

Die Zeitschrift
für mittelständische
Unternehmer und
Führungskräfte

HelpRecht
methodik 1/2018



**Elementare Kernaufgaben:
10 To-dos, die Chefs und
Führungskräfte persönlich
erledigen sollten (Seite 4)**

**Immer wieder aufrichten:
Expertentipps, wie Sie
Ihre Resilienz stärken
und trainieren (Seite 15)**



Netzwerken macht erfolgreich(er). Das ist wissenschaftlich erwiesen. Wichtig ist dabei, das Kontaktnetzwerk richtig zusammenzustellen, übersichtlich zu halten und persönlich zu pflegen.

Netzwerken: Klasse statt Masse



von Dr. Magda Bleckmann

Erfolg zu haben ist auf jeden Fall einfacher, wenn man in gewissen Situationen jemanden kennt, der einen kennt. Oder wie der Volksmund sagt: wenn man „Vitamin B“ (für Beziehung) hat. Fälschlicherweise ist dieses Vitamin B oft negativ besetzt, verursacht durch Beispiele wie den Sohn, der nur durch Vermittlung seines Vaters einen besonderen Job bekommt. Aber auch „Vitamin B“ kann man sich erarbeiten. Zum Beispiel durch Netzwerken, durch eine aktive Beziehungspflege. Ich nenne das Ganze aber nicht Vitamin B, sondern lieber Vitamin C wie „connections“, also Verbindungen.

Beziehungspflege ist Face-to-face-Kontakt

Damit meine ich nicht das heute so inflationäre „Freunde“-Sammeln in den sogenannten „sozialen“ Netzwerken. Für mich ist Netzwerken das systematische und bewusste Aufbauen und Pflegen von Beziehungen zu Menschen. Xing, Facebook und Twitter sind durchaus Wege, um Erstkontakte herstellen zu können. Aber sie sind nicht die richtigen Medien, um langfristige Verbindungen aufzubauen. Beziehungen und Sympathie entstehen erst im echten Face-to-face-Treffen, also wenn wir weg vom Online hin zum Offline kommen. Da fängt für mich das Netzwerken an. Dabei geht es etwa um folgen-

de Fragen: Wie knüpfe ich eine gute Beziehung? Wie baue ich Vertrauen auf? Wie kann ich langfristig in Kontakt bleiben?

Natürlich ist es wichtig, möglichst viele Menschen zu kennen, um im Job erfolgreich zu sein oder auf der Karriereleiter besser voranzukommen. Entscheidend ist aber nicht die Vielzahl der Kontakte, sondern deren Qualität. Gerade um mit den wichtigen Menschen auch wirklich in regelmäßigem Kontakt bleiben zu können, darf das eigene Netzwerk nicht zu groß werden. Und deshalb sollten wir es immer mal wieder daraufhin überprüfen, ob das Verhältnis von Qualität zu Quantität noch stimmt.

Vielleicht kennen Sie es aus dem eigenen Portemonnaie: Es ist sehr dick. Im Lauf der Zeit hat sich da eine Unmenge an Visitenkarten angesammelt – der Abschleppdienst, ein uralter Geschäftspartner, der Pizzaservice, der Mitarbeiter der Bank, bei der man schon lange nicht mehr Kunde ist, ... Und auch die Kontaktlisten in den sozialen Netzwerken oder auf dem Smartphone sind voller Menschen, mit denen man eigentlich nichts mehr zu tun hat. Prüfen Sie kritisch: Brauche ich diese Kontakte wirklich? Welche Visitenkarten sollte ich behalten und von welchen kann ich mich guten Gewissens verabschieden? Und dann reduzieren Sie!

Welchen Umfang ein gutes Netzwerk haben sollte, das ist individuell sehr unterschiedlich. Im Endeffekt geht es um die Zeit, die man zur Ver-

fügung hat, und darum, wie groß das Bedürfnis oder die Notwendigkeit ist, sich zu vernetzen – und das ist von Mensch zu Mensch unterschiedlich. Dem einen reichen vielleicht 200 Kontakte, während andere auf Tausende von Bekanntschaften setzen. Mein Tipp: Versuchen Sie, sich auf die wirklich Wichtigen zu beschränken.

Entscheiden Sie nach Sympathie

Bleibt die Frage, nach welchen Kriterien Sie „ausmisten“ sollten. Hier plädiere ich für den Sympathiefaktor: Bleiben Sie nur mit den Menschen in Verbindung, die Ihnen wirklich sympathisch sind. Und mit denen Sie vor allem gerne in Kontakt bleiben. Schlussendlich geht es ja um Ihre Lebenszeit – also suchen Sie sich Ihnen naheliegende Kontakte aus. Jene Menschen, mit denen Sie Spaß und Freude haben.

Viele Menschen tun sich schwer mit dem Reduzieren ihrer Kontakte – „der könnte ja irgendwann vielleicht noch mal wichtig sein“. So ähnlich wie beim Ausmisten von Kleidung. Dort gibt es ja auch immer einen „Vielleicht“-Stapel, den man „für alle Fälle“ noch mal aufhebt. Aber seien Sie ehrlich: Was passiert denn mit den Sachen, die Sie im hinteren Eck Ihres Kleiderschranks oder im Keller aufbewahren, weil Sie sich noch nicht von ihnen trennen möchten? Ich kann es nur von mir sagen: Ich ziehe diese Klammotten trotzdem nie an. Nicht anders verhält es sich mit Ihren Kontakten. Wenn Sie nicht innerhalb der ersten drei Tage nach dem Kennenlernen Kontakt aufgenommen haben, dann wird sich vielleicht auch der Partner gar nicht mehr an Sie erinnern, wenn Sie sich dann doch (etwa in einem halben Jahr) dazu entschließen, ihn anzurufen. In meinen Augen haben solche „Vielleicht“-Kandidaten also wenig Sinn. Für mich gibt es nur ein „Ja“ oder „Nein“, wenn es um Netzwerk-Kontakte geht.

Was können Sie tun, damit Ihr Netzwerkfass nicht sofort wieder überläuft? Vor allem: sorgfältig auswählen. Zum einen sollten Sie, wenn Sie neue Bekanntschaften schließen, ganz be-

wusst entscheiden, ob Sie mit ihm/ihr langfristig in Kontakt bleiben möchten oder nicht. Mein Credo auch hier wieder: Klasse statt Masse. Zum anderen: Überlegen Sie sich, welche Kontakte Ihnen noch fehlen. Ein Arzt oder Anwalt vielleicht? Das sind dann jene Personen, die Sie aktiv suchen und in Ihr verkleinertes Netzwerk aufnehmen sollten.

In jedem Fall sollten Sie aber ein System haben und Ihre Kontakte in Kategorien einteilen. Das hilft Ihnen, den Überblick zu behalten. Legen Sie für sich selbst fest, welche Kategorien in Ihrem System sinnvoll sind. Das beginnt bei „Familie“, „Freunde“, „Bekannte“ und geht bis zu „Firmenkontakte“, „Empfeher“ oder etwa einem Verein, einer Organisation oder was sonst noch für Sie wichtig ist. Auf jeden Fall sollten Sie klar entscheiden können, wie oft Sie die Personen aus den jeweiligen Kategorien sehen oder kontaktieren möchten – und das sollten Sie dann auch tun. Überlegen Sie sich zudem, in welcher Form Sie in Kontakt bleiben möchten. Vielleicht wollen Sie den Kontakt nur telefonisch aufrechterhalten. Oder den Partner vierteljährlich zum Essen treffen. Oder ... Legen Sie dies mithilfe der von Ihnen definierten Kategorien fest.

Ein Wort noch zur Anzahl der Netzwerke, in denen Sie vertreten sind: Das sollte sich danach richten, was Sie wirklich aktiv schaffen können. Wichtig ist nämlich, dass Sie regelmäßig zu diesen Netzwerken gehen und nicht bloß einmal im Jahr vorbeischauen. Wichtig ist auch, dass Sie dort aktiv werden: Übernehmen Sie eine führende Position oder eine andere Rolle, so dass Sie innerhalb des Netzwerkes sichtbar werden. Deshalb gilt auch hier: Weniger ist mehr. Eine kleinere, aber dafür bewusste Netzwerk-Auswahl ergibt später sicherlich mehr Output.

Fazit: Prüfen und reduzieren Sie Ihre Netzwerk-Kontakte regelmäßig. Behalten Sie nur so viele, wie Sie auch pflegen können. Kategorisieren Sie Ihre Kontakte und folgen Sie dem Prinzip „Klasse statt Masse“ – auch beim Knüpfen neuer Bekanntschaften. ■

Die ehemalige österreichische Spitzenpolitikerin Dr. Magda Bleckmann ist Expertin für Karriere-Netzwerke und Kundenbeziehungsmanagement (www.magdaleckmann.at).