

In Kontakt kommen und bleiben

Netzwerken ist inzwischen zu einem Modebegriff geworden – und das nicht nur im Berufsleben. Allerdings haftet dem Netzwerken immer etwas Berechnendes an. Dabei braucht jeder, der im Job erfolgreich sein will, ein gutes Netzwerk.

Von Britta Schmeis

Hamburg/Waldsassen – So manchem Personaler geht es bei der Suche nach geeigneten Mitarbeitern, wie einem Menschen mit Zahnschmerzen auf der Suche nach einem Arzt. „Beide verlassen sich lieber auf Empfehlungen, anstatt auf einen Eintrag im Branchenbuch“, sagt der Hamburger Business-Coach Tom Diesbrock. Wer da mitmischen will, braucht gute Referenzen, die zudem über die eigene Abteilung hinaus bekannt sind. Netzwerken heißt da das Zauberwort.

„In den Begriff wird manchmal mehr hereininterpretiert, als er tatsächlich beinhaltet“, sagt der Psychologe Diesbrock. Denn für ihn bedeutet Netzwerken schlicht, in Kontakt kommen und bleiben und zwar mit Menschen, Unternehmen, Strömungen und Branchen. Und für den Karriereberater Theo Bergauer aus dem bayerischen Waldsassen sind es die drei KOs: Koordination, Kooperation und Kommunikation.

Kein Klüngel

„Natürlich heftet dem Netzwerken immer etwas Berechnendes, etwas von Klüngeln an“, räumt Diesbrock ein. Das allerdings als Manko zu empfinden, sei völlig falsch, gibt er zu bedenken und kommt wieder auf den Vergleich mit dem Zahnarzt zu sprechen. „Es ist doch immer vorteil-



Netzwerken halten viele immer noch für anrüchig: Dabei geht es nicht ohne, wenn Arbeitnehmer im Beruf Erfolg haben wollen.

Foto: dpa

hafter, wenn man sich vertrauter ist oder zumindest fühlt.“ Und Bergauer fügt hinzu: „In unserer schnelllebi-

gen Zeit sind Empfehlungen entscheidend und auch oft ein Garant für einen Vertrauensvorschuss.“

Dennoch gibt es gerade in Deutschland immer noch Vorbehalte. „Dabei ist es im Grunde das Gleiche, wie einen losen Bekanntenkreis zu pflegen“, sagt die Hamburger Karriereberaterin Svenja Hofert. Das allerdings dürfe man nicht mit Freundschaften verwechseln. „Bei Netzwerkbeziehungen ist es völlig legitim, sich mal zwei Jahre nicht zu melden, sondern eben dann, wenn man etwas will“, sagt sie. Schließlich gehe es um ein Geben und Nehmen. Ein entscheidender Punkt, wie die Karriereberater sagen, denn die Balance ist wichtig.

Ebenso entscheidend ist, dass man seine Kontakte nicht wahllos knüpft. „Man kann das durchaus strategisch angehen und sich genau überlegen, in welche Kreise man vordringen will“, sagt Hofert. Dabei gelte es allerdings die Hierarchien zu beachten. „Meistens bewegt man sich beim Netzwerken innerhalb seiner Ebene“, sagt auch Bergauer. Will man an andere Ebenen andocken, empfehle sich, das nicht im eigenen Unternehmen zu tun.

Dennoch warnen die Business-Coaches vor falscher Scheu. „Natürlich kann man sich in der Kantine auch mal zum Chef setzen, wenn die Unternehmenskultur das erlaubt“, sagt Hofert. Eine Verabredung zum Italiener um die Ecke sei

allerdings weniger angemessen. „Manchmal kann man auch die Kontakte, die man mit Kollegen außerhalb der eigenen Abteilung auf Seminaren, Schulungen, Messen und Festen geknüpft hat, pflegen“, sagt Bergauer. Davon könne man dann auch in ganz anderen Situationen profitieren und sich auf das spezielle Seminar oder Fest beziehen. Er rät, intern mit dem Netzwerk anzufangen und dann immer weitere Kreise zu ziehen.

Zudem gelte es beim Netzwerken, Eigeninitiative an den Tag zu legen. „Man kann auch mal jemanden anrufen, den man nicht kennt, um mit ihm und seinem Unternehmen ins Gespräch zu kommen“, sagt Diesbrock. Die wenigsten würden da wohl unfreundlich oder abweisend reagieren, vorausgesetzt, sie hätten in dem Moment ein wenig Zeit.

Diesbrock hält das Netzwerken auch aus prophylaktischen Gründen für unerlässlich. „Heute ist kaum ein Job sicher, und die wenigsten Jobs werden tatsächlich über Anzeigen vergeben“, sagt der Psychologe. Da sei es immer auch hilfreich, ausreichend Kontakte zu haben und sich einen gewissen Namen gemacht zu haben.

Qualität ist Trumpf

Wahllos sollte man seine Kontakte allerdings nicht knüpfen. „All die sozialen Netzwerke können hilfreich sein“, sagt Bergauer. Aber wer bei Facebook 500 Freunde hat, sei längst noch nicht automatisch gut vernetzt. Denn gerade in solchen Netzwerken werde vieles versprochen und wenig gehalten. „Natürlich kommt es auch auf die Qualität der Kontakte an und was sie einem möglicherweise bringen“, sagt er. Dabei gelte es auch, auf sein eigenes Image zu achten und selbst nicht in Verruf zu geraten. Diesbrock spricht von einer Win-Win-Situation. Und Bergauer gibt als Slogan aus: „Pflege deine drei KOs, ohne k.o. zu gehen.“