

Networking und Selbstmarketing

Um eines gleich vorwegzunehmen: Ein gutes Beziehungsnetz ersetzt die eigene Leistung nicht, kann aber als Türöffner für die persönliche Laufbahn oder gar für einen Karrieresprung nützliche Dienste leisten!

Networking ist kein Selbstläufer

Gerade zu Beginn der Karriere ist es wichtig, die Beziehungspflege systematisch zu betreiben. Sich vernetzen bedeutet, über den berühmten Gartenhag hinaussehen und in einen aktiven Erfahrungsaustausch mit Schlüsselpersonen treten, zum Beispiel mit Mitstudierenden, aber auch mit Teilnehmenden an einem Fachkongress, an einer Weiterbildungsveranstaltung, an einer Messe, in einer Erfa-Gruppe sowie an einem sozialen oder kulturellen Anlass. Nicht alle diese Beziehungen sind von Dauer. Es gilt daher, die Qualität solcher Kontakte auszuloten und die Spreu (oder «Eintagsfliegen») vom Weizen unterscheiden zu lernen. Dabei sind grundsätzliche Fragen an sich selbst durchaus gestattet: Kann mich diese oder jene Person bei wichtigen Fragen unterstützen und/oder mir Zugang zu einer anderen Schlüsselperson verschaffen? Aber auch: Was kann ich selbst einbringen, wo kann ich mich für jemanden einsetzen? Dies im Wissen, dass richtig verstandenes Networking keine Einbahnstrasse ist und auf gegenseitigem Respekt und Vertrauen beruht.

Selbstmarketing als Bestandteil des Networking

Zur Darstellung der eigenen Kernkompetenzen, gilt, während des Studiums und danach, aber auch im beruflichen und persönlichen Alltag jede sich bietende Gelegenheit für Kontakte mit Schlüsselpersonen zu nutzen. Anders ausgedrückt: Neben dem Aufbau von Wissenskapital braucht es auch eine gute Dosis Beziehungskapital, um erfolgreich zu sein. Selbstmarketing und Networking gehören zusammen und sind eine doppelte Investition, welche hohe Zinsen in Form von mehr und besseren Möglichkeiten auf dem Arbeitsmarkt trägt!

Tipps fürs Networking

- Besuchen Sie nicht jede Veranstaltung, dies bringt Frust statt Lust! Fokussieren Sie und setzen Sie Prioritäten («need to have statt nice to have»).
- Nehmen Sie vor allem an Anlässen von Bildungsinstitutionen teil, ob als StudentIn oder DozentIn. Hier entsteht die Symbiose von Wissens- und Beziehungskapital!
- Keine devote Anbiederung – vielmehr selbstbewusstes Auftreten, ohne überheblich zu wirken. Die Missachtung von elementaren Benimmregeln kann sich als eigentlicher Karrierekiller erweisen.
- Werden Sie Mitglied einer Erfa-Gruppe Ihrer Präferenz und nehmen Sie an Workshops teil. In diesen kleinen Einheiten wird theoretisches Wissen durch Erfahrungsaustausch in praktisches Können umgesetzt. Der Anwendungsnutzen solcher Meetings ist enorm.
- Bei aller Wichtigkeit, eigenes Profil zu zeigen und Selbstmarketing zu betreiben: Reden Sie nicht ausschliesslich von und über sich, zeigen Sie vielmehr reges Interesse an den Anliegen und Ansichten der andern Gesprächspartner. Sie wollen ja von ihnen etwas lernen und nicht ausschliesslich Ihre eigene Meinung bestätigt wissen.
- Aktivieren Sie Ihre Visitenkarte als Türöffner. In der Schublade Ihres Büroschranks oder im Portemonnaie vergilbt oder zerknittert sie.
- Stichwort Nachfass: Als Empfänger einer Visitenkarte halte ich darauf fest, wo und wann ich mit der betreffenden Person in Kontakt getreten bin, ob sie für mich vielleicht gar eine Schlüsselrolle spielen kann und wie das weitere Vorgehen ist (dies kann in einer Pause oder zu Hause geschehen).
- Auch ein Adressbuch kann helfen: Vielleicht benötigen Sie für eine Bewerbung eine Referenzperson oder möchten einen Partner mit besonderen Fähigkeiten für den Aufbau eines Startups gewinnen.
- Versuchen Sie in Ihrer Kontaktpflege immer à jour zu bleiben. Als aktiver Networker verlieren Sie die für Sie interessanten Personen nicht aus den Augen. Warum nicht ab und zu ein Telefon, ein E-Mail oder ein SMS zur Aufrechterhaltung oder Neubelebung der Beziehungen. Dabei haben Sie das nötige Gespür, um nicht aufdringlich zu wirken.

Grundlagen

Berufseinstieg

- Auch wenn Sie eher introvertiert sind: Überwinden Sie Ihre Scheu und Zurückhaltung (ohne gekünstelt zu wirken). Suchen Sie aktiv das Gespräch mit Teilnehmenden von Kongressen, Seminaren, Podiumsveranstaltungen, Business Meetings und an Tagen der offenen Tür. Solche Kontakte können sich bei späterer Gelegenheit als entscheidende Weichenstellung erweisen.
- Seien Sie geduldig und hartnäckig, damit tragfähige und vertrauensvolle Beziehungen entstehen, die mehr als «Eintagsfliegen» sind. Dabei kommt es naturgemäss zu Rückschlägen, die immer wieder Standhaftigkeit und - Festigkeit erfordern.

Networking ist kein Selbstläufer. Im Gegenteil: Kontakte und Beziehungen wollen immer wieder aufs Neue gehegt und gepflegt werden.