

NUR KEINE TEEKRÄNZCHEN!



STATUSFRAGE.

Die „Töchter der Amerikanischen Revolution“ sind ein illustrierter Frauenverein in den USA. Neben patriotischer und wohlthätiger Arbeit geht es hauptsächlich darum, den eigenen gesellschaftlichen Status zu festigen und zu verbessern.

NETZWERKEN ist wichtig für die Karriere. Wissen wir. Trotzdem klappt's nicht immer. Die WIENERIN verrät gemeinsam mit Expertinnen, welche Fehler wir beim Networking vermeiden sollen und wie wir passende Seilschaften erkennen und richtig nutzen.

TEXT S. M. Steinitz, Katharina Vock FOTOS George Skadding, FPG, Alfred Eisenstædt, Bill Peters, Getty Images

Frauennetzwerke sind so alt wie die Menschheit. Schon in der sprichwörtlichen Steinzeithöhle mussten wir uns zusammenschließen, um etwa die Kinderbetreuung zu schupfen, damit auch die Mütter Beeren sammeln konnten. Und bis heute gilt: Abholdienste organisieren, Feste stemmen, einen Rollstuhl für die Nachbarin gemeinschaftsfinanzieren – wir Frauen sind richtig gut im Networking. Zumindest, wenn es ums Privatleben geht. Denn im Job hapert's dabei immer noch.

(KON)TAKTGEFÜHL. Dabei wird fast jeder zweite Job heute über Kontakte vergeben. Doch Frauen scheinen die Notwendigkeit eines beruflichen Netzwerkes für ihren Erfolg zu unterschätzen. Oder sie haben Hemmungen, etwas für sich herauszuschlagen. Beides gehört zu den typischen „Kinderkrankheiten“, die wir Frauen im Job mitunter noch mitbringen: Die Scheu, sich selbst zu präsentieren oder kühl zu kalkulieren: „Was schaut für mich dabei raus?“ Dazu der Glaube, wir müssten nur hart genug arbeiten, um Erfolg zu haben – also wozu dieses doofe Netzwerkszeug?

„Harte Arbeit führt aber meist nur dazu, dass du hinter deinem Computer und abends im Home Office unsichtbar bleibst“, verriet uns Karin P., die frustrierte Abteilungsleiterin ei-

mer noch viel zu oft, uns deren Vorteile zunutze zu machen. Nur ein Beispiel: XING, das größte berufliche Online-Netzwerk. Rund 13 Millionen Mitglieder sind hier registriert, davon über sechs Millionen im deutschsprachigen Raum. Hier präsentieren sich Arbeitgeber- und -nehmerinnen mit ihrer digitalen Visitenkarte, pflegen und erweitern ihr persönliches Kontaktnetzwerk zu Mitarbeitern, Kunden und Geschäftspartnern. Die Angstschwelle ist im Netz denk-

NETZE KNÜPFEN. Wir müssen also nur wollen? Ja, aber nicht nur. Erfolgreiches Networking hängt von mehreren Faktoren ab, die erst in ihrer Summe ein richtig gutes Netzwerk entstehen lassen. Hier die Netz-Teile:

NETZ-TEIL NR. 1: DAS RICHTIGE NETWORK

Unter dem Label „Netzwerk“ ist so ziemlich jede Art von Organisation oder Event zu finden: Vom Stehempfang für wahllos zusammen-



FREIMAURERINNEN. Lange war die Freimaurerei Männern vorbehalten. Ab dem 20. Jahrhundert wurden vermehrt Frauenlogen gegründet (oben: Großbritannien 1933). Ihr Einfluss erreicht bis heute nicht den der großen Herrenlogen (wird allerdings auch nicht primär angestrebt).

„Ab einem gewissen Punkt zählen Kontakte so viel wie die Arbeit.“

KARIN P., ABTEILUNGSLEITERIN

nes Mischkonzerns, ihre Motivation, es doch mal mit dem Networking zu probieren. Denn: „Durch harte Arbeit kommst du vielleicht in die mittlere Ebene, aber keinen Zentimeter weiter. Ab einem gewissen Punkt zählen die Kontakte mindestens so viel wie die Qualität deiner Arbeit.“

KNOTENPUNKTE. Netzwerke gibt es viele – allein, wir Frauen zögern im-

bar niedrig, ständig findet man ehemalige Schulkolleginnen und Ex-Kolleginnen wieder, mit denen man neue Bande knüpfen kann.

Und trotzdem: „Obwohl in Österreich rund 40 Prozent der Mitglieder Frauen sind“, verrät Angela Rittig, Managerin für Kommunikation bei XING, „stammt nur jede vierte Kontakthanfrage von einem weiblichen Mitglied.“

gewürfelte Berufstätige (womöglich ohne Betreuung) über Vernetzungstreffen von Mitgliedern bereits bestehender Organisationen oder Cliquenwirtschaft ohne echten Netzwerkcharakter bis hin zu elitistischen „Mir san' mir“-Clubs, die oft genug nur der Selbstbestätigung ihrer Mitglieder dienen, ist alles drin. Nicht zu vergessen die traditionellen Clubs und Zirkel für ausgesuchte Mitglieder, von den Freimaurern bis zu den Rotariern, die im Grunde auch nichts anderes als Networks sind.

Im Vergleich zu den Freimaurern brandneu, aber nicht zu unterschätzen sind virtuelle Netzwerke wie eben XING oder LinkedIn. Diese Plattfor-

men sind speziell dafür ausgerichtet, berufliche Kontakte zu finden und zu verwalten, und sind die perfekte Ergänzung für „Real Life“-Netzwerke.

Auf der Suche nach dem passenden Netzwerk müssen Sie sich selbst folgende Fragen ehrlich beantworten: Was wollen Sie erreichen, und in welcher Zeit? Geht es um Kontakte in Ihrer Branche, um im Fall von Jobverlust rasch umsteigen zu können – beziehungsweise am Radar möglicher neuer Arbeitgeber zu erscheinen? Oder suchen Sie neue Kunden/Kundinnen und Geschäftspartner/-innen? Streben Sie vielleicht insgeheim den kontinuierlichen Aufstieg in einen bestimmten politischen Machtzirkel an? Oder geht es um gesellschaftliche Anerkennung? Weltanschaulichen Gemeinschaftsgeist?

einem Netzwerk gezogen, sind Sie entweder bei einem dieser Sackgasen-Networks gelandet, die von netten, aber ahnungslosen Menschen hochgezogen werden – oder bei einer Vereinigung, die im Grunde eher privaten Kontakten, rein wohltätigen Zwecken oder als Beschäftigungstherapie dient. Bitte, das ist nichts

„90 Prozent aller Empfehlungen für andere Job-Kandidaten kommen von Männern.“

ANGELA RITTIG, XING-MANAGERIN

Schlechtes! Aber das hier ist eine Job-story, also haken wir diese Teekränz-

NETZ-TEIL NR. 2: MENTOR/-IN SUCHEN.
Suchen Sie sich eine Gönnerin, einen Mentor, eine Förderin. Die meisten Polit- und Wirtschaftsgrößen von heute hatten eine Ziehvater oder eine -mutter, ohne den oder die sie heute noch in der dritten Reihe werkeln würden. Auch XING-Kommunika-

tionsmanagerin Angela Rittig empfiehlt, sich eine Person zu suchen, die einen unter ihre Fittiche nimmt – besonders fürs Networking: „Ein Mentor bringt bereits ein ausgereiftes Netzwerk mit und teilt dieses auch gern. Die eigene Chefin, ein Professor aus Studienzeiten oder auch mehrere Personen können als Mentoren geeignet sein. Hauptsache, es ist jemand, an dem man sich orientiert und der selbst Interesse daran hat, seinen ‚Schützling‘ zu fördern.“

Netzwerke und Clubs, in denen Mentoring Tradition hat, sind gut – vom deklarierten Frauennetzwerk bis zum Kartellverband für Frauen. Solche Zirkel erfordern allerdings meist eine politische Deklaration oder einen gewissen Weltanschauung und bedeuten, dass Sie einen bestimmten Lebensweg einschlagen, von dem Sie nur unter Abbruch vieler Brücken wieder abgehen können. Dafür ist für jene, die einmal drin sind und halbwegs etwas auf dem Kasten haben, die Karriere und oft genug auch der Ehemann gebongt – gleich und gleich gesellt sich gern. Auch privat.

NETZ-TEIL NR. 3: PRIVATE KONTAKTE NUTZEN!
Was das private Netzwerken angeht, sind wir absolute Profis: „Frauen haben sehr hohe Ansprüche an Beziehungen und vernetzen sich hervorragend“, weiß XING-Managerin Angela Rittig. „Sie sind diejenigen, die

Kontakt zu den Schwiegereltern halten oder Familienfeiern organisieren. Aber sie nutzen ihre Kontakte nicht beruflich!“, erklärt Rittig.

Viele Jobs werden über Freunde und Bekannte vermittelt. Aber „Frauen reden nicht gern mit ihren privaten Kontakten über die Jobsuche. Frauen sprechen auch seltener Empfehlungen aus.“ Männer haben kaum Probleme damit, den besten Freund auch mal nach einer freien Stelle zu fragen: „90 Prozent aller Empfehlungen für andere Job-Kandidaten kommen von Männern. Und auch private Nachrichten werden nur in einem von drei Fällen von Frauen versendet. Männer sind da weitaus aktiver.“

Rittig vermutet, dass es gerade der hohe Anspruch an ihre Kontakte ist, der Frauen im Weg steht. Berufliche Beziehungen sind oft oberflächlich und von einem gegenseitigen Nutzen geprägt – private beruhen dagegen auf Freundschaft und Sympa-



ROTARY CLUB. Die prestigeträchtige internationale Vereinigung (Aufnahme nur durch Empfehlung) steht im Dienste der Menschen, wird jedoch gern zum Netzwerken verwendet. Erst 1987 wurden Frauen aufgenommen (im Bild: Frauen lauschen den Ausführungen eines Rotariers in Denver, Colorado 1966).

achten, dass Sie auch etwas davon haben, denn darauf wird außer Ihnen niemand ein Auge haben, selbst wenn

nal, it's business“, sagte schon Michael Corleone in *Der Pate*. Sie wollen nicht die beste Freundin dieser Person werden, sondern einen nützlichen Kontakt pflegen. Das klappt bereits mit geschäftsmäßiger Höflichkeit.

„Ein Mentor hat ein ausgereiftes Netzwerk und teilt es gern.“

ANGELA RITTIG, KOMMUNIKATIONS-MANAGERIN BEI XING

thie. Dieser Unterschied scheint viele Frauen bei der beruflichen Kontaktaufnahme zu hemmen. „Diese ist jedoch, wenn es um die Karriereplanung geht, auch notwendig.“

NETZ-TEIL NR. 4: MIT MÄNNERN NETZWERKEN
Der Spruch, „Erfolgsfrauen halten in dieser Männerwelt besser zusammen“, stimmt erstens nur teilweise, und zweitens entgehen Ihnen wichtige Kontakte und Möglichkeiten, wenn Sie nur auf Frauennetzwerke setzen. Die Mehrzahl der Führungsetagen ist immer noch in Männerhand. Suchen Sie sich also ruhig einen männlichen Mentor, wenn der Ihnen besser weiterhelfen kann. Pochen Sie auf gemischte Abende in Ihrem eigenen Netzwerk. Männer denken karriereorientiert: Wer ihnen etwas bringt, den oder die akzeptieren sie auch. Allerdings müssen Sie immer darauf

Sie beide das gleiche Abzeichen am Revers tragen.

NETZ-TEIL NR. 5: KEINE ANIMOSITÄTEN
„Hold no grudges – nicht nachtragend sein“, erklärte Hollywoodstar Ben Affleck, als er kürzlich seinen *Oscar* entgegennahm, „das ist der Weg zum Erfolg.“ Lassen Sie gekränkten Stolz, Rachegelüste und sinnloses Zickentum aus Ihrem Netzwerk draußen. Ein Erfolgsinstrument, das mit persönlicher Kommunikation zu tun hat, soll nicht durch negative Energie verstimmt werden. Eine Person könnte Ihnen weiterhelfen, hat Sie aber vor Jahren einmal bei einer Konferenz lächerlich gemacht oder Ihnen den Typen weggeschnappt? Egal. „It's nothing perso-

ERFOLGSMODUL. Richtig gut Netzwerken ist eben kein Teekränzchen. Es erfordert Engagement und eine gewisse Bereitschaft, um auf sich aufmerksam zu machen. Und nicht vergessen: Networking funktioniert in erster Linie im persönlichen, alltäglichen Kontakt. Da gehört es dann eben auch dazu, sich mit den Kollegen abends noch auf ein Bier zu treffen, oder auch einmal den Raucherclub zu „joinen“ (auch als Nichtraucherin), um mitreden zu können.

„Und wenn es ein logistisches oder zeitliches Problem gibt“, sagt Angela Rittig, etwa, weil zu Hause die Kinder zu versorgen sind und sich abendliche Termine nicht so einfach ausgehen, „sollte man zielgerichtet agieren: Wer soll mich auf dem Radar haben? Und dann gehen Sie eben einmal nicht mit derselben Kollegenrunde mittagessen, sondern mit der Abteilungsleiterin.“



SCHWESTERN-SCHAFTEN. An vielen US-Universitäten gibt es ein System von Bruder- und Schwesternschaften, eine Art Members-only-Club für Gleichgesinnte (im Bild: die Studentinnen der KKA-Verbindung an der Universität von Kansas, USA, 1939). Hier geknüpft Bande halten oft ein Leben lang.

„Wichtig ist, sich selbst ehrlich einzuschätzen“, verriet uns eine bestens vernetzte Salonlöwin. „Sie müssen wissen, wo Sie stehen, wo Sie hinwollen, was Sie bieten können – denn ein Netzwerk ist eine Leistungsbörse – und wo Sie sich in Zukunft sehen.“

Die Qualität des Networks ist das Um und Auf. Sie haben ja nichts zu verschenken, am allerwenigsten Zeit. Haben Sie nach drei bis vier Treffen noch keinen spürbaren Vorteil aus

chen gleich mal ab. Die Parameter für ein gutes Netzwerk sind: Treffen Sie neue Leute? Werden Sie anderen vorgestellt? Gibt es bestimmte Regeln, die das Kennenlernen erleichtern und eine „gute Mischung“ an Berufen, Positionen und Hintergründen fördern? Wird Mentoring gefördert? Und vor allem: Fühlen Sie sich wohl, können Sie einfach Sie selbst sein, fühlen Sie sich mit vielen auf einer Wellenlänge?

WELCHES NETZWERK PASST FÜR MICH?
EINE AUSWAHL VON NETZWERKEN, CLUBS UND SALONS IN ÖSTERREICH FINDEN SIE AUF WWW.WIENERIN.AT

BIN ICH DA SCHON DRIN?

SIE haben *das für Sie passende Netzwerk gefunden. Und jetzt?*
Wir fragten Coach Magda Bleckmann, die Seilschaften leidenschaftlich propagiert, zu kleinen und großen Fallen, die Netzwerke für Frauen immer noch darstellen.

Ein passendes berufliches Netzwerk zu finden, ist nur der erste Schritt. Jetzt will es auch erfolgreich genutzt und gepflegt sein und weiter geknüpft werden. Nur: Wie macht frau das? Expertin Magda Bleckmann hat Antworten und Tipps für Netzwerk-Anfängerinnen und -Fortgeschrittene.

— *Sie waren 2010 eine der Ersten, die sich mit dem Thema „Frauen und Netzwerke“ auseinandergesetzt haben. Haben Sie seitdem eine Veränderung bei Frauen im Umgang mit Networks bemerkt?*

Ich habe den Eindruck, dass es immer mehr Frauen gibt, die sich auch beruflich für dieses Thema interessieren, an Netzwerkveranstaltungen teilnehmen und wirklich aktiv Kontakte knüpfen, die auf andere Leute zugehen und systematisches Netzwerke betreiben. Und das ist gut so. Denn wir Frauen sind eigentlich die besseren Netzwerkerinnen, wir sind organisierter und praktizieren den sozialen Gedanken stärker als die Männer – nur müssen wir es auch für uns selbst und für unser Business aktiv tun und dürfen kein schlechtes Gewissen haben, unsere Freunde auch um berufliche Unterstützung zu bitten. Ganz nach dem Buch *Nicht gekauft hat er schon* von Martin Limbeck.

— *Wie erkenne ich ein gutes bzw. ein schlechtes Netzwerk? Gibt es da Merkmale?*

Das ist wieder sehr individuell. So wie die Menschen auch unterschiedliche Netzwerker sind – die einen sind strukturiert, die anderen eher chaotisch, manche legen mehr Wert auf intensive Gespräche, andere zielen auf Informationsaustausch und dann gibt es wieder welche, die auf Umsatzsteigerung abzielen – so unterschiedlich sind auch Netzwerke. Für sich persönlich erkennen Sie ein gutes Netzwerk daran, dass Sie sich einfach wohlfühlen. Das Thema



NETZWERK-PROFI. Magda Bleckmann ist Expertin für Erfolgsnetzwerke und arbeitet seit vielen Jahren als Trainerin, Keynote-Speakerin und Dozentin. Infos und Termine auf www.magdableckmann.at.

sollte Sie interessieren und die Menschen sollten Ihnen sympathisch sein, sodass Sie miteinander auch längere und intensive Gespräche führen können. Bei schlechten Netzwerken trifft das eben alles nicht zu.

— *Wenn man neu ist in einem Netzwerk, welche Schritte sollte man zuerst unternehmen?*

Sie sollten sich zuerst informieren. Weil ohne eine Ahnung, worum es in einem Netzwerk oder auf Netzwerkveranstaltungen geht, hat Netzwerken keinen Sinn. Auch sollten Sie überlegen, welche Menschen Sie bereits kennen. Vielleicht ist schon jemand aus Ihrer Firma Teil des Netzwerkes, der Sie einführen kann.

— *Haben Sie Tipps für den Erstkontakt und den perfekten Smalltalk?*

Social Media sind beispielsweise eine gute Möglichkeit, Erstkontakte zu knüpfen – das richtige Kennenlernen findet dann natürlich erst beim Face-to-Face-Gespräch statt. Ich kann auch gleich ein Vieraugengespräch führen, vorher sollte ich mich aber über die andere Person informieren, um herauszufinden, wie ich am besten mit ihr ins Gespräch komme: Was hat sie schon im Leben gemacht, worüber ich sprechen könnte? Vielleicht hat sie einen Artikel oder ein Buch geschrieben? Auf einer Veranstaltung brauchen Sie zuerst Blickkontakt zu Ihrer „Zielperson“ →

son“. Wenn der Blickkontakt hergestellt ist, folgt der zweite Tipp: Seien Sie höflich! Stellen Sie sich unbedingt laut und deutlich vor, damit Ihr Gegenüber auch weiß, mit wem er es zu tun hat. Der nächste Schritt ist dann, Gemeinsamkeiten zu suchen – nur dann können Sie ein längeres Gespräch führen. Das können Hobbys, gemeinsame Bekannte, die gleiche Ausbildung oder Schule sein. Es muss nicht immer etwas Berufliches sein. Machen Sie sich interessant und bieten Sie Ihrem Gesprächspartner einen Nutzen an. Überlegen Sie, wen Sie Ihrem Gegenüber vorstellen könnten oder ob Sie selbst etwas Interessantes zu dem Thema wissen.

sind kurze und komprimierte Tools, wie man gut mit anderen Menschen ins Gespräch kommt und auch bleibt.

— **Welche speziellen Signale kann man beim Netzwerken setzen, um seine Karriere zu fördern?**

Man muss sichtbar werden und sich auf jeden Fall aktiv einbringen, vor allem bei Netzwerkevents. Am besten signalisiert man auch dem Vorgesetzten, dass man Interesse daran hat, weiterzukommen. Das gelingt, indem man selbst Ideen entwickelt. Aber es muss erkennbar sein, dass es Ihre Ideen sind und dass Sie sich diese auch nicht von den Männern klauen lassen.

weiterzukommen. Und das passiert nicht von heute auf morgen. Beim Vertrauen muss man den Eindruck erwecken, dass man selbst das besitzt, was der andere benötigt, um Vertrauen zu fassen und aufzubauen. Das hängt ganz davon ab, was dem Gegenüber wichtig ist und wie lange es braucht, Vertrauen aufzubauen. Es gibt Menschen, die bauen sehr schnell Vertrauen auf und andere brauchen länger. Das ist beim Netzwerken eine langfristige Strategie.

— **Wie schafft man es, seine Kontakte auch über Jahre zu pflegen – besonders, wenn man viel unterwegs oder beschäftigt ist?**

Sie brauchen ein gutes, für Sie passendes System. Sie können die Kontakte sehr gut in Outlook oder in jedem anderen Kontaktverwaltungssystem ablegen. Dazu müssen Sie zuallererst die Kontakte in Kategorien einteilen und überlegen, wie oft und wie – telefonisch, per Mail oder persönlich – Sie die Personen der jeweiligen Kategorie erreichen wollen. Und dann müssen Sie einfach systematisch dranbleiben: Machen Sie sich Telefonlisten und rufen Sie auch öfter an, um zu fragen, ob es etwas Neues gibt. Gehen Sie gemeinsam auf Veranstaltungen und machen Sie selbst wenigstens einmal im Jahr eine große Veranstaltung, zu der Sie alle Kontakte einladen. So haben alle mindestens einmal im Jahr von Ihnen gehört. —

„Beim Netzwerken kommt es auf die richtige Einstellung an!“

MAGDA BLECKMANN

Und tauschen Sie Visitenkarten aus, damit Sie auch in Kontakt bleiben!

— **Was sind die drei größten Vorteile des Netzwerkens?**

Zum einen ist das die Tatsache, dass man früher an Informationen herankommt als andere Menschen, die keinen Zugang zu einem Netzwerk haben. Somit kommt man dann natürlich auch schneller in der Karriere voran. Und drittens steigert man mit Netzwerken seinen Umsatz.

— **Und was sind die drei größten Fehler, die frau machen kann?**

Ein Fehler ist natürlich, andere nur ausnutzen zu wollen und nur an sich selbst zu denken. Denn es geht um den gegenseitigen Nutzen. Zu viel reden kommt auch nicht gut an. Man sollte sein Gegenüber nicht zutexten, sondern aktiv Fragen stellen. Außerdem sollte man sich für andere Menschen interessieren, denn nur so funktioniert Netzwerken.

— **Ihr neues Buch heißt Kleines Netzwerk 1x1. Worum geht es?**

Um die Kunst, Kontakte aktiv zu knüpfen und diese gut zu pflegen. Es

— **Was tue ich, wenn ich Netzwerke und Netzwerkevents nicht leiden kann?**

Dazu habe ich einen Buch-Tipp: *Networking für Networking-Hasser*. Netzwerken ist individuell, man muss nicht immer tausend Kontakte haben. Das Wichtigste ist, einen Sinn im Netzwerken zu sehen und eine positive Einstellung zu haben, wenn Sie auf andere Menschen zugehen. Die merken es nämlich, wenn Sie eigentlich gar keine Lust haben. Das ist auch immer der erste Schritt in meinen Seminaren: herauszufinden, welche Einstellung man eigentlich zum Netzwerken hat.

— **Wie sieht ein typisches Seminar bei Ihnen aus?**

Wir gehen die einzelnen Bereiche durch. Zuerst sehen wir uns die Einstellung an, dann geht es um den Smalltalk: Wie steige ich gut ein und wie komme ich auch wieder aus einem Gespräch heraus. Ein ganz wichtiger Punkt ist auch, wie man Vertrauen zu seinem Gegenüber aufbaut. Das ist die Voraussetzung, um letztendlich miteinander Geschäfte zu machen und in der Karriere

Ins Netz gegangen.

Die von Magda Bleckmann im Interview genannten Bücher im kurzen Überblick.

1. *Kleines Netzwerk 1x1*, Magda Bleckmann, Leykam, € 9,90. Inklusiv zahlreicher Verhaltenstipps, Beispiele und Selbsttests.
2. *Nicht gekauft hat er schon*, Martin Limbeck, Redline Verlag, € 20,60. Wie Sie aus Niederlagen neue Chancen und Erfolge ziehen.
3. *Networking für Networking-Hasser*, Devora Zack, Gabal, € 25,60. Auch Introvertierte können erfolgreich netzwerken. Hier steht, wie.