kann, wenn er etwas benötigt, hat viel Zeit gespart.

Welche Eigenschaften zeichnen einen erfolgreichen Netzwerker aus?

Ich nenne solche Personen auch Netzwerkknoten – Menschen, die viele Kontakte haben und diese auch bereitwillig vermitteln. Es geht darum, zu erst daran zu denken: Was kann man geben, wie kann man anderen nutzen und ihnen behilflich sein? Ich stelle diese Erfolgsfaktoren gerne anhand des VITAMIN C dar: V wie Vertrauen aufbauen und verlässlich sein, I wie echtes Interesse an anderen Menschen zeigen, T wie Timing – im richtigen Moment am richtigen Ort sein, A wie attrak-

tiv sein für andere, M wie Mut haben, I wie initiativ sein, N wie Nutzen bieten, C wie Connections.

Und was sind die größten No-Gos in Sachen Netzwerken?


Da fällt mir sofort Ausnutzen ein – also nur an sich selber denken, sich selbst immer an erster Stelle sehen! Das beschert längerfristig keinen Erfolg. Dazu noch immerzu nur jammern und schlecht reden über andere. Niemand will schließlich Gefahr laufen, dass über ein Gespräch weiter getratscht und man selber ausgerichtet wird. 

Foto: copyright foto studio ehlich



Von stabilen Seilschaften profitiert man im Berufsleben längerfristig, sagt Netzwerk-Prof. Magda Bleckmann. Deshalb sollte man einmal pro Woche ganz bewusst eine Netzwerkveranstaltung besuchen, neue Kontakte knüpfen und – wichtig! – diese auch hegen und pflegen.



„Um Geschäfte zu machen, wollen wir uns nach wie vor persönlich treffen.“

Mag. Dr. Magda Bleckmann, Expertin für Erfolgsnetzwerke

Foto: <Keine überscheidende Verknüpfung>

1/3 q