

# Networking-Einstieg

## Was Networking überhaupt ist

**Was tun Sie, wenn ...** Sie beispielsweise einen guten Arzt suchen? Oder ein neues Fitnessstudio? Oder eine größere Wohnung in Ihrem Stadtviertel? Wahrscheinlich fragen Sie zuerst Freunde, Verwandte oder Bekannte. Menschen, deren Empfehlungen Sie vertrauen können, von denen Sie glauben, dass ihre Erfahrungen und Kontakte Ihnen helfen können. Ohne dass Sie sich dessen vielleicht vollkommen bewusst sind, nutzen Sie also schon im privaten Alltag ein persönliches Netzwerk. Sie betreiben beinahe tagtäglich Networking, wenn Sie mit anderen Menschen zu tun haben. Das fängt im privaten Umfeld an: in der Familie, bei Nachbarn, Freunden, im Verein, beim Sport, und reicht hinein bis in die Arbeitswelt.

Denn Networking (übersetzt „netzwerken“) bedeutet im Grunde nichts anderes als den gezielten Aufbau und die kontinuierliche Pflege von persönlichen und beruflichen Kontakten. Ziel des Networking ist es, diese Kontakte zum Erreichen beruflicher Ziele nutzen zu können.

**Wir sind sicher:** Auch im Berufsleben haben Sie schon viele Kontakte geknüpft, etwa zu aktuellen oder ehemaligen Kollegen, Vorgesetzten, Kunden und Geschäftspartnern, früheren Mitschülern oder Studienkollegen – all diese Menschen zählen bereits zu Ihrem persönlichen Netzwerk.

**Im beruflichen Umfeld geht Networking** aber weit über das zufällige Kennenlernen – und erst recht über das Fragen nach neuen Rezepten – hinaus. Wer vorankommen und etwas erreichen will, betreibt Networking planvoll und zielgerichtet. Wer Networking betreibt, unterstützt im Gegenzug seine Kontakte im Rahmen seiner Möglichkeiten bei der Verwirklichung ihrer Ziele. Die regelmäßige

Pflege der Kontakte ist genauso wichtig wie das direkte persönliche Kennenlernen. Wem es gelingt, ein funktionierendes Kontaktnetz aufzubauen, der kann davon profitieren, etwa durch Informationen, Ratschläge, Empfehlungen und Unterstützung. Der Aufbau eines Netzwerks erfordert Einfühlungsvermögen und Zeit – es zielt ab auf längerfristig angelegte gegenseitige Unterstützung, ist also nie eine Einbahnstraße. Wie zielgerichtetes Networking funktioniert, möchten wir Ihnen in diesem Buch zeigen. Wir wollen Sie dabei unterstützen, berufliches Networking strategisch zu planen und gezielt auszubauen.

---

### **Hintergrundinformation**

Networking gibt es schon bedeutend länger, als der Begriff existiert. Kontakte zu knüpfen und zu nutzen, liegt schließlich in der menschlichen Natur. Ohne Kontakte wäre Tauschhandel, die früheste Form des Handels, unmöglich gewesen. Das Bilden von Interessengemeinschaften zieht sich durch die Geschichte – hervorragende Beispiele sind die Kaufmannsgilden, die Zünfte oder die Hanse. Auch Geheimbünde wie früher die Tempelritter, bis heute die Freimaurerlogen oder „Skull & Bones“, die berüchtigte Studentenverbindung der Elite-Universität Yale, waren – neben der Orientierung an ideellen Werten – schon immer dazu da, dass sich die Mitglieder gegenseitig dabei unterstützen, an die Schaltzentralen der Macht oder in finanziell lukrative Positionen zu gelangen.

---

Ob Handwerksverbände, elitäre Clubs oder Gewerkschaften: Schon in der Vergangenheit war Erfolg ohne die Unterstützung anderer kaum möglich. Zu jeder Zeit, in allen gesellschaftlichen Schichten bildeten sich Interessengemeinschaften mit dem Ziel, gemeinsam mehr zu erreichen.