

Interview: changeX-Redaktion

Artikeltags: Haas, Martina; Networking

Nicht nur Eigennutz

Fünfeinhalb Fragen an Martina Haas

Networking ist mehr als Management- oder Akquisetool. Es ist die Lebenseinstellung oder Geisteshaltung, andere zu unterstützen, ohne auf eine sofortige Gegenleistung zu schielen. Es geht um langfristigen Aufbau tragfähiger Beziehungen – auch ohne sofort erkennbaren Nutzen.



Martina Haas ist Experte für Networking und Business-Kommunikation. Sie ist Vortragsrednerin, Autorin und Wirtschaftsmoderatorin. Ihr zweites Buch *Crashkurs Networking* ist bei C.H.Beck erschienen.

Networking ist nun wirklich das Klassiker-Thema unter den Business-Ratgebern. 3.259 Treffer bei Amazon. Was kann man da noch dazulernen?

Networking ist so alt wie die Menschheit, lediglich das *Wie* ändert sich – das geschieht jedoch rasant, auch bedingt durch neue Kommunikationsmittel, Plattformen, neue Gepflogenheiten und neue

Branchen. Man sollte daher überprüfen, ob man noch auf dem neuesten Stand ist.

Lernen kann man, dass es kein Patentrezept gibt. Kluges Networking erfordert vielmehr eine individuelle Ansprache, die dem Gegenüber gerecht wird. Es kann an vielen Stellschrauben gedreht werden. Wer nicht auffällt, fällt schlicht weg, zu groß ist der Informations-Overload. Wichtig ist, den Blick für Optionen zu schulen, seine Methoden zu verfeinern, das Timing zu verbessern und neue Ideen zu entwickeln, wo die begehrten Ansprechpartner anzutreffen sind und wie man sie adäquat anspricht.

Networking ist "Nett-Working", wie es manchmal heißt?

Nett-Working ist ein nettes Wortspiel, aber zu kurz gesprungen. Professionell netzwerken ist mehr und kann auch unbequem sein – es bedeutet, gerade nicht nach dem Mund zu reden, sondern zum Handeln aufzufordern, Wege vielleicht nur aufzuzeigen, statt zu ebnen. Das ist erst auf den zweiten Blick wirklich "nett", aber überaus hilfreich. Zum Netzwerken gehört auch, sein Netzwerk vor Übergriffen zu schützen, es mitunter abzuschotten.

Was sollten wir unter Networking verstehen?

Networking ist für mich die Lebenseinstellung oder Geisteshaltung, andere permanent oder spontan zu unterstützen, ohne auf eine sofortige Gegenleistung in klingender Münze und einen Gefallen zu schielen. Letztlich setzt diese Einstellung einen Mechanismus in Gang, was aber nicht heißt, dass man für jeden tätig wird. Das ist eine Frage der Sympathie.

Networking bedeutet für mich auch, Freunde ebenso wie Kunden ungefragt zusammenzubringen, wenn ich glaube, dass es für sie Sinn macht. Durch die Erziehung zur Hilfsbereitschaft legten meine Eltern den Grundstock für mein Networking-Verständnis.

Sie sagen, Networking sei kein bloßes Management- oder Akquisetool. Was dann?

Ich ergänze das eben Gesagte: Es geht nicht vorrangig um Akquise oder geschäftsmäßiges Network-Marketing, sondern um langfristigen Aufbau tragfähiger Beziehungen, auch ohne sofort

erkennbaren Nutzen. Ziel ist ein Mehrwert für die Beteiligten oder die Gemeinschaft. Selbst thematisch Fernliegendes verknüpft sich irgendwann in meinem weitverzweigten Netzwerk mit seinen unterschiedlichen Akteuren.

Sie sprechen von einer Doppelstrategie des Netzwerkens. Was meinen Sie damit?

Man sollte sowohl spontan als auch strategisch netzwerken, je nach Ziel und Dringlichkeit: Wer auswandert, in eine andere Stadt zieht oder den Arbeitgeber wechselt, hat selten Zeit, sich alle Informationen nach und nach zu erarbeiten. Er muss strategisch vorgehen und zumindest nach einem groben Plan nach Multiplikatoren und Türöffnern Ausschau halten, die ihn mit Menschen zusammenbringen, die die erforderlichen Informationen haben und weiterhelfen könnten.

Spontanes Networking bedeutet, sich egal wo und zu welcher Uhrzeit auf andere Menschen einzulassen – bei Veranstaltungen, im Waschraum, in Warteschlangen –, ohne zu wissen, ob daraus ein unmittelbarer (beruflicher) Nutzen entsteht. Der kommt manchmal Jahre später oder auf Umwegen. Man sollte zudem nie den Charme eines guten Gespräches unterschätzen. Schüchterne sollten ohnehin jede Chance zum Üben nutzen. Routine reduziert die Scheu, auf fremde Menschen zuzugehen.

Networking – die für Sie wichtigste Erkenntnis ganz kurz?

Networking ist eine mittel- bis langfristige Investition, die zu besseren Ergebnissen führt. Networking bereichert das Leben sowohl intellektuell als auch emotional, macht es angenehmer, interessanter und bunter – Überraschungen inklusive.

Ein Beitrag der changeX-Redaktion.



Martina Haas:
Crashkurs Networking.
In 7 Schritten zu starken Netzwerken.
Verlag C.H.Beck, München 2014,
128 Seiten, 6.90 Euro,
ISBN 978-3-406-66224-9