

Netzwerken: Verflochten, verknüpft, verbunden

06.08.2010 | 18:36 | von alexia weiss (Die Presse)

Ob individuell oder institutionalisiert, virtuell oder real – die richtigen Kontakte helfen beruflich und persönlich weiter. Wie das funktioniert, lernt man in Seminaren.

Niemand ist eine Insel. Jeder steht in einem Geflecht von sozialen Beziehungen: In der Familie wächst man auf, im Team arbeitet man, im Freundeskreis verbringt man die Freizeit. Viele Beziehungen kann man sich nicht aussuchen, die meisten aber schon: Vor allem jene, von denen man auch beruflich profitieren will – das Netzwerk und die Kontakte, die man bewusst schafft, pflegt und im geeigneten Moment nützt. Wer noch kein Netzwerk hat, der kann lernen, es aufzubauen und richtig einzusetzen.

„In allen Positionen und Berufsfeldern, in denen Kooperation wichtig ist, ist Netzwerken sinnvoll“, meint Politikberater Feri Thierry, der sowohl am Wifi Management Forum als auch am bfi Seminare mit dem Titel „Erfolg mit Networking und Lobbying“ hält. Welches Netzwerk man konkret wählt, sei weniger wichtig als dass es „stabil, kooperativ, effizient und divers ist“, so Thierry. Verbindungen nutze man am besten, „indem man die vielen Menschen, die man im Leben kennenlernt, als Netzwerk begreift, keine Hemmungen hat, diese auch zu kontaktieren, seine Interessen und Anliegen immer offenlegt, nicht immer eine Gegenleistung erwartet und bei allem authentisch bleibt“.

Männerbund, Frauennetzwerk

Historisch gesehen sind Männer die geübteren Networker. Strategieberaterin Heidi Glück nennt Zünfte, Orden, Chöre, Armeen, Parlamente, Akademien und Sportmannschaften als Beispiele. „Alle Zusammenschlüsse in der Geschichte waren männlich, abgesehen von weiblichen Orden.“ Frauen seien eher Einzelkämpferinnen gewesen – hier gebe es demnach großen Nachholbedarf. Obwohl Frauen durchaus geschickt beim Aufbau von Netzwerken agieren würden, wie Trainer und Coach Leopold Faltin meint: „Sie bauen und nutzen Netzwerke natürlicher und selbstverständlicher.“ Frauen könnten Hilfe leichter in Anspruch nehmen. Sabine Pöhacker, Generalsekretärin des Public Relations Verbands Austria (PRVA) und Leiterin des Lehrgangs „Public Relations“ am bfi Wien, ortet allerdings auf Frauenseite immer noch eine gewisse Scheu beim Netzwerken. Männer seien dabei zielstrebig. „Frauen sollten ihre Bescheidenheit ablegen und Netzwerke auch tatsächlich für ihre Interessen nutzen“, so Pöhacker.

Neue Medien, neue Netze

„Das Netzwerken gab es immer schon, wir sind nur dabei, die Nutzung zu professionalisieren und über ihre Beschaffenheit nachzudenken“, betont Pöhacker. Das Netzwerken hat verschiedenste Plattformen, das kann der Serviceclub wie etwa die Rotarier sein, die Berufsvertretung, der Alumni Club der Hochschule, die man selbst absolviert hat oder die neuesten Vertreter der „Social Media“ im Internet. „Xing“ etwa versteht sich als professionelle Networking-Plattform, die man jedoch auch zu bedienen wissen sollte. Viele sind Mitglieder, lassen aber die Möglichkeiten, dies sicher zu öffnen, ungenutzt. „Xing-Seminare“ sollen dabei helfen, sich effizienter auf der Plattform zu präsentieren oder auch die Kontakte der eigenen Kontakte zu nutzen, um sein Netzwerk zielführend zu erweitern.

In den sozialen Medien verschwimmt oft die Grenze zwischen Beruf und Privatleben, meint Arbeitspsychologin und Coach Andreas Fida-Taumer. Auch deshalb bietet das Wifi etwa Schulungen zum richtigen Umgang mit Facebook und Twitter an. Die wichtigste Regel dabei erklärt Trainer Karim-Patrick Bannour: „Das Internet wurde nicht für den Verkauf, sondern für die

Kommunikation zwischen Menschen geschaffen“. Und Bannour fügt hinzu: „Persönlich, aber nicht zu privat“ sollte die Selbstdarstellung sein. Seiner Meinung nach hätten private Fotos und Videos sowie religiöse oder politische Kommentare „in einem beruflich genutzten Facebook- oder Twitter-Account nichts verloren“.

Berufliches und Privates können sich auch in realen Netzwerken schnell vermischen. Faltin meint, man sollte beide Bereiche „säuberlich trennen, um inter- wie intrapersonelle Interessenkonflikte zu vermeiden“. Doch so leicht ließe sich die Trennung von Geschäft und Freundschaft nicht immer leben, meint Wirtschaftscoach Brigitte Ettl.

Beitragen und konsumieren

Für die Nutzung aller Verbindungen gilt: „Netzwerken ist geben und nehmen. Wer darauf wartet, dass alles wie von selbst geht, wird enttäuscht sein“, so Pöhacker. Glück, die in ihren Coachings versucht, zu vermitteln, wie man Netzwerke strategisch aufbaut, meint: „Netzwerken basiert auf wechselseitigem Vertrauen, das man sich aufbauen muss und nicht missbrauchen darf.“ Wer nur „mitnaschen“ wolle, hätte demnach kaum Chancen sich zu etablieren. Andererseits betont Faltin, dass man im Netzwerk sowohl Nutzen stiften als auch konsumieren müsse: „Permanenter Altruismus führt zwar zu einem Ungleichgewicht zu eigenen Gunsten, aber verbunden mit einem Unbehagen jener, die Ihnen nie etwas geben dürfen oder bisher durften.“

Achtung, Zeitfalle

Regelmäßigkeit, Verlässlichkeit und Gegenseitigkeit – diese Kriterien nennt Ettl für die erfolgreiche Nutzung von Netzwerken. „Wer Netzwerke mit einem überdimensionalen Marktstand für seine Angebotspalette verwechselt, scheitert“, sagt Ettl. Die Selbstdarstellung und die ehrliche Neugier auf andere Menschen müssten in einem ausgewogenen Verhältnis zueinander stehen. Ettl warnt zudem, sich zeitlich nicht über Gebühr zu engagieren. „Selbst wenn der Rahmen attraktiv ist, ist Netzwerken Arbeit und kostet Zeit.“

Auch in eine andere Falle könnten engagierte Netzwerker tappen, meint Fida-Tauma: „Mitunter ist man im Lauf der Zeit sehr vielen Personen verpflichtet. Jeder schuldet jedem etwas – je weiter man in den Kern des Netzwerks kommt, desto mehr kann das auch zum Problem werden, wenn es um Gegenleistungen, Freundschaftsdienst oder kleinere Gefallen geht“.

Führen von Netzwerken

Nicht nur außerhalb des eigenen Unternehmens bilden sich Netzwerke, auch innerhalb von Organisationen. Oft bewusst, um eine hierarchische Strukturierung durch die Form eines Netzwerks zu ersetzen. Für bestimmte Standorte, Aufgaben, Phasen oder Projekte brauchen sie Führungspersonen. Diese wiederum würden sich laut Faltin „informell herauskristallisieren“. Das bedeute: „Eine begabte Person ergreift die Führung eines Teils des Netzwerks und macht damit, was sie will.“ Diesen Mechanismus nennt Faltin „laterales Führen“, ein Prinzip, das er auch in Workshops vermittelt.