

## Erfolgreiches Business Networking

# Die 7 Grundregeln

Von Petra Wüst

*Netzwerke gehören zum modernen Arbeitsstil genauso wie Laptop und Mobiltelefon. Dennoch stehen viele Menschen dem Thema Networking ambivalent gegenüber: Einerseits wissen sie, wie wichtig soziale Kontakte für ihr Berufsleben sind, andererseits fühlen sie sich beim Gedanken an eine gezielte Beziehungspflege unsicher oder unter Druck gesetzt.*

**F**olgende 7 Regeln helfen, beim geschäftlichen Networking gelassener und erfolgreicher zu sein:

### 1. Legen Sie Ihre Ziele fest

Wozu wollen Sie Ihr Netzwerk nutzen? Wollen Sie berufliche Kontakte knüpfen, suchen Sie einen Job oder potenzielle Kunden oder möchten Sie sich mit Gleichgesinnten austauschen? Erst wenn Sie sich über Ihre persönlichen Ziele klar sind, können Sie entscheiden, was Sie von Ihren Kontakten erwarten, welche Beziehungen für Sie lohnend und welche Kanäle sinnvoll sind und wie viel Zeit Sie wöchentlich in Ihr Netzwerk investieren wollen. Halten Sie Ihre Ziele schriftlich fest.

**Dr. Petra Wüst** ist Expertin für Self Branding. Sie leitet das Beratungsunternehmen Wüst Consulting in Basel und ist international als Referentin, Trainerin und Coach tätig. Ihr neues Buch «Profil macht Karriere. Mit Self Branding zum beruflichen Erfolg» (orell füssli, 2010) war nominiert für den Preis «Trainerbuch des Jahres 2010». Wüst Consulting, Malzgasse 15, CH-4052 Basel, Telefon +41 (0)61 271 82 84, info@wuest-consulting.ch

### 2. Entwickeln Sie Ihre Netzwerkstrategie

Gehen Sie beim Business Networking strategisch vor und gewichten Sie Ihre verschiedenen Netzwerkpartner, das heisst einzelne Personen, mit denen Sie netzwerken, sowie die Klubs, Verbände und Online-Plattformen, in denen Sie sich bewegen, nach deren Bedeutung für Ihren beruflichen Erfolg. Konzentrieren Sie Ihre Zeit und Energie bewusst auf die Partner, die Ihnen den grössten Nutzen bringen.

So gewichten Sie Ihre Netzwerkpartner:

- Welche Kontakte sind für meinen beruflichen Erfolg besonders wichtig?
- Welche Kontakte sind weniger wichtig?
- Welche haben gar keinen Einfluss auf meinen beruflichen Erfolg?

### 3. Nutzen Sie «PR-Agenten»

Bestimmt gibt es auch in Ihrem Netzwerk Menschen, die von Ihnen und Ihrem Tun überzeugt

sind und die gerne über Ihre Leistungen und persönlichen Geschichten berichten. Denn Menschen erhalten nicht nur gerne Empfehlungen, sie tun auch ger-

## Wer bringt mir Nutzen?

ne anderen einen Gefallen, etwa um mit einem guten Tipp aufzutreffen. Solche «PR-Agenten» sind äusserst wertvoll; sie sind

Multiplikatoren, die wiederum ihr eigenes Netzwerk nutzen, um die Werbetrommel für Sie zu rühren. Denn es zählen nicht nur die Menschen, die wir selber kennen, sondern auch die, die unsere Agenten kennen.

Identifizieren Sie Ihre «PR-Agenten» und binden Sie diese aktiv in Ihre Netzwerkstrategie ein: Versorgen Sie sie regelmässig mit Informationen und positiven Berichten über sich, machen Sie sich für sie nützlich und zeigen Sie ihnen, dass sie wertvoll sind.

### 4. Betreiben Sie Selbstmarketing

Beim Networking entscheidet häufig der erste Eindruck – und dieser wird massgeblich dadurch bestimmt, wie wir uns unserem Gegenüber vorstellen. Dabei geht es nicht darum, möglichst vieles über sich zu sagen; Ziel ist vielmehr, das Interesse des Gesprächspartners zu wecken für unsere Person und Leistung. Dazu muss die Vorstellung so inte-



Interesse wecken

ressant und vielversprechend sein, dass Ihr Gegenüber neugierig wird. «Lust auf mehr machen», lautet die Devise. Bevor Sie an einen Netzwerktermin gehen, beantworten Sie für sich deshalb die Fragen: Welche Information über mich ist für den anderen relevant und interessant? Was kann er von mir erwarten?

## 5. Stellen Sie Fragen

Menschen, die nur von sich reden, langweilen und hinterlassen einen schlechten Eindruck. Viel wirkungsvoller ist es, wenn Sie den anderen in den Mittelpunkt rücken, indem Sie offene Fragen stellen.

Hilfreiche Fragen beziehen sich auf:

- das Thema des Anlasses: «Wie hat Ihnen das Referat gefallen?»
- den aktuellen Job: «Was arbeiten Sie?»
- den Arbeitgeber: «Für welche Firma arbeiten Sie?»
- unverfängliche persönliche Themen wie Hobbys oder Ferienpläne

## 6. Nutzen Sie das Social Networking

Internetportale wie Xing, LinkedIn und Facebook sind eine gute Möglichkeit, Kontakte anzubahnen und zu pflegen. Allerdings gehört zum professionellen Networking mehr als das Ausfüllen eines Online-Profiles und ein bisschen «Rumklicken». Virtuelle Kontakte sind unverbindlicher und weniger tragfähig als reale. Damit die verlinkten Kontakte nicht nur Pseudokontakte sind, müssen Sie einen zwischenmenschlichen Bezug herstellen, beispielsweise indem Sie Ihrem Kontakt nützliche Informationen und Tipps zukommen lassen und sich gegenseitig Unterstützung geben, wodurch ein Vertrauensverhältnis aufgebaut wird und ein Klima der gegenseitigen Hilfsbereitschaft entsteht. Der Ausspruch

«Geben ist seliger denn Nehmen» hat auch im Web 2.0 seine Gültigkeit.

## 7. Bloss keine Berührungsängste

Die Angst, anderen lästig zu sein oder nach einer Hilfeleistung in ihrer Schuld zu stehen, ist zweifelsohne Teil unserer gesellschaftlichen Normen. Berührungsängste und noble Zurückhaltung sind beim Networking jedoch nicht dienlich. Wer sich authentisch und sympathisch positioniert, echtes Interesse am Gegenüber zeigt und anderen unter die Arme greift, wird ganz von selbst für interessante Angebote angefragt und empfohlen. Und falls Sie für die anstehende Jobsuche oder ein

---

## *Nur keine Zurückhaltung*

---

weiteres Projekt Unterstützung benötigen: Zögern Sie nicht, danach zu fragen. Denn wer hilft nicht gerne einem guten Freund?

Tipps für ein attraktives Online-Profil:

- Füllen Sie Ihr Profil vollständig und korrekt aus.
- Ergänzen Sie es mit einem professionellen Foto.
- Reichern Sie es mit Informationen und Geschichten zu Ihrer Person an.
- Aktualisieren Sie Ihr Profil regelmässig.

Netzwerkkiller:

- Ständig nur von sich reden.
- Einseitig Informationen «absaugen».
- Zu offensichtlich verkaufen.
- Sich nur melden, wenn Sie «etwas wollen».
- Negativ über Dritte sprechen.
- Andere im ersten Kontakt auf Ihre Schwächen aufmerksam machen. ■