Networking – nichts für Abstauber

Networking ist „in“. Wer nicht netzwerkt scheint nicht auf dem Stand zu sein. Eine schier unendliche Zahl von formellen oder auch eher lockeren Netzwerken bieten sich an, wenn es um den bewussten Aufbau und die Pflege von Kontakten geht. Verstärkt vollzieht sich das Netzwerken in virtuellen Welten. Xing und LinkedIn lassen grüßen, wenn es um berufliche Kontaktpflege geht. Dabei ist jedoch immer wieder zu erkennen, dass ab einem gewissen Grad der Intensität das reale Kennenlernen eine wichtige vertrauensbildende Maßnahme darstellt. So entstehen zum einen regionale Gruppen, und Live-Events, um Menschen auch persönlich zusammen zu führen.
Was unterscheidet nun das Networking von dem Kontakt in der Familie, dem Freundeskreis oder dem rein geselligen Beisammensein? Beim Networking spielt ein gemeinsames Ziel, ein verbindendes Interesse, eine Zweckbestimmung des Kontaktes eine wesentliche Rolle. Man ist nicht nur zusammen, weil man sich mag oder um nicht alleine zu sein. Das Kontaktnetz wird gezielt gesucht und aufgebaut. Hier wird der eine oder andere Leser innere Widerstände spüren. Wusste ich es doch: Es geht also nur darum, „was raus zu holen“. Genau so sollte es nicht verstanden werden. Der Zweck oder Nutzen eines Netzwerks besteht eben darin, dass alle Beteiligten profitieren und durch das Netzwerk gestärkt werden. Begriffe wie „WinWin-Situation, gemeinsames Wachsen oder zusammen mehr erreichen, werden dabei oft genannt. Dabei können unterschiedliche Aspekte im Mittelpunkt stehen:

- *Der Austausch von Informationen.* Je mehr Menschen Ihren Wissensschatz einbringen und teilen, umso breiter ist die Datenbasis, je verlässlicher und aussagefähiger die Schlussfolgerungen.

- *Der Austausch von Erfahrungen.* Man muss ja nicht jeden Fehler selbst machen. So ist es sehr sinnvoll und hilfreich mögliche Fettnäpfchen, in die andere schon getreten sind, zu erkennen und dadurch umgehen zu können.

- *Menschen bewusst zusammen bringen.* Wo Passgenauigkeit herrscht und gemeinsame Interessen bestehen, lässt sich besser und zielgerichteter arbeiten und sich auch Synergien erzielen.

- *Gemeinschaft spüren*. Besonders in schwierigen Zeiten und in Veränderungsprozessen, wie der Existenzgründung oder der Jobsuche ist es essenziell gut eingebunden zu sein und Rückhalt zu spüren.

- *Interessen und Anliegen zusammen vertreten*. Gemeinschaft stärkt, schafft mehr Aufmerksamkeit und erhöht die Ressourcen. So lassen sich Positionen und Interessen mit mehr Gewicht nach außen vertreten und auch durchsetzen.

- *Ehrliches Feedback und Rat.* Reflexion und persönliche Weiterentwicklung ist nur möglich, wenn auch von außen verlässliche Rückmeldungen kommen. Dies setzt voraus, dass Sie diesen Menschen vertrauen und sich auf deren Expertise und Einschätzung verlassen können.

Ein ganz zentraler Faktor des Networkings ist das gerade im letzten Punkte genannte gegenseitige Vertrauen, die Verlässlichkeit. Hier kommt einem das Bild der Kette und der einzelnen Glieder in den Sinn. Letztendlich basiert das gesamte System darauf, dass jeder Beteiligte seinen Beitrag zur Stabilität leistet und damit erst die Kette als Ganze ihren Nutzen für alle Beteiligten bringt. Daher sollte jeder gute Netzwerker sich zunächst die Frage stellen, was er in das Netzwerk einbringen und nicht, was er aus dem Netzwerk „rausziehen" kann.
Eine Beschäftigung mit den eigenen Stärken und Fähigkeiten ist hierfür eine gute Basis. Was fällt Ihnen leicht? Wo haben Sie Erfahrung? Was sind Ihre Stärken? Wenn es Ihnen beispielsweise leicht von der Hand geht, Aufgaben zu strukturieren oder auf Menschen zuzugehen, kann dies für das Netzwerk eine wichtige Fähigkeit sein, die Sie einbringen können. Gehen Sie in Vorleistung und und auch Sie werden für sich Wertvolles zurückbekommen.

Am besten ist es, Netzwerke in guten Zeiten aufzubauen und zu pflegen, wenn Sie sie an und für sich nicht wirklich brauchen. Nur dann werden Sie verlässliche, vertrauenswürdige Partner gerade auch in schwierigen Zeiten an Ihrer Seite wissen. Dabei ist nicht in erster Linie die Quantität als vielmehr die Qualität entscheidend. Exklusivität im Zugang und in der begrenzten Zahl der Netzwerkmitglieder kann oft als Qualitätskriterium gesehen werden.
Unser Verband die DGfK Deutschen Gesellschaft für Karriereberatung e.V ist auch ein solches Netzwerk, das Seriosität und Professionalität als wichtige Qualitätskriterien definiert hat. Diese sind zum Nutzen unserer Ratsuchenden, die sich vertrauensvoll an uns wenden können und auch für die Mitglieder untereinander.

Mehr zum Thema „Networking im Job –wie es Spaß macht und funktioniert" https://www.amazon.de/Networking-Job-inklusive-Arbeitshilfen-funktioniert/dp/3648086545 Doris Brenner Juni 2018

Autorin: Doris Brenner (www.karriereabc.de) Mitglied der DGfK