

Quelle: Tages-Anzeiger vom 28.4.2021

Wie man netzwerkt, wenn man Netzwerken hasst

Text: Mikael Krogerus, Roman Tschäppeler

Es gibt ein ganzes Bergmassiv an Studien, die zeigen, dass gutes Netzwerken mit schnellem Aufstieg und hohem Lohn korreliert. Aber der eigentliche Akt des Netzwerkens, also das Ansprechen von Fremden, der pseudointeressierte Small Talk, das geheuchelte Nachfragen, das Ausschauhalten nach noch interessanteren Gesprächspartner:innen – all das ist eine unguete Erinnerung an Situationen, als man neu in der Klasse war. Oder allein in der Disco. Etwas vom Anstrengendsten also, das man zwischenmenschlich machen kann.

Natürlich gibt es Menschen, die das gut können und gerne machen. Aber in der Regel ist es, vor allem für Introvertierte, eine Qual. Gibt es einen anderen Weg? Ja.

1) Arbeiten Sie an Ihren Fähigkeiten

Die Grundlage des Netzwerkens ist der gemeinsame Nutzen. Jemand will für uns nützlich sein, weil wir für ihn nützlich sein können. Der Nutzen kann dabei sehr unterschiedlich sein: Informationen geben, Umwege ersparen, in einen Club schleusen, den richtigen Leuten vorgestellt werden. Aber es ist ein Tausch. Unser Netzwerk hilft uns, wenn wir auch etwas bieten können.

Wichtiger als die Frage: «Wie knüpfe ich Kontakte?» ist also: «Was kann ich, das andere brauchen oder das sie interessieren könnte?» Wir alle mögen Leute in unserem Umfeld, die etwas können, das wir nicht können. Leute, die sich mit Autos auskennen, fließend Portugiesisch sprechen, Kassetten zu digitalisieren beherrschen, zuhören können, immer als Erste wissen, wo man den schnellsten Corona-Test kriegt.

Je besser wir etwas draufhaben, desto interessanter werden wir für andere. Das gilt im privaten ebenso wie im beruflichen Umfeld. Und es geht nicht nur darum, was wir können, sondern vor allem auch, wie wir es machen. Denken wir an frühere Zusammenarbeitspartner:innen, bleibt uns stärker als das Ergebnis oft ihre Art in Erinnerung: dass sie besonders zuverlässig oder engagiert waren.

Wenn Sie sich also in einer Situation befinden, in der Sie nicht mit Kenntnissen oder Fertigkeiten glänzen können, machen Sie durch Hilfsbereitschaft oder Freundlichkeit auf sich aufmerksam.

2) Fragen Sie um Rat.

Alle geben gerne Ratschläge. Das hat vermutlich damit zu tun, dass wir uns geschmeichelt fühlen, wenn wir um Rat gefragt werden. Und wenn unser Rat gut ist und unser Gegenüber ihn vielleicht sogar erfolgreich umsetzt, fühlen wir uns noch besser. Wenn wir also eine Person «kalt» ansprechen müssen, ist dies ein guter erster Satz: «Darf ich Sie um einen Rat fragen?» (Voraussetzung ist natürlich, dass Sie wirklich einen Rat von dieser Person möchten).

3) Kontaktieren Sie Personen, mit denen Sie schon einmal Kontakt hatten.

Es ist eine Banalität, aber sie ist wahr: Man trifft sich immer dreimal im Leben. Es lohnt sich also, die Beziehungen zu den Menschen, mit denen man (gut) gearbeitet hat, zu pflegen.

Die Kontaktaufnahme mit einem ehemaligen Arbeitskollegen, einer ehemaligen Arbeitskollegin könnte so beginnen: «Weisst du, was ich während unserer Zusammenarbeit am meisten an dir geschätzt habe?...» Wenn wir das Gegenüber (und uns selbst!) daran erinnern, wofür wir die Person respektieren, ist das ein guter Ausgangspunkt, um übers Jetzt und übers Bald zu sprechen.

*Mikael Krogerus ist «Magazin»-Redaktor, Roman Tschäppeler ist Kreativproduzent.
hallo@guzo.ch*

<https://www.tagesanzeiger.ch/wie-man-netzwerkt-wenn-man-netzwerken-hasst-525167303604>

April 2021