



© David Lees/DigitalVision/Getty Images

## Networking – Beziehungen erfolgreich aufbauen und pflegen

- Ziele und Aufbau eines Netzwerkes
- Die Auswahl der richtigen Kontakte
- Networking durch Small Talk
- Datenverwaltung und Kontaktpflege
- Die Networketikette

# Inhaltsverzeichnis

## Einleitung

Seite 3

## Die Bedeutung des Networking

• Definition • Der Nutzen eines Netzwerks • Arten von Netzwerken

Seite 4

## Der Aufbau eines Netzwerkes

• Fachliche und soziale Voraussetzungen für die Mitgliedschaft in einem Netzwerk • Voraussetzungen für den Aufbau eines eigenen Netzwerkes • Die Auswahl der richtigen Kontakte

Seite 7

## Die Grundlagen der Kommunikation

• Das Sender-Empfänger-Modell • Das Vier-Seiten-Modell von Friedemann Schulz von Thun • Aktives Zuhören • Fragetechniken

Seite 12

## Small Talk

• Die Themenwahl • Der richtige Einstieg und Ausstieg

Seite 16

## Die Netzwerkarbeit – Datenverwaltung und Kontaktileg

Seite 19

## Die Network-Etikette

Seite 20

## Arbeitsblätter – Anhang

• Bestandsaufnahme: Wen kennst du? • Systematisierung der Kontakte • Fragebogen: Was können die Personen für Sie tun?

Seite 22



## Einleitung



© GlobalStock/Vetta/Getty Images

Es ist noch gar nicht so lange her, da hatte das Networking immer ein bisschen den Ruf, ein „Schmuddelkind“ zu sein. So wurde und wird oft die Floskel „**Vitamin B**“ bemüht, um auszudrücken, dass sich jemand durch die richtige Beziehung einen bestimmten Vorteil verschaffen konnte.

Mittlerweile ist es aus der Schmuddelecke herausgekommen und hat sich zu einem **DER Businessbeschleuniger** entwickelt – das Networking. Nach einer IBM-Studie beruhen 60 Prozent des beruflichen Erfolgs auf „**Beziehungen**“.

„Networking“ ist aber eine Kunst für sich. Beispielsweise kann es viel Zeit kosten, überhaupt die Gelegenheit zu bekommen, einen Kontakt zu einem potenziellen Arbeitgeber herzustellen. Der Satz „Der hat seinen Job ja nur bekommen, weil er XY kennt...“ impliziert häufig, dass es mit der Leistung des Betroffenen nicht weit her sein kann.

Wenn dies auch hin und wieder zutreffen mag, wäre es doch zu kurz gegriffen, pauschal davon auszugehen. Denn es wird sich wohl kaum ein Arbeitgeber leisten können, Stellen aus purer Freundschaft zu verschenken. Dazu sind die Gefüge in den Firmen viel zu fragil und anfällig und der Konkurrenzdruck zu hoch, um sich eine leistungsmäßige Schwachstelle zu erlauben. Für die fachlichen Voraussetzungen ist jeder selbst verantwortlich. Die Regeln des Networking aber kann man lernen.