



N° 118

Verlag Relationales Management

Euro 28,99 / sFr 30,02
www.irbw.net

LERNENDE ORGANISATION

Zeitschrift für Relationales
Management und Organisation

DIE MACHT



DER NETZWERKE

Relationales Netzwerken –
10 Aspekte der
Netzwerk-Gestaltungsmacht
von Sonja Radatz

Omnichannels: Netzwerke in
der Handelswelt von morgen
von Rainer Will

Die notwendige Neuerfindung des
Journalismus im vielschichtigen
Netzwerk der Zukunft
von Peggy Holman



Ulrike Knauer

ist Dipl. BW (FH) und Autorin sowie die Expertin für Spitzenverkauf und Verhandlungspsychologie. Mehr als 20 Jahre Führungsverantwortung im Vertrieb, Verkauf und ihre Tätigkeit als Geschäftsführerin eines internationalen Logistikkonzerns garantieren praxisbezogene, umsetzungsstarke und wirkungsvolle Verkaufs- und Verhandlungsmethoden. Ihre Teilnehmer, in Seminaren und auf Kongressen, begeistert sie mit ihrer energiegeladenen Vortrags-



ERFOLGSFAKTOREN IM PERSÖNLICHEN NETWORKING

von Ulrike Knauer

Es gibt zwei gute Gründe Menschen zu treffen: Entweder sie verändern dein Leben – oder du veränderst ihres, meint Ulrike Knauer. In ihrem Artikel beschreibt sie, was uns Networking bringen kann, wie wir es starten und wie wir es zu einem kontinuierlichen Erfolg bringen. Und warum wir zu unseren Networking-Aktivitäten am besten alleine unterwegs sein sollten.

Gutes Networking hat viele Vorteile. Sie können von den Erfahrungen anderer profitieren und lernen die aktuellen Entwicklungen Ihres Umfelds kennen. Außerdem helfen Beziehungen bei der Jobsuche und im eigenen Unternehmen. Ich selbst bin seit über 30 Jahren im Vertrieb und internationaler Verhandlung und, ja, Netzwerken ist meiner Erfahrung nach nicht nur im Vertrieb das wichtigste Mittel zum Erfolg.

Nun kenne ich einige Menschen, die glauben, nicht alleine zu einer Veranstaltung gehen zu können – sie sagen, dass sie das einfach nicht schaffen. Nur: Wer von uns geht wirklich gern alleine auf eine Veranstaltung? Wir gehen doch meist mit einem Kollegen oder einer Kollegin oder mit guten Freunden oder Bekannten auf Entdeckungsreise. Allein auf einer Veranstaltung haben wir Angst, auch dauernd alleine zu bleiben und unter Beobachtung zu stehen. Und damit fühlen wir uns unwohl. Wir fühlen uns angreifbar und denken manchmal sogar: „Es spricht sowie-

so niemand mit mir.“

Es ist in unserer Kultur sicher üblich, auf Veranstaltungen mit dem Partner oder der Partnerin oder eben mit Freunden aufzutauchen. Und das vor allem dann, wenn uns die Gäste unbekannt sind. Klar: Alleine spazieren gehen oder auch mal zu shoppen, das machen schon einige. Aber: Würden Sie sich in Ihrer Mittagspause allein in der Kantine an einen Tisch setzen? Den meisten Menschen ist dieses Alleinsein unangenehm, und das hat mit unserer Psychologie der Spiegelneuronen und des Reziprozitätsprinzip zu tun.

Ich mache mir daher gerne bewusst:

Alleine sein bedeutet nicht, einsam zu sein.

1. ALLEINE SEIN BEDEUTET NICHT, EINSAM ZU SEIN

Woher kommt diese Angst vor dem Alleinsein? Wir haben schon als Kind gelernt, dass wir nicht

allein sein möchten. Um glücklich, beliebt und vor Ausgrenzung geschützt zu sein, meiden wir das Alleinsein. Das hat mit unseren Urinstinkten zu tun, die aus einer Zeit stammen, in der wir noch am Lagerfeuer saßen. Da war Alleinsein lebensgefährlich und nur die Gruppe gab Schutz. Es liegt in unseren Genen, und diese Angst vor Einsamkeit ist in unserer Gesellschaft tief verankert. Ein Baby etwa lernt durch Nachahmen und wird erst dadurch überlebensfähig. Die Ursache dafür sind die Spiegelneuronen, die ein Kind automatisch zum Nachahmen animieren, um zu lernen. Aber nun überlegen Sie doch einmal, wann und wo Sie Ihre besten Freunde kennengelernt haben. Wahrscheinlich war dies, als Sie am ersten Tag allein in die neue Schule gekommen sind, oder zum Studium in eine fremde Stadt. Warum ist das so?

In dem Moment, in dem Sie allein bei einer Veranstaltung auftauchen, zeigen Sie Mut, auch alleine zu sein.

Weil wir uns alleine nicht mehr auf unsere Begleitung konzentrieren, sondern viel eher bereit sind, neue Menschen kennenzulernen. Und darin liegt die Chance, allein zum Netzwerktreffen zu gehen.

2. ALLEINE AUF VERANSTALTUNGEN - DIE CHANCE

In dem Moment, in dem Sie allein bei einer Veranstaltung auftauchen, zeigen Sie Mut, auch alleine zu sein. Dadurch fallen Sie mehr auf und Ihr Gegenüber hat wesentlich weniger Angst vor Zurückweisung. Schließlich möchte doch niemand gerne eine direkte Abfuhr riskieren. Wenn Sie allerdings mit einem „Lass mich in Ruhe“ Gesicht allein dastehen, häufig nur aus der Unsicherheit heraus, dann wird Sie kaum jemand ansprechen und damit haben Sie die Chance verspielt, neue Menschen kennenzulernen. Wer so denkt, mit dem wird auch kaum jemand sprechen, da wir alles unbewusst dafür tun, damit unsere Sorgen und Ängste auch Realität werden. Unsere Körpersprache, also unsere Haltung, Gesichtsmimik

und auch die Stimme – falls wir doch angesprochen werden – drücken genau das aus, was wir in dem Moment denken: „Es spricht mich keiner an!“ Also arbeiten Sie an Ihren Gedanken, denn diese werden Wirklichkeit.

Gehen wir davon aus, Sie sind allein auf einem

Ich überlege mir gern schon vor der Veranstaltung Fragen, die ich stellen könnte.

Kongress oder einer Veranstaltung. Gratulation, denn Sie haben die beste Chance zum Netzwerken. Wenn Sie allein sind, schauen Sie auch viel interessierter, wer so alles da ist und finden die Rosinen viel schneller. Sie werden sehen, wenn Sie allein auf eine Veranstaltung gehen, kommen Sie schneller mit Menschen ins Gespräch, mit welchen Sie normalerweise niemals gesprochen hätten. Der Mut und das Selbstvertrauen, das Sie dadurch zeigen, erzeugt bei den anderen Menschen Interesse – natürlich nur dann, wenn Sie nicht abweisend schauen oder stumpf in Ihr Handy blicken.

Ich überlege mir gern schon vor der Veranstaltung Fragen, die ich stellen könnte. Das verringert auch die Unsicherheit, allein zum Netzwerken zu gehen. Suchen Sie dann auf der Veranstaltung eher den Augenkontakt und lächeln Sie etwas und imitieren Sie Menschen, mit denen Sie in Kontakt kommen möchten, dann starten die Spiegelneuronen in Ihrem und im Gehirn Ihres Gegenübers von selbst den Motor.

3. SPIEGELNEURONEN WIRKEN AUTOMATISCH UND UNBEWUSST

Durch das Imitieren oder auch „Spiegeln“ der Menschen, die Sie kennenlernen möchten, werden Sie für diese Menschen viel sympathischer und erhöhen so die Wahrscheinlichkeit für ein Gespräch. Schauen Sie freundlich und imitieren Sie die Körpersprache Ihres Gegenübers. Stellen Sie dann interessiert Fragen und wenn Ihnen spontan keine einfällt, dann nutzen Sie die, die Sie auch vorbereitet haben.

Wenn nun diese Spiegelneuronen durch Imitieren und Spiegeln bei unserem Gegenüber Sympathie bewirken, warum sollten wir das nicht entsprechend beim Netzwerken nutzen? Eine Antwort auf die Frage, warum Spiegelneuronen beim Netzwerken wirken, finden wir in erster Linie bei unsere Gefühlen. Und unsere Gefühle entstehen aus dem, was wir denken. Und wenn wir uns in einen anderen Menschen hineinfühlen, interessiert sind, zuhören und den Augenkontakt halten, so fühlt sich unser Gegenüber einfach wohler. Durch diese Methode werden Sie wesentlich mehr Kontakt knüpfen, und damit auch länger im Gedächtnis bleiben, wenn Sie nach dem Treffen wieder anrufen. Und diese Kontakte sind nicht nur wichtig für Ihren Job, sondern auch für Ihre Karriere oder Ihr Unternehmen. Wer ein gutes Netzwerk hat, bekommt die besseren Jobangebote und wird schneller befördert oder kann Aufträge als Unternehmen in der Kooperation durchführen. Es kann also nicht schaden, sich hin und wieder in der Mittagspause allein in die Kantine zu setzen oder zu einem Netzwerktreffen ohne Begleitung zu gehen.

4. NETZWERK-ARTEN, DIE FÜR SIE SPANNEND SEIN KÖNNTEN

Sammeln Sie in Ihrem Netzwerk genau zwei Arten von Menschen:

- Menschen, die ähnliche Ziele verfolgen wie Sie.
- Menschen, die (in einem bestimmten Bereich) schon dort sind, wo Sie hinwollen.

Menschen, die ähnliche Ziele wie Sie verfolgen, dienen der Konspiration, der Innovation und dem Austausch. Wer hierbei an potenzielle Konkurrenz denkt, hat den Kern des Networkings noch nicht verinnerlicht. Solche Kontakte haben ähnliche Hintergründe, ähnliche Ziele und damit auch ähnliche Probleme, und damit natürlich auch ähnliche Erfahrungen und Lösungen. Profitieren Sie voneinander, indem Sie sich regelmäßig austauschen! Man muss schließlich nicht denselben Fehler begehen, den andere schon begangen haben. Damit können alle im Netzwerk nur gewinnen.

Menschen, die bereits dort sind, wo Sie hinwollen, sind noch wichtiger im Netzwerk.

Das hat zwei Gründe:

- Sie sind wie Ihre Mentoren, und Sie können von ihnen viel lernen.
- Sie könnten einmal ihr Nachfolger werden.

Diese Menschen besitzen viele Erfahrungen und Insiderwissen, das Sie auf Ihrem Weg noch dringend benötigen. Pflegen Sie diese Kontakte gezielt und regelmäßig. Und vor allem: Fragen Sie diese Menschen, um von ihnen zu lernen.

Fragen an diese Menschen können sein:

- Welche Herausforderungen kann ich erwarten?
- Welche Schlüsselfähigkeiten brauche ich?
- Welche Informationen hätten Sie gerne schon früher gehabt?
- Welchen Rat würden Sie einem Anfänger wie mir geben?

Sammeln Sie in Ihrem Netzwerk genau zwei Arten von Menschen.

Was Sie hier machen, ist im Grunde genommen nichts anderes als ein Zitierkartell zu schaffen, das in der Soziologie auch als Dutch Admiral Paradigm bekannt ist: Zwei niederländische Kadetten sollen sich seinerzeit und bevor sie in den Krieg zogen, gegenseitig geschworen haben, nur Gutes über die Taten des anderen zu berichten. Sie lobten sich gegenseitig nach oben. Am Ende waren die beiden die jüngsten Admiräle der Niederlande.

5. MEINE PERSÖNLICHEN ERFAHRUNGEN FÜR DAS PERSÖNLICHE NETZWERK-TREFFEN

Bei Networking geht es um den Aufbau zwischenmenschlicher Beziehungen. Stellen Sie sich also

vor, wie Sie sich verhalten würden, wenn Sie privat auf eine Geburtstagsfeier gehen, wo Sie nur den Gastgeber kennen. Genau so können Sie sich meiner Erfahrung nach auch beim professionellen Netzwerken verhalten:

1. Ich suche bei der Begrüßung Blickkontakt.
2. Mein Händedruck ist verbindlich fest, aber nicht übertrieben kräftig.
3. Ich lächle.
4. Ich stelle meinen Gesprächspartnern Fragen.
5. Ich höre bei den Antworten gut zu und stelle Nachfragen – und zeige echtes Interesse.
6. Ich beantworte Fragen nicht mit stundenlangen Monologen.
7. Ich prahle nicht mit meinen Erfolgen oder Fähigkeiten.
8. Ich bin höflich – ich unterbreche meine Gesprächspartner nicht, bringe ihnen ein Getränk mit, wenn ich zur Bar gehe, und so weiter.
9. Ich halte eine angemessene körperliche Distanz ein, vor allem gegenüber dem anderen Geschlecht. Gesten wie ein joviales Schulterklopfen unterlasse ich bei Gesprächspartnern, die ich kaum kenne.
10. Inhaltlich geht es bei meinen ersten Gesprächen darum, Kontakte zu knüpfen und sich ein wenig kennenzulernen. Ich suche daher Gemeinsamkeiten: Ich plaudere über Fußball, den Kongressvortrag oder das Essen.
11. Humor ist meiner Erfahrung nach ein guter Türöffner. Aufgesetzte Witze sind hingegen nicht angebracht.
12. Ich achte gern auf Signale meines Gesprächspartners. Wenn er bei meinen Ausführungen nicht nachhakt oder sich wegdreht, hat er wenig Interesse. Dann lasse ich es gut sein, eine neue Chance kommt bestimmt.

Bei Networking geht es um den Aufbau zwischenmenschlicher Beziehungen.

13. Offenheit und Ehrlichkeit funktionieren beim Networking übrigens in der Regel sehr gut. Ich wende mich durchaus an eine Führungs-

kraft mit den Worten: „Entschuldigen Sie, dass ich Sie so direkt anspreche, aber Sie sind der Hauptgrund dafür, dass ich heute hier bin. Ich habe so viel von Ihnen gehört, dass ich Sie unbedingt kennenlernen wollte.“ Mit größter Wahrscheinlichkeit wird die Antwort lauten: „Was haben Sie denn gehört?“ Und schon bin ich im Gespräch.

6. NACHHALTIGES NETWORKING – KONTAKTE NICHT NUR KNÜPFEN, SONDERN AUCH PFLEGEN

Die erste Kontaktaufnahme ist erfolgt, doch wie geht das Netzwerken nun weiter? Ich bringe mich danach möglichst schnell wieder in Erinnerung: Ich füge den neuen Netzwerkpartner auf den Businessbörsen Xing und LinkedIn meinem Online-Netzwerk hinzu und schreibe einige Tage später eine kurze E-Mail, in der ich mich für das nette Gespräch bedanke. Vielleicht hat sich sogar ein inhaltlicher Anknüpfungspunkt ergeben, auf den ich Bezug nehmen kann...

Wer ein gutes Netzwerk hat, bekommt die besseren Jobangebote und wird schneller befördert.

Gegebenenfalls legen Sie sich eine kleine Kartei an, in der Sie sich zu jedem Kontakt ein paar Notizen machen, etwa Spezialisierungen, besondere Erfahrungen und Hobbys. Das könnte für das nächste Treffen von Bedeutung sein. Denn Networking ist am erfolgreichsten, wenn sich die Partner regelmäßig gegenüberstehen. Beim konkreten Austausch zeige ich mich großzügig und hilfsbereit: Ich biete Unterstützung und Tipps an, wenn es sich ergibt, und denke dabei nicht darüber nach, welche Vorteile ich daraus ziehen könnte. Networking ist der Aufbau von Beziehungen, die langfristig funktionieren.

Daher weiß ich: Bei der richtigen Gelegenheit wird sich mein Netzwerk-Partner sicherlich revanchieren. ■

Gestalten Sie regelmäßig Ihre Zukunft

Wer die LO regelmäßig liest, gestaltet die Zukunft bewusst und – erfolgreich. Die LO erscheint 6 x jährlich zu einem Schwerpunktthema.

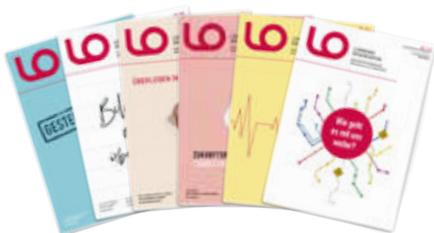


Wählen Sie jetzt Ihr maßgeschneidertes Abo-Angebot!



ZUM EINSTIEG

LO Print-Mini-Abo
2 Ausgaben um nur € 27,26 + MwSt.



FÜR HAPTISCH ANSPRUCHSVOLLE

LO Print-Jahresabo
6 Ausgaben um € 109,08 + Versandkosten + MwSt.



FÜR TABLET-FREAKS

LO PDF-Jahresabo
6 Ausgaben um € 49,99 + MwSt.



FÜR THEMEN-USER

LO Komplett-Abo
1 Jahr Zugriff auf alle bisherigen LO Artikel um € 166,66 + MwSt.

Jetzt bestellen: www.irbw.net



Zielorientierte Entwicklung von
Menschen, Teams und Unternehmen GmbH

Blog, Weiterlesen & Bücher zum Relationalen Ansatz:
www.irbw.net, office@irbw.net

Schloss Schönbrunn | Zuckerbäckerstöckl 39 | 1130 Wien
Tel. +43 1 409 55 66 | Fax: +43 1 409 55 66 77

Gestalten Sie. Sonst werden Sie gestaltet.

Der Relationale Ansatz des IRBW bringt Sie in Führung.

Wer hinter der Zeitschrift LO Lernende Organisation steht:
Das IRBW mit seinem Relationalen Ansatz.
Im Schloss Schönbrunn in Wien und in Ihrem Unternehmen.

BERATUNG – *Relationaler Change • Relationale Unternehmensbegleitung • Führungsbegleitung*

WEITERBILDUNG – *Offenes Weiterbildungsprogramm • Inhouse Weiterbildung*

ZEITSCHRIFT LO – *Kostenloses Probeheft • Print Abo • PDF Abo*

WEITERLESEN – *Toolbox • Bücher • Artikel • Blog „Radatz inspiriert“ • XING & LinkedIn*



Newsletter, Weiterlesen & Bücher zum Relationalen Ansatz:
www.irbw.net

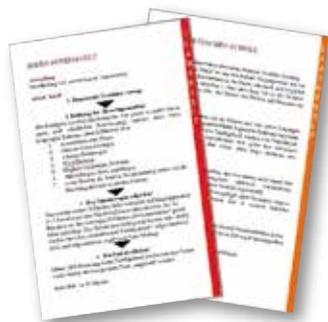
Telefon-Hotline: +43 1 409 55 66
Anfragen: irbw@irbw.net

Institut für Relationale Beratung und Weiterbildung

Zielorientierte Entwicklung von Menschen, Teams und Unternehmen GmbH
Schloss Schönbrunn, Zuckerbäckerstöckl 39, 1130 Wien

**INSTITUT
FÜR
RELATIONALE
BERATUNG
UND
WEITERBILDUNG**
Zielorientierte Entwicklung von
Menschen, Teams und Unternehmen GmbH
www.irbw.net

Haben Sie schon die Relationale Toolbox?



100 KÄRTCHEN MIT JE 20 RELATIONALEN TOOLS

zu den Themen
Selbstmanagement • Coaching • Leadership
Teamarbeit • Unternehmensführung

Einfach zu nutzen • überall mitzunehmen • in der praktischen Box

Bestellen Sie Ihre Relationale Toolbox um EUR 90,- + MwSt.
online auf www.irbw.net oder formlos unter irbw@irbw.net!