

*Gute Beziehungen zu anderen Menschen können Gold wert sein. Im Berufsleben ebenso wie im privaten Bereich. Bemühen Sie sich deshalb um eine aktive, systematische Kontaktpflege.*

# Netzwerke knüpfen



von Dr. Magda Bleckmann

„Beziehungen schaden nur dem, der keine hat“ – diese Aussage ist gefühlt so alt wie die Wirtschaft selbst. Doch wie werden aus losen Kontakten, die letztlich ja jeder in Hülle und Fülle hat, gute und belastbare Beziehungen? Mit den folgenden Praxistipps, die auf das Wort **Netzwerk** aufbauen, gelingt es jedem, ein har-

monisches und funktionierendes Beziehungsgeflecht aufzubauen.

**N wie Nutzen:** Es sind nicht immer die großen Gesten, die anderen Menschen Nutzen bringen. Oft sind es die kleinen Dinge: eine Information, ein zugesandter Fachartikel aus einer



Foto: Ernst Frenkel

*Aktive Kontaktpflege: Kongresse, Seminare oder auch die HelfRecht-Praktikertage (nächster Termin: 13./14. November) sind eine gute Gelegenheit, das persönliche Netzwerk gezielt zu erweitern.*

Zeitschrift, eine Empfehlung oder einfach nur Zeit für ein Gespräch. Jeder Mensch kann anderen etwas geben und Hilfe leisten – ohne großen Zeitaufwand und Pathos. Echte Netzwerker haben Augen und Ohren offen und helfen täglich mehrfach durch kleine, allfällige Dinge. Denn wer hilft, dem wird auch geholfen.

**E wie Ehrlich:** In Zeiten von XING, Facebook, Twitter & Co. sind irgendwie alle jung, reich und schön geworden. Es wird geflunkert und geprahlt, was das Zeug hält. Aber die schönen Fassaden halten im realen Leben oft nicht, was sie virtuell versprochen haben. Ehrlichkeit ist (wieder) gefragt. Wer sagt, was er denkt, meint, was er sagt, und hält, was er verspricht, der ist glaubwürdig und authentisch. Ihm kann man vertrauen. Ehrliche Komplimente statt wertloser Schmeicheleien und der Mut zu Meinungen und Standpunkten zeigen positive Wirkung.

**T wie Timing:** Netzwerker sind zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort und treffen dort die richtigen Menschen. Zufall? Manchmal ja. Aber oft auch das Ergebnis einer gezielten Strategie: Man weiß, wo man sich trifft und wann die Zeit reif für eine Ansprache ist. Begegnungen lassen sich steuern, planen und vorbereiten und jede berufliche oder private Lebensphase hat ihre Kontakt- und Beziehungsebenen. Sie zu nutzen ist die Kunst.

**Z wie Zeit:** Netzwerken spart Zeit. Wenn Sie wissen, wen Sie anrufen können, wenn Sie etwas brauchen (beispielsweise Informationen oder Kontakte), dann sparen Sie sich viele unnötige Recherchen. Und damit Zeit. Planen Sie Ihr Netzwerk: Überlegen Sie, welche Veranstaltung Sie besuchen, wo Sie die für Sie wichtigen Menschen treffen, wo Sie Ihre Kontakte auffrischen können. Informieren Sie sich, wo Sie die Person, die Sie schon lange kennen lernen wollten, treffen können, wer sie Ihnen vorstellen kann. Zeit ist Lebenszeit, aber es muss auch bewusst Zeit zur Freundschafts- und Kontaktpflege geben. Also Zeit für Menschen, Zeit fürs Netzwerken und Zeit, inne zu halten und die richtigen Entscheidungen zu treffen.

**W wie Wertschätzung:** In Dialogen und auch im Smalltalk gibt es immer nur einen wich-

tigen Menschen: den jeweilige Gesprächspartner. Ihm gehört die volle Aufmerksamkeit. Aktives Zuhören sorgt für neue Informationen und vermittelt Wertschätzung. Gespräche müssen nicht immer lang sein, im Gegenteil, auch kurze Begegnungen können bereichern.

## Besser 20 enge Partner als 1000 lose Kontakte

**E wie Erfolg:** Erfolg zieht Erfolg an. Wer nicht sichtbar ist, findet auch nicht statt. Erfolgreiche Menschen suchen die Öffentlichkeit und werden so gefunden. Attraktiv ist, wer als Experte gilt und von wem man weiß, wo seine Expertise liegt. Deswegen nutzen erfolgreiche Netzwerker Medien und Veranstaltungen, um sich zu präsentieren. Sie suchen die Bühne, gehen auf Veranstaltungen, engagieren sich in Clubs, Vereinen und Verbänden und publizieren Fachartikel oder Kommentare.

**R wie Recherche:** Nichts ist gewinnender als sich an den Namen, die Hobbys oder andere Details des Gegenübers zu erinnern. Erfolgreiche Netzwerker wissen Bescheid über Menschen, sind interessiert und informiert über die aktuelle Nachrichten- und Themenlage sowie über die Probleme und Perspektiven der anderen Netzwerkpartner. Wer viel weiß, der kann auch passgenau helfen.

**K wie Klasse:** Klasse statt Masse. Nicht die Anzahl der Kontakte macht erfolgreich, sondern die Belastbarkeit einiger weniger Beziehungen. Besser 20 enge Partner als 1000 lose Kontakte. Das ist der eine Fokus. Der andere ist, eigene Ziele zu definieren. Netzwerke sind kein Zufall, sondern Ergebnis der eigenen Strategie. ■

*Die ehemalige österreichische Spitzenpolitikerin Dr. Magda Bleckmann ist Experte für Karriere-Netzwerke und Kundenbeziehungsmanagement ([www.magdaleckmann.at](http://www.magdaleckmann.at)).*

### Zum Weiterlesen



Magda Bleckmann

**Kleines Netzwerk 1x1**  
Die Kunst, Kontakte aktiv zu knüpfen  
und bewusst zu pflegen

Leykam

*Magda Bleckmann: Kleines Netzwerk 1x1. Die Kunst, Kontakte aktiv zu knüpfen und bewusst zu pflegen. Leykam-Verlag, Graz 2012, 96 Seiten, broschiert, 9,60 Euro. – ISBN 978-3-7011-7840-7*