

# Networking

*Warum jetzt alle darüber reden und wie es funktioniert*



28. Mai 2020

09:30-12:30 Uhr

Dozenten: Yannick Dederichs & Susan Wolf

# Inhaltsverzeichnis

1. Was ist Networking?
2. Kompetenzen und Persönlichkeit
3. Mein persönliches Netzwerk
4. Netzwerkstrukturen
  - 4.1 Digitale Netzwerke
  - 4.2 Wissenschaftliche Gesellschaften und soziales Engagement
5. Gesprächstechniken
6. Tipps für cleveres Networking
7. Netzwerken per E-Mail und Telefon
8. Quellen

## 1. Was ist Networking?

Der innovativ klingende Begriff lässt vermuten, dass Networking ein Phänomen des 21. Jahrhunderts ist. Jedoch schließen sich seit jeher Menschen zusammen um gemeinsam Dinge zu bewegen.

Für den Begriff Networking gibt es unzählige Definitionen, aus welchen hervorgeht, dass es um den bewussten Aufbau und die Pflege von Kontakten geht.

Im Unterschied zur Kontaktpflege im Freundes- und Familienkreis, spielt beim Networking insbesondere ein gemeinsames Ziel die zentrale Rolle.

Networking bedeutet Geben und Nehmen, jedes Mitglied des Netzwerkes sollte anderen Mitgliedern mit seinen persönlichen Kompetenzen hilfreich zur Seite stehen. So können alle Beteiligten profitieren und durch das Netzwerk gestärkt werden.

## 2. Kompetenzen und Persönlichkeit

Ein Netzwerk ist immer so gut wie sein schwächstes Glied. Deshalb sollte jeder Einzelne zur Stabilität des Netzwerkes beitragen. Hier kommen die eigenen Kompetenzen, sowie die Persönlichkeit zum Einsatz. Nur wer die eigenen Kompetenzen kennt, kann sie hilfreich im Netzwerk einsetzen und langfristig als kompetenter Partner wahrgenommen werden.

Deshalb:

- Eigene Kompetenzen kennen
- Eigene Kompetenzen zeigen

Optimisten wirken kompetenter:

- selbst wenn man nicht weiß, ob man das Problem lösen kann immer optimistisch kommunizieren – selbst, wenn man scheitert wird die Kompetenz dann höher wahrgenommen als bei jmd. der von vornherein Erwartungen gedämpft hat
- keinesfalls von Anfang an ein negatives Ergebnis prophezeien  
„Dem Optimisten verzeihen wir sein Scheitern, wir betrachten ihn als Teil der Lösung, nicht als Teil des Problems.“ (S.57)

Verringern von Ungewissheit als Antriebsfeder menschlichen Verhaltens: Angst ist zentrales Motiv menschlichen Handelns, deshalb:

- darauf konzentrieren die Ängste und Unsicherheit der anderen zu minimieren (incumbency advantage)

Am Anfang steht die Überlegung: Was spricht gegen mich?

– genau diese Argumente gilt es zu entkräften

Unterbewusst bevorzugen wir Informationen, die zu unseren Hypothesen passen

– die also bestätigen, was wir sowieso schon glauben zu wissen

- dem Gegenüber sollte klar kommuniziert werden, dass man selbst herausragende Fähigkeiten auf seinem Gebiet besitzt und er sich deshalb keine Sorgen zu machen braucht
- Zuversicht ausstrahlen!
- nach außen selbstbewusst zeigen, dass man etwas vom Fach versteht und sich dessen bewusst ist
- Einwerfen einer einzigen leicht negativen Aussage kann Glaubwürdigkeit und dadurch auch die Kompetenz steigern
  - sollten aber gegenüber den Stärken trivial wirken wie:  
„Ich bin eine Nieme im Tischtennis“, oder „Ich bin ein miserabler Lügner“

## **Verbale Kommunikation**

Zur Beurteilung der bloßen Kompetenz bevorzugen wir verbale Hinweise anstatt Körpersprache. Die Art des Sprechens scheint wichtiger als der Inhalt des Gesprochenen.

Am besten ist:

- Schnelles Sprechen (wirkt wie ein Spiegel der Geschwindigkeit des Denkens)
- tiefe Tonlage
- große Tonskala
- erhöhte Lautstärke (aber nicht zu laut, sonst mindert das die Kompetenz wieder)
- Hochdeutsch wirkt kompetenter als Dialekt, Sprechen im Dialekt dafür sympathischer
- häufig zu Wort zu melden und für eine mittlere Zeitspanne sprechen
- schweigen Sie vor allem vor Ihren wichtigsten Argumenten

- Unverständlichkeit wird teilweise höher bewertet als Verständlichkeit, weshalb man in Gesprächen Sachverhalte gern kompliziert formulieren kann

### Machtvolle Sprache (Powertalking)

...wird als Hinweis auf höheren sozialen Rang, höhere Bildung und damit auch höhere Kompetenz interpretiert.

Wichtig ist, auf folgende Elemente zu verzichten:

1. Verstärker (»Ich wollte es *wirklich* nicht« etc.)
2. Zögern (»Meine Tochter ... äh ... war nie dort« u. Ä.)
3. Absicherungsversuche (»Sie wissen schon«, »ziemlich« etc.)<sup>32</sup>
4. Übertriebene Höflichkeitsformeln (»hochgeschätzter Herr Müller« etc.)
5. Überkorrekte Sprache (z. B. Aussprache des Wortes »König« als »Könik« statt »Könich«)
6. Übertriebene Betonung und Intonation (fragendes Heben der Stimme bei Feststellungen u. Ä.)
7. Aufhänger-Fragen (»nicht wahr?«, »Das ist ein interessantes Gebiet, oder?« etc.)

(Jack Nasher)

### Nonverbale Kommunikation – Körpersprache

- Distanz zum Gegenüber von 1,2-1,5m (Lateinamerika und Indien weniger Distanz)
- Häufiger Augenkontakt, wenn Sie selbst reden, aber nicht, wenn Sie zuhören
- Wenig blinzeln (wirkt sonst ängstlich und nervös)
- Wenig lächeln, gelegentlich nicken
- Berührungen sparsam, aber effektiv einsetzen (spendet Sicherheit)
- Beim Händeschütteln freie linke Hand auf rechten Oberarm des Gegenübers (zeigt Autorität)

- Leicht entspannte Sitzhaltung
  - zwischen eigener Körperausrichtung und der ihres Gegenübers sollte ein 30-Grad Winkel sein, also leicht schräg
  - Körper um etwa 10 Grad nach vorn geneigt
  - Rücken sichtbar, aber aufrecht
  - Hände ruhen in asymmetrischer Position auf dem Schoß (z.B. eine auf Knie, andere auf Oberschenkel)
  - Arme und Beine leicht nach vorn geneigt, wobei immer ein Fuß weiter vorne steht als der andere
- Ans Kopfende des Tisches setzen (steigert wahrgenommene Macht)
- Enthusiasmus zeigen: bewegen und gestikulieren

### **Beliebtheit steigern**

Sympathie wirkt sich positiv auf die wahrgenommene Kompetenz aus. Umgekehrt wirkt sich auf Kompetenz positiv auf die Sympathie aus.

#### 1. Einschmeicheln

- Komplimente machen, wie z.B. „Sie möchten das wahrscheinlich gar nicht hören, aber...“
- Je spezifischer desto wirkungsvoller (z.B. „Sehr eindrucksvoll, wie Sie alle Beteiligten an einen Tisch bekommen haben.“ Ist besser als „Gute Arbeit!“)

ABER: Kompliment bzw. Lob sollte immer ernst gemeint sein – Authentizität ist der Schlüssel!

- Finden Sie heraus wo besondere Talente ihrer Mitmenschen liegen
- Körperhaltung, Wortwahl, Sprechtempo dem Gegenüber angleichen
- Spitze der Respekterweisung ist den anderen um Rat zu fragen

*„Der direkte Weg zum Herzen eines Menschen führt über jene Dinge, die dem betroffenen Menschen besonders am Herzen liegen. Roosevelt wusste das. Alle guten Menschenführer wissen es. Wer sich für andere interessiert, gewinnt in zwei Monaten mehr Freunde als jemand, der immer nur versucht, die anderen für sich zu interessieren, in zwei Jahren“ - Carnegie*

## 2. Meinungsgleichheit

- Äußern Sie die Meinung ihres Gegenübers (in wichtigen Dingen), bevor dieser es tut – vorausgesetzt Sie sind auch dieser Meinung
- Treten Sie mit Entschiedenheit auf, wenn Sie einer Meinung sind
- Lassen Sie sich vom anderen überzeugen (zeigt, dass man reflektiert und offen für andere Argumente ist)

## 3. Sympathische Selbstdarstellung

- Stellen Sie jegliche Gemeinsamkeiten heraus
- „Wir“ anstatt „Ich“ benutzen
- Geben Sie persönliches preis, jedoch nichts Intimes

## **3. Mein Persönliches Netzwerk**

Vielen Menschen ist vorerst gar nicht bewusst, mit wie vielen Kontakten und Netzen sie bereits verbunden sind. Jeder bringt allein durch Freunde und Familie sein eigenes persönliches Netzwerk mit. Durch diese Kontakte könnt ihr Einblicke in verschiedene Berufsfelder erhalten, etwas über spannende Projekte erfahren und vielleicht auch Informationen über aktuelle Stellenausschreibungen erhalten.

## 4. Netzwerkstrukturen

### 4.1 Digitale Netzwerke

„Und, wie viele Kontakte hast du bei Xing? Hab gerade die 1000er Marke geknackt“ so oder so ähnlich flattert es immer wieder über die Xing-Startseite. Digitale Netzwerke machen es uns aber auch unglaublich einfach, mal eben anonym eine Freundschaftsanfrage zu verschicken und schon hat man einen neuen Netzwerkkontakt. Das Problem: Man hat diese Person selbst noch nie getroffen.

#### **Klasse statt Masse**

Beim Networking geht es nicht darum, einen Pokal für die meisten Kontakte zu gewinnen. Zehn qualitativ hochwertige Kontakte, die auch den Hörer abnehmen, wenn du sie anrufst, helfen dir unter Garantie mehr als 1500 Kontakte, zu denen du keinerlei Verbindung hast. Deswegen ist es wichtig seine digitalen Netzwerke zu pflegen. Tausche dich regelmäßig mit den Leuten aus und wenn möglich vertiefe den Austausch in einem persönlichen Telefonat oder Treffen.

#### **Content is King**

Qualität geht immer vor Quantität. Poste hochwertigen Content und stifte für andere Menschen einen Mehrwert.

#### **Die wichtigsten Digitalen Netzwerke**

##### LinkedIn

LinkedIn ist inzwischen das wohl wichtigste berufliche Netzwerk. Hier findest du die allermeisten Unternehmen, auch internationale. Viele nutzen LinkedIn als Blogging- Plattform um sich mit ihren Artikeln als Experte für ein spezielles Fachgebiet zu präsentieren. Mit LinkedIn Learning gibt es zudem viele Weiterbildungsmöglichkeiten in Form von Online Kursen. Hast du einen dieser Kurse vollständig angeschaut, kannst du das als Beitrag posten oder sogar als Zertifikat in deinem Profil hinterlegen. Neben Blogging und Weiterbildung geht es bei LinkedIn natürlich auch vor allem um den Austausch mit beruflichen Kontakten.

Tipp: Über euren SLUB-Account könnt ihr kostenfrei auf LinkedIn Learning zugreifen. Hochwertiger Content wartet da auf euch, es lohnt sich!

##### Xing

Xing ist – zumindest im deutschsprachigen Raum – mindestens ebenso wichtig wie LinkedIn. Eine Besonderheit von Xing: Es gibt zahlreiche Gruppen, die auf dem Invitation-only-Prinzip basieren. Das macht das Netzwerken zwar nicht unbedingt einfacher, aber hohe Qualität und

Exklusivität können gewährleisten werden. Neben LinkedIn ist auch Xing ein Must-have für alle, die den beruflichen Austausch suchen und sich als Experten positionieren wollen.

### Twitter

Auf Twitter tummeln sich alle, die einen journalistischen Ansatz verfolgen und alle die sich über Donald Trumps Tweets amüsieren wollen. Twitter ist eine Content Maschine. Dir gefällt ein Artikel, dann teile ihn auf Twitter und sag am besten noch, warum du ihn gut findest. Seine eigene Meinung zu einem bestimmten Thema preiszugeben schafft Austausch. Und Austausch führt zu neuen Kontakten. Probiert es aus!

### Instagram

Instagram basiert auf visueller Kommunikation. Die meisten werden Instagram nur aus dem privaten Bereich kennen, aber auch beruflich kann man es nutzen. Immer mehr Unternehmen haben ihren eigenen Instagram Account. Instagram kann eine nette Ergänzung zu den oben genannten Netzwerken sein. Allerdings gibt es auch Grenzen. Links lassen sich nur schwer einbinden und auch die Kommentare spielen nicht eine ähnlich prominente Rolle wie bei anderen Plattformen

## **Wie viel Zeit solltest du in die digitalen Netzwerke investieren?**

Inzwischen gibt es genaue Regeln, wann du am besten posten solltest um möglichst viel Aufmerksamkeit zu erregen. Die Frage ist nur, hast du Lust um 13 Uhr einen Beitrag auf Facebook, um 16 Uhr einen Beitrag auf LinkedIn und um 20 Uhr einen Beitrag auf Instagram zu posten? Es ist immer ein Stück weit eine Typfrage und natürlich auch von deinem persönlichen Ziel abhängig. Willst du deine digitalen Netzwerke pflegen ist es zu empfehlen mindestens zweimal am Tag aktiv zu werden. Der große Vorteil: Du kannst deinen Account von überall aus pflegen, egal ob in der Uni oder im Bus.

## **Trennung von beruflich und privat**

Eine Trennung von beruflichen und privaten Netzwerken kann Sinn ergeben. Du kannst dich zum Beispiel entscheiden, Facebook für alle privaten Kontakte zu nutzen, während LinkedIn und Xing als deine beruflichen Adressbücher fungieren. Natürlich kann aus einem beruflichen Kontakt auch eine Freundschaft entstehen. Du siehst, eine klare Trennung ist nicht immer möglich und auch nicht immer notwendig. Wichtig ist vor allem wie du dich auf den unterschiedlichen Plattformen präsentierst, bist du seriös oder bist du im Freizeit Modus.

## Dein „perfektes“ digitales Netzwerk

- Dein Foto sollte selbstverständlich professionell wirken. Das wichtigste ist, dass es sympathisch und einladend wirkt, aber dennoch Professionalität ausstrahlt
- Individualisiere deine URL. Somit wirst du die lästigen Zahlen hinter deinem Profil los, die dir automatisch zugeteilt hat, und hast die Möglichkeit eine leicht merkbare URL mit deinem Vor- und Nachnamen zu kreieren.
- Deine Profil-Überschrift (Headline) ist das erste, was man sieht, wenn man dich sucht, daher ist diese auch von extremer Wichtigkeit.
- Dein Profil ist der wohl wichtigste Teil und wird doch so oft von den Nutzern weggelassen. Genau hier ist aber deine Chance dich von der Menge abzuheben und das mitzuteilen, was du deinen zukünftigen Arbeitgeber über dich wissen lassen möchtest.
- Nenne deine Kenntnisse & Fähigkeiten
- Überprüfe deine Privatsphäreinstellungen und passe diese gegebenenfalls an, damit Recruiter und Bekannte dein Profil finden können.
- Sei ein aktives Mitglied!

## 4.2 Wissenschaftliche Gesellschaften und soziales Engagement

### Wissenschaftliche Gesellschaften

In wissenschaftlichen Gesellschaften treffen sich Menschen gleicher Fach- oder Studienrichtung. Wenn du also sehr fachbezogen bist, könnte sich hier ein guter Startpunkt für Netzwerkarbeit ergeben. Alle Mitglieder eint das Interesse an Fach und fachlichem Austausch. Im Umfeld wissenschaftlicher Gesellschaften finden regelmäßig Veranstaltungen statt, wo neuste wissenschaftliche Erkenntnisse preisgegeben und Kontakte geknüpft werden.

### Wissenschaftliche Gesellschaften in Dresden

#### Universitäre Forschung

Mit der technischen Universität Dresden, sowie der HTW Dresden und neun weiteren Hochschulen werden im Raum Dresden sämtliche Wissenschaftsdisziplinen abgedeckt. Wenn du in deinem Fachbereich Einblicke in die universitäre Forschungsarbeit erlangen möchtest, bietet sich eine SHK Stelle an. Sprich deine Professoren gezielt an und informiere dich über aktuelle Stellenausschreibungen an deiner Fakultät. Oft werden bereits zu Semesterende neue Stellen für das nächste Semester ausgeschrieben.

### Fraunhofer Gesellschaft

Fraunhofer ist die größte Organisation für anwendungsorientierte Forschung in Europa. In Dresden befinden sich insbesondere ingenieurwissenschaftliche Forschungsinstitute. Hier finden Studenten der Fachrichtung Maschinenbau, Informatik, Elektrotechnik, Mechatronik sowie Wirtschaftsingenieurwesen ganz bestimmt einen spannenden Werkstudentenjob sowie einen Einblick in die aktuelle Forschungsarbeit.

- Fraunhofer-Institut für Intelligente Analyse- und Informationssysteme
- Fraunhofer-Institut für Organische Elektronik, Elektronenstrahl- und Plasmatechnik FEP
- Fraunhofer-Institut für Keramische Technologien und Systeme IKTS
- Das Fraunhofer – Institut für Photonische Mikrosysteme, Mikrosystemtechnologien, Nanoelektronische Technologien und Drahtlose Mikrosysteme
- Fraunhofer-Institut für Verkehrs- und Infrastruktursysteme IVI
- Fraunhofer-Institut für Werkstoff- und Strahltechnik IWS
- Fraunhofer-Institut für Werkzeugmaschinen und Umformtechnik

### Leibniz-Institut für ökologische Raumentwicklung (IÖR)

Das IÖR erarbeitet wissenschaftliche Grundlagen für die dauerhaft umweltgerechte Entwicklung von Städten und Regionen. Dazu erforscht ein internationales Team von Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern die Wechselwirkungen zwischen Gesellschaft und natürlicher Umwelt sowie gesellschaftliche Steuerungsoptionen.

### Max Planck Gemeinschaft

Die Max-Planck-Gesellschaft betreibt Grundlagenforschung und engagiert sich in Forschungsgebieten, die besonders innovativ sind und einen großen finanziellen oder zeitlichen Aufwand erfordern.

- Max-Planck-Institut für molekulare Zellbiologie und Genetik
- Max-Planck-Institut für chemische Physik fester Stoffe
- Max-Planck-Institut für Physik komplexer Systeme
- Zentrum für Systembiologie

### Helmholtz-Zentrum Dresden-Rossendorf

Das Helmholtz-Zentrum Dresden-Rossendorf (HZDR) ist ein naturwissenschaftliches Forschungszentrum. Am HZDR wird in drei der sechs Forschungsbereiche der Helmholtz-Gemeinschaft geforscht: Energie, Gesundheit und Materie.

## DFG Forschungszentrum für regenerative Therapien

Das CRTD widmet sich der Erforschung der menschlichen Selbstheilungsprozesse und der Entwicklung regenerativer Therapien für bisher unheilbare Krankheiten.

### **Überfachliches Engagement an der Universität**

Falls du neben den Vorlesungen auch Kontakte in die Arbeitswelt knüpfen, aktiv in der Uni Politik mitmischen, oder gemeinsam mit anderen ein für dich relevantes Thema voranbringen möchtest, gibt es zahlreiche Möglichkeiten dich an der Universität zu engagieren! Die Mitarbeit in einer Hochschulgruppe bietet dir die Möglichkeit dich weiterzuentwickeln, dich in führenden Positionen auszuprobieren und von den wertvollen Erfahrungen deiner Kommiliton\_innen zu profitieren. Hier findest du einige interessante Hochschulgruppen:

- Bonding - Firmenkontaktmesse
- Universitätspolitik im Fachschaftsrat oder Stura
- AISEC – Austauschorganisation für Praktika und Freiwilligenarbeit im Ausland
- PAUL - studentische Unternehmensberatung
- TU Umweltinitiative
- Amnesty International Hochschulgruppe
- Nightline – das Studententelefon
- Elbe Model United Nations (elbMUN e.V.)
- Werkstatt Philosophie
- Sneep - Verein für Wirtschaftsethik

Viele weitere findest du auf folgender Internetseite:

<https://www.stura.tu-dresden.de/hochschulgruppen>

## **Mentoring Programme**

Nicht jeden Fehler muss man selbst machen. Oft ist es hilfreich von erfahrenen Student\_innen oder bereits im Job fest verankerten Menschen Einblicke und Hilfestellungen zu bekommen. Mentoring Programme setzen genau hier an, indem sie Nachwuchskräften die Möglichkeit bieten, sich mit einem erfahrenen Partner auszutauschen und von ihm zu lernen. Die TU Dresden bietet insbesondere viele Mentoring Programme für ausländische Studierende, sowie Studienanfänger an.

Das Alumni Netzwerk der TU Dresden bietet die Möglichkeit ehemalige Absolventen als Mentoren für aktuelle Studenten zu gewinnen. Außerdem können sogenannte Regionalbotschafter Studierenden im Auslandssemester oder Auslandspraktikum mit Rat zur Seite stehen.

Erfahrene Studenten können sich außerdem als Mentor für Schüler engagieren. Innerhalb des Rock your life Programms unterstützt du benachteiligte Schüler. Falls du leidenschaftlicher Student eines MINT Faches bist, kannst du außerdem Schüler mit speziellem naturwissenschaftlichem Interesse fördern.

- Buddy Programm – für internationale Studenten
- Mentoring verschiedene Fachschaften – für Studienanfänger
- Ehemalige Absolventen der TU als Mentoren
- Regionalbotschafter
- Rock your life – studentische Mentoren für benachteiligte Schüler
- Check MINT – studentische Mentoren für Schüler mit Interesse an MINT

## **Ehrenamt**

Ehrenamtliches Engagement ist gesellschaftlich von Nutzen, das wird wohl niemand bestreiten. Wie wertvoll es auch für dich im Hinblick auf Networking sein kann, erfährst du an dieser Stelle.

Das Ehrenamt ist mit Abstand die größte Spielwiese, auf der sich Kontakte knüpfen und eigene Fähigkeiten zwanglos austesten und professionalisieren lassen. Da sich hier die Themenfelder und Arbeitsfelder frei nach Interesse aussuchen lassen, sind die Identifikation und Freude, die mit der übernommenen Aufgaben einhergehen, meistens sehr groß. Mit der Übernahme von Vorstandsaufgaben in einem Verein können kommunikative Fähigkeiten geübt und professionalisiert werden. In der Gremienarbeit lernst du, eigene Interessen auch gegen Widerstände zu vertreten und dich in adäquater Weise zu behaupten.

Ausgewählte Vereine in Dresden findest du hier:

- Cambio e.V. – bildungspolitischer Verein

- Sukuma Arts e.V. – Verein für nachhaltige Entwicklung
- „AG Arbeit und Ausbildung für Geflüchtete“ – Programm an der TU Dresden
- Dresden für Alle e.V.
- Entwicklungspolitisches Netzwerk Sachsen
- NAHhaft- für eine nachhaltige Ernährung
- Sächsische Landeszentrale für politische Bildung
- Gerede e.V. – Verein für Vielfalt und Toleranz
- Europa Union Deutschland - Verein für politische Bildung mit EU-Bezug

## 5. Gesprächstechniken

### *Andock-Methode:*

- so viel wie möglich herausbekommen
- so viel wie möglich auswerten

Frage: Sie haben aber eine schöne Uhr! Haben Sie die in Freiberg gekauft?

Antwort: ja, das ist eine schöne Uhr. Die habe ich geschenkt bekommen. Zum Geburtstag.  
Von meinem Freund

Weitere Fragen können andocken an „geschenkt“, an „Geburtstag“, an „Freund“ ...

### *Papagei-Methode:*

- Frage mit Gegenfrage beantworten
- Wiederholen, was gefragt wird

Frage: Sie haben aber eine schöne Uhr! Haben Sie die in Freiberg gekauft?

Gegenfrage: oh, die Uhr gefällt Ihnen! Was gefällt Ihnen denn daran?

Wiederholung der Frage: ja, da haben Sie recht, das ist eine sehr schöne Uhr.

–Möglichst nichts von sich preisgeben

## 6. Tipps für cleveres Networking

1- Mit Spaß steigt die Erfolgskurve nach oben

Nur an Netzwerktreffen teilnehmen, wenn du die Menschen magst bzw. sie deine Werte leben, denn nur wenn du authentisch Freude daran hast kann Netzwerken erfolgreich sein, deshalb genau prüfen: Welche Netzwerke und Menschen unterstützen mich dabei mein Ziel zu erreichen?

2 – Karma lebt

Immer daran denken: Wie kann ich mich für den anderen als nützlich oder hilfreich erweisen? Gibt es Kontakte die ich weitervermitteln kann/Einladungen) – denn dadurch wird auch er dir gern einen Gefallen tun oder dich weiterempfehlen

3 – Dranbleiben ist alles

Nur weil du jemand kennengelernt und seine Visitenkarte bekommen hast bist du noch nicht wirklich vernetzt, wahre Arbeit geht erst los wenn du den Kontakt halten willst – sowohl alte als auch neue Kontakte regelmäßig Pflegen, (Einladungen, Nachrichten, Anrufen nach ca. drei Tagen und unverbindlich nachfragen bzw. auf Gespräch beziehen, regelmäßige/unregelmäßige Anlässe)

Faustregel: 7 Kontakte in 2 Jahren

4 – Wertschätzung zeigen

Immer auf Augenhöhe, aufmerksam und voll konzentriert im Gespräch, Blickkontakt halten und Gefühl geben, es ist gerade nichts anderes wichtig, herumschwirrende Blicke vermitteln uninteressierten Eindruck

5 – Das Ziel vor Augen

Netzwerke sollten unsere Lebensziele unterstützen, deshalb hinterfrage dich selbst: Welche Ziele habe ich, welche Netzwerke (welche Menschen) können mir helfen diese zu erreichen? – lieber wenige Netzwerke aktiv pflegen, dafür aber regelmäßig und intensiv

## 6 – Smalltalk

Scheint auf den ersten Blick oberflächlich, ist aber sehr nützlich, vor allem um ein Gespräch zu beginnen/sich in eins einzuklinken oder Pausen zu überbrücken. Vorher einige Themen zurechtlegen (Reisen, Aktuelles aus den Nachrichten, Sport) und sich im „Storytelling“ von kleinen unterhaltsamen Erfolgsgeschichten üben, denn: um Antworten zu erhalten gibst du am besten erst etwas von dir preis

Berufstalk: „Ich bin verantwortlich für/kümmere mich um/sorge für...“

Eisbrecherfragen mit Bezug zur Veranstaltung:

„Welchen Bezug haben Sie zum Gastgeber/Vortragenden/Thema?“

„Wissen Sie wie die Veranstaltung abläuft/weitergeht?“

„Waren Sie schon öfter hier?“

„Wie lange wird dieser Trend anhalten, was meinen Sie?“

Gemeinsamkeiten finden!!! (erzeugt Vertrauen und Sympathie)

## 7 – Persönliche Ebene

Nur wer sich wirklich sympathisch ist wird auch guten Kontakt haben. Netzwerken funktioniert daher am besten mit Menschen, die wir mögen. Mit einem schlechten Gefühl jemand sehr mächtigen zu treffen ist nur ein notwendiges Übel und nichts angenehmes, macht dich nicht glücklich und wird deshalb selten zum Erfolg führen.

## 8 – Zuhören

Unterbrich deinen Gesprächspartner nicht, stelle interessierte (Zwischen)Fragen, Blickkontakt halten, keine Angst vor Pausen oder Stille – jeder braucht Zeit zum Nachdenken

## 9 – Namen nennen

Wenn wir den Gegenüber mit dem Namen ansprechen drückt es Wertschätzung aus, weil wir uns an seinen Namen erinnern können. Das klappt am besten, wenn man ihn während des Gesprächs mindestens 3x wiederholt, z.B. Begrüßung, Verabschiedung

## 10 – Jobtalk

Viele Menschen reden gern über ihren Beruf, schließlich verbringen sie den Großteil des Tages mit ihrer Arbeit, deshalb kann man auch offen fragen: „Was hat sie dazu bewegt den Beruf auszuführen, in dem sie jetzt arbeiten?“, „Was sind die größten Herausforderungen ihrer Branche?“, „Was würden Sie einem Studierenden empfehlen, der einmal in diesem Bereich arbeiten will?“

## 11 – Tabuthemen

Prinzipiell eher über positive Dinge reden, außerdem tabu beim ersten Kennenlernen sind auf jeden Fall: Krankheit, Geld, Intimes & Sex, Jammern & Nörgeln, schlecht über andere reden, Religion und Politik

Außer: Ihr seid z.B. in der Finanzbranche oder Politik tätig

## 12 – Vorbereitung ist alles

Recherchiere im Vorhinein wer auf der Veranstaltung ist und welche Themen besprochen werden könnten, um dann interessante Fragen zu stellen und du mit Kompetenz und Schlagfertigkeit glänzen kannst

## 13 – Old but Gold: Visitenkarten

Auch in Zeiten digitaler Kommunikation ein einfaches Mittel, um in Kontakt zu bleiben. Am besten am Ende des Smalltalks überreichen, gute Überleitungen: „Interessantes Thema mit dem sie sich beschäftigen, darüber habe ich vor kurzem einen Artikel gelesen der Sie bestimmt interessieren würde, wie könnte ich Ihnen den denn zukommen lassen?“, „Ich würde das Thema gern bei einem Kaffee vertiefen, hier meine Visitenkarte, melden Sie sich gern ganz unverbindlich bei mir.“

## 14 – Closing

Wie beendet man ein Gespräch möglichst elegant und höflich?

Am besten mit einem Dank und einer kurzen Erklärung:

„Hat mich gefreut Sie kennenzulernen. Wir sehen uns bestimmt mal wieder.“

„Vielen Dank für das interessante Gespräch, wir sollten darüber nochmal an einem anderen Tag sprechen.“

„Schön, dass Sie da waren, es hat mich gefreut. Bis bald!“

## Beziehungsaufbau

„Was ist eine wichtige Netzwerkkompetenz?“

82% sagen Vertrauen, 28% Kompetenz

- Ohne Vertrauen ist eine Zusammenarbeit nicht möglich
- Damit andere dir Vertrauen musst du selbst dir vertrauen
- Tue etwas für den Anderen, ohne eine Gegenleistung zu erwarten
- Überlege: Wie muss eine Person sein damit du ihr vertraust?
- Halte deine Versprechen zu 100%, nur so bist du ein verlässlicher Netzwerkpartner
- Biete Mehrwert, indem du z.B. Unterlagen vor der vereinbarten Zeit schickst, teile Ideen oder Zusatzleistungen je nach Berufsfeld, Service wird geschätzt
- Diskretion und Verschwiegenheit über alles was untereinander besprochen wird, im Zweifelsfall fragen ob die Information weitererzählt werden darf oder vielleicht sogar soll
- Ehrlichkeit nach außen und innen, sich selbst besser darstellen als man ist belastet die Glaubwürdigkeit und lieber niedrigere Erwartungen übertreffen als hohe enttäuschen
- Authentisch sein und bleiben, kannst du nur, wenn du deine Stärken und Schwächen kennst
- Was wir ausstrahlen, ziehen wir an, also zeige offen deine Leidenschaft für bestimmte Themen und behalte dabei immer eine positive Ausstrahlung
- Sprich über Erfahrungen, Menschen, Orte die du kennengelernt hast, sei souverän und stelle wenn möglich berufliche Bezüge her, zeige wie du dich selbst siehst, denn Selbstreflexion ist essentiell um dich weiterzuentwickeln

Grenzen des Netzwerkens

- Datenschutz
- Korruption
- Wirtschaftsspionage

## 7. Netzwerken per E-Mail und Telefon

### Grundregeln am Telefon

- Stehen Sie auf, wenn Sie telefonieren! Das gibt Ihrer Stimme Kraft und vermittelt einen dynamischen Eindruck.
- WIE Sie etwas am Telefon sagen, ist wesentlich wichtiger als WAS Sie sagen!
- Sprechen Sie langsamer, als der Telefon-Partner denkt, denken Sie aber schneller, als er spricht. Bewusst langsam sprechen!
- Verständlich sprechen: klar, konkret und deutlich!
- Gebrauchen Sie nur kurze Sätze mit wichtigen Informationen, keine unnötigen Wiederholungen!
- Ein Lächeln ist hörbar!
- Herzlichkeit und Motivation spüren lassen (weicher und warmer Tonfall), nicht monoton sprechen!
- Sprechen Sie motivierend bzw. mit positiven Wörtern!
- Sprechen Sie den Gesprächspartner während des Telefongesprächs mehrmals mit Namen an!
- Sprechen Sie partnerorientiert ("Sie"-Standpunkt)! Vom Partner und nicht von sich selbst reden!
- Stellen Sie dem Gesprächspartner klärende und bestimmende Fragen!
- Bedanken Sie sich und verabschieden Sie sich freundlich!
- Bestätigen Sie Abmachungen und Entscheidungen schriftlich!

### Hindernisse am Telefon

- kein Blickkontakt
- "Klima-schaffende Rituale" wie Hände schütteln, Blickkontakt usw. fallen weg
- das Telefon kann stören und wird als Aggression verstanden
- Gesprächspartner kann sich besser verneinen lassen
- Gesprächspartner kann einfacher die Argumentationskette abbrechen
- Visualisierungen und Demonstrationen sind nicht möglich

- Gesprächspartner kann Gespräch einfacher beenden
- Zeit ist oft knapp
- Unwissenheit, was der Gesprächspartner gerade tut
- es fehlt die Verbindlichkeit

## **E-Mail Knigge**

E-Mails sind wie Briefe gut als Vorbereitung für ein späteres Telefonat geeignet. Für den Aufbau von Netzwerken ist der persönliche Kontakt äußerst wichtig. Wenn die Beziehung schon etablierter ist, eignen sich E-Mails gut zum Austausch von kurzen Neuigkeiten oder zur Absprache von Terminen.

Große Bedeutung haben E-Mails bei internationalen Netzwerken. Da sind Telefonate aufgrund der Zeitverschiebung oft nicht ganz einfach zu organisieren und auch recht teuer.

- Organisieren Sie Ihren Posteingang
- Verzichten Sie auf optische und akustische Eingangssignale
- Denken Sie beim Schreiben an den Empfänger
- Schreiben Sie über ein Thema pro E-Mail
- Formulieren Sie **Betreffzeilen** aussagekräftig
- Strukturieren Sie Ihre E-Mail **optisch übersichtlich**
- Formulieren Sie kurze und inhaltlich verständliche Sätze
- Formulieren Sie positiv und aktiv
- Beantworten Sie E-Mails möglichst schnell
- Schicken Sie die Original-E-Mail nur mit zurück, wenn es notwendig ist
- Senden Sie E-Mails in „Kopie an“ nur, wenn es wirklich notwendig ist
- Verschicken Sie Sammel-Mails an Kunden nur mit verdecktem Verteiler
- Persönliche Signatur; Abwesenheitsnotizen
- Versenden Sie große Dateianhänge nur, wenn erwünscht oder notwendig
- Gehen Sie sparsam mit „Lesebestätigungen“ und „Hohe Priorität“ um
- Kontrollieren Sie Text und Anhänge vor dem Versenden

## **8. Quellen**

Brenner, Doris: Networking im Job. Wie es Spaß macht und funktioniert.

<http://trainingpack.personcentredplanning.eu/index.php/de/2011-12-15-15-08-24/matching-support-de>

Deutsche Bahn (Hrsg): der kleine E-Mail-Knigge [www.db-training.de](http://www.db-training.de)

<https://www.db-training.de/file/dbtraining-de/3029956/-xSfOUHR-8CeuBM9vdIF9-7G9uU/6012852/data/email-knigge.pdf?hl=E-Mail%2520knigge>

<http://www.topjobs.ch/de/ratgeber/networking>

<https://www.magdableckmann.at/magazin/smalltalk-einstieg/>

Beckmann. 33 Tipps für effektives Networking

Onaran, Tijen: Die Netzwerkbibel