

01.05.06

Wie steht's um Ihr Netzwerk?

01.05.2006 – Networking hat hohe Konjunktur und gilt vielen als Königsdisziplin: Hochschulen setzen auf Kompetenz- und Forschungsnetzwerke, Innovationsnetzwerke entstehen, Unternehmen finden sich in strategischen und kooperativen Netzwerken zusammen. Ein gutes Netzwerk stärkt die eigene Position. Wer in einem effizienten Netzwerk lebt und arbeitet, kommt an interessante, vertrauliche nicht öffentliche Informationen, die Unternehmen und Forschern einen Wettbewerbsvorteil beschern. Solche Informationen werden nur durch persönliche Kontakte übermittelt und müssen unbedingt vertraulich und verantwortungsvoll behandelt werden. Im anderen Fall lassen sich Informationen gezielt platzieren, denn Informationen z.B. über eine Idee für ein neues Produkt sind nur dann wertvoll, wenn sie an die richtigen Personen gelangen und nicht versickern. Außerdem haben Netzwerkbesitzer Zugang zu Fähigkeiten und Ressourcen anderer Personen, die ihre eigenen Fähigkeiten und Ressourcen ergänzen oder verstärken. Gute Beziehungen unterstützen bei Karriere und Stellensuche und in schlechten Zeiten. Zwei Regeln haben für das Networking grundlegend Gültigkeit. Regeln 1: Suchen Sie Andersdenkende. Wie Studien belegen, neigen Menschen dazu Gesprächspartner mit ähnlichen Erfahrungen, Ausbildung und Weltanschauung zu suchen. Auch räumlich bewegen sie sich in bei der Arbeit und im gesellschaftlichen Leben in einem relativ geschlossenen nahen Bereich. Gleichgesinnte arbeiten zwar meist gut zusammen, aber hinterfragen sich nicht auch kritisch. Wer sein Netzwerk dagegen heterogen aufbaut, nutzt die große Chance an wirklich kreative Ideen zu gelangen und diese umzusetzen. Der Schritt aus der „Komfortzone“ hinein in Netzwerke mit Menschen, die anders „ticken“, hat also den höheren Nutzen. Auch darin sind sich Netzwerkspezialisten einig: Aufträge, Kooperationen, Jobs und Karriere kommen meist über eine Seitentür. Regeln 2: Schaffen Sie vertrauensvolle Beziehungen. Networking ist eine zu tiefst menschliche Angelegenheit. Für den Erfolg maßgeblich ist allein die offene und vertrauensvolle Beziehung und nicht die Anzahl von gesammelten Visitenkarten. Networking geht davon aus, dass die befriedigendste Handlungsmotivation darin liegt, dass Menschen anderen Menschen gerne helfen – freiwillig und großzügig. Wer sich völlig eigennützig und auf ein Ziel fixiert mit einer bestimmten Erwartungshaltung unter Menschen bewegt, baut beim Gegenüber Druck und schließlich Widerstand auf. Außerdem verkrampft der Akteur selbst. Networking sollte von der Freude an der Begegnung mit dem Anderen geprägt sein. Es soll darum gehen, sich gut zu unterhalten und dabei Erfahrungen und Wissen auszutauschen und Freunde zu gewinnen. Eine offene Haltung lässt Raum für Überraschungen, für Hinweise und Gelegenheiten. Der Erfolg kommt mit einem guten Netzwerk von selbst und meist unerwartet. Gesteckte und formulierte Ziele sind dennoch sinnvoll, denn sie machen aus Ihnen einen motivierten und inspirierenden Gesprächspartner. Sportvereine, kommunale Projekte, Verbände und Wohltätigkeitsorganisationen sind hervorragend geeignet, um beide Regeln miteinander zu verbinden. Hier

Pressekontakt

Annette Siller, M.A.

Technologie-Lizenz-Büro (TLB)

Ettlinger Straße 25

76137 Karlsruhe | Germany

Telefon +49 721-79004-0

asiller@tlb.de | www.tlb.de

treffen sich Menschen unterschiedlichster Couleur. Durch die gemeinsame Arbeit wird Gelegenheit geschaffen, in Kontakt zu kommen und sich sehr gut in verschiedenen Situationen mit Charakterschwächen und -stärken kennen zu lernen. Generell gilt: je größer bei Zusammenarbeit der Einsatz und das Risiko, desto größer die Chance, dass eine loyale und tiefe Beziehung erwächst. Buchtipps: Andreas Lutz: Praxisbuch Networking. Einfach gute Beziehungen aufbauen. Von open BC, September 2005 Monika Scheddin: Erfolgsstrategie Networking. Business-Kontakte knüpfen, organisieren und pflegen mit großen Adressteil, Mai 2005