

Zehn allgemeine Tipps fürs Netzwerken

- 1.** Wenden Sie (als Neuling besonders) die "**Revierstrategie**" an: Stärken Sie Ihre vorhandenen Kenntnisse / Kontakte zur Meisterschaft hierin. Werden Sie in einem Punkt (z. B. Region, Stadtteil) Reviermeister.
- 2.** Übernehmen Sie sich **zeitlich** nicht. 2h wöchentlich (aber dauerhaft) über 1-2 Jahre sind besser als 3 Monate lang Überforderung und danach Ausgebranntsein. Geduld ist besser - und langfristig erfolgreicher - als Strohfeuer.
- 3.** Networking ist zum Großteil "**Verkaufen der eigenen Person**", ohne direkt zu verkaufen. Im guten Fall "platzieren" Sie Ihre Person, wie bei einem IPO (Börsengang), in aller Öffentlichkeit. Daher: Kein erfolgreicher Netzwerker kann den Netzwerker "spielen". Seien Sie so authentisch und so transparent wie möglich (aber auch nicht mehr). Oder auch: Die persönliche Ebene geht vor der Sachebene, immer und überall.
- 4.** Übernehmen Sie sich nicht **emotional**. Entwickeln, fördern Sie Ihr Bauchgefühl (denn Ihr Bauchgefühl trägt auf Dauer fast nie). Dazu gehört am Anfang und zunehmend Ehrlichkeit zu sich selbst und die aktive Verarbeitung (nicht: Verdrängung!) wichtiger / typologischer Situationen und Meilensteine.
- 5.** Achtung: Begehen und akzeptieren Sie **keine Respektlosigkeiten**, auch nicht in kleiner Dosierung (Zero Tolerance), auch keine von anderen sich selbst gegenüber. Sie haben eine Sorgfaltspflicht gegenüber Ihrem Netzwerk. Daher: (Ne) Touche pas à mon poche.
- 6.** Geben Sie Ihrem Gegenüber (natürlich immer innerhalb eines Intervalls des Kennens) einen gewissen **Vertrauens- und Kontaktvorschub**.
- 7.** Geben Sie Ihrem Kontakt die Chance / Möglichkeit, dessen (Nicht!)**Eignung** selbst zu zeigen / erweisen. Das passiert meist spätestens nach dem 3. Mail, resp. dem 2. persönlichen Zusammentreffen.
- 8.** Geben Sie Ihrem (engeren) Umfeld einen **zusätzlichen Vertrauensvorschub**: Delegieren Sie massiv und permanent. Ein Prozent eines guten, funktionierenden Geschäfts ist besser als 100% von nichts.
- 9.** **Analogien aus dem Privatbereich** für das geschäftliche Netzwerken sind (cum grano salis) erlaubt. Stierendes Schnell-Daten mit einem Unbekannten bringt bekanntlich im Privatbereich nicht den Partnerschaftserfolg. Eben: Netzwerken ist zum größten Teil kein direktes Einlochen einer Pool-Billard-Kugel, sondern ein Spiel über Bande (bei welchem der Markt insgesamt intransparent ist), ein verzweigtes Stromnetz unter Spannung, ein Spinnennetz mit erheblicher und ungeahnter Fernwirkung.
- 10.** Suchen Sie sich einen (Networking-) **Sparringspartner/-Coach/-Mentor** und werden Sie für einen jüngeren zu einem Mentor, angesichts der bekannten Devise: Learning by teaching.